

LEGAL AND ECONOMIC ISSUES ON CLUSTER IN CROATIAN BUSINESS ENVIRONMENT

DILEME I PRAVNI ASPEKTI GOSPODARSKOG I PRAVNOG POIMANJA "CLUSTERA" U HRVATSKOJ PRAKSI

JELINIC, Srečko & AKSAMOVIC, Dubravka

Abstract: Authors are exploring legal and economic role of clusters in Croatian business environment. Clusters are becoming widespread form of business cooperation of undertakings. They are offering a new possibilities to business community in all segments of business activities. Clusters are particularly important legal tool for business cooperation on regional level. Setting up a cluster can help undertakings to improve their skills, to raise competitiveness of their products or services, to develop or introduce new technologies in production process, to learn about new marketing strategies or new production possibilities.

Key words: clusters, forms of cooperation, regional development, Eastern Croati

Sažetak: U radu se razmatraju pravna i ekonomska pitanja klastera, kao suvremenog oblika povezivanja poduzetnika. Povezivanje u klastera sve je raširenije u poslovnoj praksi. Prisutno je u raznim gospodarskim granama i djelatnostima. Brojne su pogodnosti koje povezivanje u klastera može imati na regionalni razvoj. Udruživanjem u klastera poduzetnici koriste svoje kompetitivne prednosti, uče jedni od drugih, stječu mogućnost razvijanja novih proizvoda. Kroz klastera upoznaju se s novim proizvodnim, tehnološkim ili marketinškim procesima. U uvjetima globalizacije, ključ uspješnosti poduzetnika leži u dobrom poznavanju lokalnih prilika i zahtjeva potrošača, ali i u njihovoj spremnosti i želju da prihvate nova pravna, ekonomska i tehnološka dostignuća.

Ključne riječi: klasteri, pravni oblici povezivanja poduzetnika, regionalni razvoj, Istočna Hrvatska.



Authors' data: Srečko Jelinić, prof. dr.sc., Pravni fakultet Osijek, sjelinic@pravos.hr;
Dubravka Aksamović, dr.sc., Pravni fakultet Osijek, daksamov@pravos.hr

1. Uvod

U suvremenoj se poslovnoj praksi pojavio novi oblik povezivanja poduzetnika u obliku klastera (*cluster*). Riječ je o interesnom grupiranju poduzetnika, u pravilu horizontalnog tipa, koje poduzetnici provode u cilju unapređenja konkurentnosti, zajedničkog nastupa na tržištu, usavršavanja proizvoda ili usluga i slično. Klasteri se pojavljuju u različitim gospodarskim granama i djelatnostima. U nas su neki od najpoznatijih klastera, gastro klaster, klaster poljoprivrednih proizvođača, klaster proizvođača obuće itd. U poslovnoj se praksi udruživanje u klaster provodi kroz različite pravne forme. Rašireni su pravni model povezivanja u klaster obveznopravni ugovori, različita nazivlja i forme. Kod takvih se klastera pravni odnosi između sudionika klastera reguliraju putem jednog ili većeg broja ugovora gdje se članicama klastera redovito omogućuje zadržavanje visoke razine autonomije u djelovanju. No, u praksi su sve brojniji i klasteri gdje se kao pravni oblik povezivanja koristi pravni oblik trgovačkog društva, najčešće društva s ograničenom odgovornošću ili gospodarskog interesnog udruženja. Osnove su značajke statusnopravnog povezivanja poduzetnika da se povezivanjem i udruživanjem uspostavljaju vrlo formalni, složeni i kompleksni odnosi povezanosti. Prava i obveze članova uređuju se kroz akte osnivanja. Takvi klasteri imaju čvrstu i formalnu organizacijsku strukturu, imaju svoje organe te članove koji su obvezatni djelovati u najboljem interesu trgovačkog društva čiji su članovi. U našem pravnom sustavu, klasteri kao pravni oblik udruživanja nisu zakonski regulirani, kao uostalom ni drugi slični oblici povezivanja poduzetnika, koji su se u posljednjim desetljećima razvili u poslovnoj praksi, kao što su primjerice strateška savezništva, zajednički pothvati i ini oblici suradnje. Jednako tako, klasteri kao pravni oblik povezivanja ne poznaju ni zakonodavstva drugih europskih država. S druge strane, postoje brojne strategije o razvoju klastera, regionalni programi i politika razvoja klastera, međunarodne i nacionalne agencije koje bave pitanjima klastera[1]. Sve to potvrđuje da je riječ o pravnom obliku udruživanja koji već zbog same činjenice da je naišao na široku aplikativnost u poslovnoj zajednici, zahtjeva i teorijsku obradu. Do sada je problematika klastera, u nas, ali i u svijetu, uglavnom obrađivana u okviru ekonomske teorije, gdje se težište primarno stavlja na kompetitivne prednosti i druge ekonomske aspekte povezivanja poduzetnika u klaster. U pravnom je segmentu pitanje klastera gotovo u potpunosti ostalo neobrađeno. Slijedom navedenog, u radu se primarno sa stajališta pravne teorije rasvjetljava niz pitanja koja se odnose na klaster, počevši sa pravnim određenjem klastera, pravnim oblicima udruživanja u klaster i druga suvremena pravna i gospodarska problematika o klasterima.

2. Pojmovno određenje izraza (cluster)

Izraz klaster (engl. *cluster*) izvorno je termin engleskog jezika. U stranoj se doktrini klaster definira kao "koncentracija međusobno povezanih trgovačkih društava i organizacija, iste gospodarske djelatnosti koji djeluju na određenom zemljopisnom području"[2]. Na hrvatski se jezik izraz *cluster* prevodi kao grozd, gomila, mnoštvo,

skupina, što etimološki, ali i sadržajno odgovara situacijama za koje se ovaj izraz u poslovnoj praksi koristi, budući da isti izraz upućuje na okrupnjavanje gospodarskih jedinki u veću gospodarsku cjelinu. No, unatoč tome što bi se za riječ klaster našao i odgovarajući hrvatski termin, u domaćoj se praksi uvriježio engleski termin *cluster*, koji se ne prevodi, već se koristi u svom izvornom izričaju. Engleski izraz *cluster* u izvornom se izričaju upotrebljava i u većini drugih država u svijetu (primjerice u Njemačkoj, Češkoj, Poljskoj). Međutim, u nekima se državama izraz *cluster* ipak prevodi. Tako se na primjer, u Sloveniji klasteri označavaju izrazom *mreže* ili *grozdi*[3], u Austriji je osim engleskog izraza *cluster* u uporabi i izraz *Unternehmensnetzwerk*, u Italiji se klasteri označavaju izrazom *Distretti industriali*.

3. Povijesni osvrt na nastanak i razvoj klastera

Klasteri kao pojava u gospodarskom poslovanju i nisu u potpunosti novina, a kako se to možda smatra. Izvorno je ideju o klasterima kao modelu okrupnjavanja poduzetnika razvio još krajem 19. stoljeća, poznati engleski ekonomist Alfred Marshall. Međutim, njegove se ideje konkretiziraju i nailaze na plodno tlo tek od sredine 90-tih godina 20. stoljeća kroz radove Michaela Portera [4]. O raširenosti klastera u praksi danas svjedoče brojne studije. Gotovo da nema ekonomski razvijene države koja kroz neki vid institucionalne potpore ne promiče udruživanje poduzetnika kroz klaster. Jednako tako i u okviru EU, OECD-a i drugih nevladinih institucija se usvajaju strategije i provode studije kojima je cilj potaknuti okrupnjavanje poduzetnika i unapređenje konkurencije kroz klaster. Ekonomske su koristi klastera provjerene i potvrđene. Ekonomske studije ističu da se potencijalne koristi i prednosti udruživanja u klaster ogledaju u sljedećem: 1/u povećanoj produktivnosti trgovačkih društava udruženih u klaster, 2/u povećanoj inovativnosti članova klastera, 3/ u stimulativnim učincima koje klaster ima na djelatnosti koje karakterizira konkurentnosti[5]. Kroz klaster se istovremeno unapređuje i konkurentnost poduzetnika i njihova suradnja. Ove se dvije inače suprotstavljene kategorije uspijevaju pomiriti kad je riječ o udruživanju u klaster budući da su sudionici klastera poduzetnici različite veličine i komparativnih značajki. Kroz klaster oni stječu priliku učiti jedni od drugih. U suvremeno doba kompetitivne prednosti nekog poduzetnika vrlo često počivaju upravo na njegovim specijaliziranim znanjima i stručnosti, na poznavanju lokalnih običaja i potreba potrošača, a ne nužno na njegovoj veličini. Upravo je ta kombinacija, velikih i malih poduzetnika, koji djeluju zajednički, koji uče jedni od drugih i profitiraju od spoznaja koja im prenosi drugi, a istovremeno i međusobno konkuriraju na istom tržištu, jedan od osnovnih razloga uspješnosti klastera. Osim toga, jedno je od suštinskih obilježja klastera, da se u klaster povezuju poduzetnici s istog zemljopisnog područja ili osnivanje klastera privlači poduzetnika na određeno zemljopisno područje. U tom smislu, povezivanje poduzetnika po regionalnom kriteriju smatra se jednim od temeljnih obilježja klastera. U uvjetima globalizacije i otvorenih tržišta, paradoks je i ključ uspješnosti klastera, kako ističe Michael Porter, u tome, što u globalnoj ekonomiji, kompetitivne prednosti poduzetnika leže upravo na dobrom poznavanju lokalnih prilika i zahtjeva

potrošača na nekom tržištu, koje su konkurentima koji dolaze sa stranih tržišta nepoznate. No nisu ni klasteri, kao ni drugi oblici povezivanja poduzetnika lišeni nedostataka i mogućih problema. Provedene studije pokazuju da je za afirmaciju i razvoj uspješnih klastera potrebno desetljeće i više. Brojne zapreke regulatorne ili druge vrste, poput pristupa dobrima, zatvorenost tržišta i slične prepreke mogu izazvati poteškoće u formiranju ili djelovanju klastera. Osim toga, klaster kao ugovorni oblik povezivanja poduzetnika iz iste djelatnosti može biti instrument stvaranja kartela. Jednako tako, izvjestan se broj klastera nakon nekog vremena, bez posebno vidljivih razloga raspadne. Sve se navedene okolnosti moraju respektirati i objektivno vrednovati prilikom odabira klastera kao mogućeg pravnog modela suradnje poduzetnika.

4. Vrste klastera

Klasteri se s obzirom na zajedničke značajke mogu klasificirati prema više kriterija. Tako razlikujemo: 1/ zemljopisne klasterne, to su oni kod kojih je kriterij povezivanja određen zemljopisnom lokacijom poduzetnika koji su dijelom klastera, 2/ sektorske klasterne, kod kojih je kriterij udruživanja ista ili srodna djelatnost članica klastera, 3/ uvozne i izvozne klasterne, 4/ prema razini udruživanja razlikuju se horizontalni i vertikalni klasteri, i konačno, 5/ jedna je od mogućih klasifikacija klastera, prema pravnom temelju povezivanja, gdje se klasteri dijele na klasterne koji nastaju na ugovornoj osnovi i na klasterne gdje se članice klastera povezuju na statusnoj osnovi. Sa ekonomskog stajališta, ova je posljednja klasifikacija možda i najmanje važna. Ovo iz razloga jer se ekonomska teorija ne bavi pravnim, već ekonomskim učincima ostvarnog povezivanja. Sa stajališta prava, riječ je o više nego li intrigantnoj pravnoj temi. Odabir odgovarajućeg pravnog oblika povezivanja može biti važan čimbenik za uspješno funkcioniranje nekog klastera i discipliniranje njegovih članova. Osim potonjeg, sam odabir pravnog oblika povezivanja, govori nam i o tome kakav su oblik suradnje su poduzetnici sudionici klastera željeli ili ostvarili. Zakonski ili teorijski niti jedan pravni oblik ili pravni aranžman nije pravno nemoguć ili pravno neostvariv. Granice autonomije volje stranka ovdje gotovo da i ne postoje. No, to ne znači da je svaki pravni oblik udruživanja podoban za svaki oblik suradnje. Određene komparativne prednosti, ali i nedostaci, obilježavaju pojedine pravne oblike povezivanja poduzetnika. Stoga je odluka o odgovarajućem pravnom obliku udruživanja u klaster u jednakoj mjeri teorijsko koliko i praktično pitanje. Kvalitetno pripremljeno teorijsko rješenje, može prevenirati eventualne sporove članica klastera te osigurati kvalitetno djelovanje i dug opstanak nekog klastera.

4.1. Klasteri na ugovornoj osnovi

Ugovorni klasteri ili klasteri "na ugovornoj osnovi" su takvi klasteri kod kojih se odnosi između članica klastera uređuju temeljem jednog ili većeg broja obveznopravnih ugovora, bez da dođe do osnivanja novog trgovačkog društva putem kojeg bi članovi klastera ostvarivale postavljene ciljeve. Do stvaranja ugovornih klastera, redovito će doći kada članovi klastera ne žele previše čvrst odnos povezanosti i formaliziran oblik suradnje. U tom slučaju, članovi klastera putem

obveznopravnih ugovora, različita nazivlja i forme, dogovaraju potrebit i očekivani angažman svakog člana klastera te prava i obveze svakog od poduzetnika koji pristupi sklapanju takvog ugovora. Na nastanak, djelovanje i prestanak klastera, ovdje će se u prvom redu primjenjivati odredbe samog ugovora o osnivanju klastera, kao pretpostavljena volja ugovornih stranaka. Podredno će izvor prava za razrješenje odnosa između članova klastera ovdje moguće biti i odredbe ZOO-a, kao propisa kojim se u nas uređuju obvezni. U poslovnoj se praksi "ugovornih klastera" kao ugovori kojima se reguliraju odnosi između članova klastera spominju ugovori različita nazivlja, primjerice: ugovor o poslovnoj suradnji, ugovor o zajedničkoj suradnji, ugovor o udruživanju u klaster ili drugi. S obzirom da je opća i zajednička značajka nabrojanih ugovora da njihov sadržaj nije zakonski reguliran, već se sadržajno prilagođavaju konkretnom poslovnom odnosu, potonje ugovore, koji služe kao pravni temelj udruživanja u klaster, svrstavamo u kategoriju neimenovanih, atipičnih ugovora suvremene poslovne prakse, tzv. *tailor-made* ugovora. U poslovnoj su praksi takvi ugovori vrlo rašireni. Budući da im sadržaj nije zakonski propisan, oni bi, osim općih pitanja o ugovornim strankama, trebali sadržavati i sve one odredbe koje su ključne za definiranje i razrješenje konkretnog poslovnog odnosa. U tom smislu preporučene bi odredbe takva ugovora trebale sadržavati minimalno sljedeće: 1/ odredbe kojima se definira cilj i svrha klastera, 2/ odredbe koje se jasno definira položaj svakog člana klastera, 3/ odredbe o pravima i obvezama članova klastera, 4/ odredbe o načinu donošenja odluka članova klastera, 5/ odredbe o isključenju ili istupanju članova iz klastera, 6/ odredbe o načinu upravljanja klasterom ili o eventualnom ustrojavanju ograna upravljanja klastera, 7/ odredbe o financiranju klastera ili snošanju troškova u svezi s djelovanjem klastera, 8/ odredbe o raskidu ugovora, 9/ odredbe o načinu podjele stečene imovine klastera, 10/ o roku na koji se klaster osniva. S druge strane važno je da takav ugovor ne sadrži odredbe o nekonkuriranju, klauzule kojima se dogovaraju ili ujednačavaju cijene članica klastera, klauzule kojima se u diskriminirajući položaj dovodi poduzetnike koje nisu članice klastera ili slične klauzule, čiji bi učinak bio ograničavanje tržišnog natjecanja, jer bi takav ugovor mogao biti zabranjen sa stajališta propisa o tržišnom natjecanju. Ugovorni su klasteri, posebno podoban oblik povezivanja u slučaju kada članovi klastera, kroz klaster, želi ostvariti zajednički plasman na tržištu, osigurati zajedničke izvore nabave ili prodaje i slično, no ne i za situacije kada članovi klastera ulaze u realizaciju dugoročnih poslovnih projekata koji iziskuju značajna zajednička ulaganja ili u zajedničko investiranje u proizvodnju. U tom slučaju, kada je riječ o financijski i organizacijski zahtjevnijim projektima, kod kojih se očekuje kontinuirani angažman i doprinos članova klastera na realizaciji postavljenih ciljeva, podobnijim se pravnim instrumentom za ostvarivanje takve suradnje smatra statusnopravno povezivanje, a kada govorimo o klasterima na statusnoj osnovi.

4.2. Klasteri na statusnoj osnovi

Statusnopravno povezivanje trgovačkih subjekata u nas je dijelom prava društava. Pod statusnopravnim povezivanjem podrazumijevaju se raznovrsni načini povezivanja fizičkih i pravnih osoba i to kapitalom ili putem poduzetničkih ugovora,

koji su u nas dijelom ZTD-a. ZTD kao temeljni propis prava društava u članku 473. kao oblike povezanih društava predviđa sljedeće: 1/ društva koncerna, 2/ društva s uzajamnim udjelima, 3/ ovisna i vladajuća društva, 4/ društva povezana na način da jedno društvo u drugome ima većinski udjel ili većinsko pravo odlučivanja, 5/ društva povezana poduzetničkim ugovorima. Opća je i zajednička značajka povezanih društava da su to pravno samostalna društva koja temeljem kapitalne ili ugovorne povezanosti na tržištu djeluju kao pravno i/ili ekonomsko jedinstvo. S obzirom na to da je jedno od temeljnih obilježja klastera, pravna, ali i ekonomska neovisnost članova klastera, potonje oblike povezivanja ne možemo smatrati tipičnim statusnopravnim oblicima udruživanja u klaster. Međutim, u domaćoj je poslovnoj praksi statusnopravno povezivanje članova klastera ipak prisutno. No, ono se ne ostvaruje na navedene načine, dakle međusobnim kapitalnim povezivanjem članova klastera ili putem poduzetničkih ugovora (iako takva mogućnost povezivanja nije isključeno), već kroz GIU ili čak osnivanjem društva s ograničenom odgovornošću.

5. Gospodarsko interesno udruženje i društvo s ograničenom odgovornošću kao pravni oblici povezivanja poduzetnika u klaster

GIU je društvo osoba. Osnivaju ga dvije ili više fizičkih ili pravnih osoba, domaćih ili stranih s ciljem unapređenja i poboljšanja gospodarskih djelatnosti članova GIU. Budući da je unapređenje tržišnog položaja ili gospodarskog učinka članova klastera, jedan od osnovnih ciljeva osnivanja klastera, GIU je bez svake sumnje podoban pravni oblik udruživanja poduzetnika u klaster. Članovi klastera će u tom slučaju, pristupiti osnivanju GIU. Svoje će zajedničke ciljeve ostvarivati kroz GIU. Međusobna prava i obveze regulirati će društvenim ugovorom. S obzirom da je GIU društvo osoba, za njegovo osnivanje nije propisan temeljni kapital. Članovi klastera će veličinu osnivačkog uloga prilagoditi potrebama i ciljevima koje žele ostvariti. Oni mogu GIU osnovati i bez temeljnog kapitala. No treba znati, da će u svakom slučaju za obveze GIU-a odgovarati njegovi članovi i osnivači, (i to neograničeno, solidarno svom svojom imovinom) dakle članovi klastera. Iako GIU u svakom pogledu predstavlja odgovarajući oblik interesnog povezivanja u klaster, potrebno je istaći da kada i ako se poduzetnici opredijele za povezivanje u klaster kroz GIU oni moraju biti svjesni i potencijalnih nedostataka takva povezivanja. 1/ Takvo je povezivanje formalne i trajne naravi. Već sama činjenica da je osnovana nova pravna osoba znači da je riječ o pravnom odnosu koji nije tako lako raskidiv kao ugovorni odnos. Odluka o istupanju iz klastera, povlači za sobom i uređenje odnosa unutar GIU, budući da se od članova GIU očekuje da aktivno doprinose ostvarenju ciljeva GIU. 2/ Osim toga, jednom osnovano trgovačko društvo osniva se ili na neodređeno vrijeme ili na neki određeni rok, što je u praksi rjeđe. To znači da će jednom osnovano društvo zahtijevati angažman članova klastera na tajnoj osnovi, koji je povezan s djelovanjem GIU, te rješavanjem organizacijskih i inih pitanja. 3/ I konačno, da bi GIU prestao postojati kada se ispuni cilj koji su članovi klastera postavili ili iz razloga jer članovi klastera ne žele više takvu ili ikakvu suradnju, mora se donijeti odluka o prestanku GIU te se nad njim mora provesti likvidacija ili eventualno stečaj.

Oba su postupka dugotrajna, vremenski i financijski zahtjevna i zahtijevaju od osnivača da aktivno participiraju u razrješenju odnosa koji su uspostavljeni kada je GIU osnovan.

Drugi je od spomenutih statusnopravnih oblika povezivanja poduzetnika u klastere, povezivanje članica osnivanjem društva s ograničenom odgovornošću. D.o.o. je društvo kapitala. Osniva ga najmanje jedna osoba. Nastaje sklapanjem ugovora o osnivanju. Ono mora imati osnivački kapital od minimalno 20 000, 00 kuna. D.o.o. ima organe, imovinu, čvrstu i formalnu organizacijsku strukturu. Iako zakonski nema prepreka da članovi klastera osnuju d.o.o. putem kojega će klaster ostvarivati svoje ciljeve, ocjenjuje se da je između do sada navedenih pravnih oblika povezivanja, ovo najmanje poželjan pravni oblik. Razlozi tome su brojni. 1/ D.o.o. je po pravnoj prirodi trgovačko društvo, društvo kapitala. Opća je značajka društava kapitala udruživanje članova po kapitalnom, a ne personalnom kriteriju. To znači da takvo društvo primarno nastaje radi obavljanje neke gospodarske djelatnosti i ostvarivanja profita za svoje članove. Članovi klastera redovito nemaju takva očekivanja od udruživanja u klaster. Klasteri prema definiciji i ne služe zajedničkom obavljanju djelatnosti članova klastera, zajedničkoj proizvodnji i ostvarivanju dobiti, već se kroz klastere primarno promiču i unapređuju zajednički interesi članova klastera. Klasteri vrlo često imaju samo savjetodavnu i edukativnu ulogu, potiču multidisciplinarno povezivanje poduzetnika iz različitih djelatnosti ili proizvodnih razina, u cilju razvoja ili identifikacije na tržištu neke regije ili djelatnosti i slično. Osim toga, klasteri, kao suvremeni pravni oblici udruživanja u inozemnoj poslovnoj praksi, uživaju popularnost upravo iz razloga jer omogućuju poduzetnicima da zadrže svoju pravnu i ekonomsku neovisnost i individualno grade svoj poslovni identitet na tržištu. Članovi klastera su u pravilu konkurentne tvrtke iz komplementarnih djelatnosti i one to ostaju i nakon udruživanja u klaster. Stoga je dvojbeno može li se uopće smatrati da je povezivanjem poduzetnika kroz d.o.o., a to donekle vrijedi i za povezivanje u klaster kroz GIU, nastao klaster ili je riječ (a što je više vjerojatno) o zabludi, proizašloj iz činjenice da su stranke svoj odnos imenovale izrazom klaster, a zapravo je riječ o klasičnim oblicima statusnopravnog povezivanja. 2/ Nadalje, d.o.o. po zakonu mora imati organe, upravu i skupštinu društva, a u pojedinim slučajevima i nadzorni odbor. Takva formalna organizacijska struktura znači da društvo mora obavljati neku gospodarsku aktivnost (barem minimalnih razmjera) koja će mu donositi prihod iz kojega će se financirati poslovanje društva i njegovih organa. U protivnom će osnovano društvo proizvoditi gubitke. 3/ Sljedeći je argument koji govori protiv udruživanja članova klastera putem osnivanja d.o.o.-a je da osnivanje novog društva rezultira uspostavljanjem vrlo formalnog i dugoročnog poslovnog odnosa, gdje se od članova klastera očekuje aktivan angažman u svezi s djelovanjem osnovanog društva, a sve to može biti "pretežak teret" članovima klastera, koji su primarno usredotočeni na vođenje i razvijanje vlastitog poslovanja. Angažman u drugom trgovačkom društvu zahtijeva od člana toga društva da sudjeluje u procesu donošenja važnih odluka za društvo, u kreiranju poslovne politike i slično. Stoga bi se u slučaju, kada je d.o.o. pravni oblik udruživanja u klaster, moglo desiti da si članovi klastera "samovoljno", odabirom d.o.o.-a kao pravnog oblika udruživanja, nametnu

obveze i odnos povezanosti kakav u stvari i nisu htjeli. No kada je d.o.o. osnovano, tada povratka nema. Jedini je izlaz iz toga pravnog odnosa ili otuđenje udjela koji član klastera drži u d.o.o.-u ili odluka o prestanku d.o.o.-a, a potom i likvidacija.

6. Klasteri i drugi srodni oblici povezivanja: strateški savezi i zajednički pothvat

Iako su klasteri kao pravni model povezivanja jedinstveni pravni oblik u odnosu na druge pravne forme povezivanja koje nalazimo u poslovnoj praksi, ipak je riječ o povezivanju koje ima dodirnih točaka i usporedivo je sa nekim drugim oblicima povezivanja koji su se kao i klasteri razvili u poslovnoj praksi, ali zakonski još uvijek nisu (a upitno je i trebaju li) dobiti svoju afirmaciju. Dvije su pravne forme, koje su ponajviše s obzirom na pravne karakteristike usporedive s klasterima. To su strateška savezništva i zajednički pothvat. Strateški savezi[6] predstavljaju jedan od najsuvremenijih oblika povezivanja u suvremenoj gospodarskoj praksi. Kao i kod klastera i ovdje je riječ o interesnom i ne pretjerano čvrstom udruživanju poduzetnika, dominantno na ugovornoj osnovi. Članovi strateških saveza su jednako kao i kod klastera konkurentne tvrtke iz iste ili srodne djelatnosti, u pravilu, različite ekonomske veličine i tržišne snage. Udruživanjem u strateške saveze, članovi saveza ostvaruju samo one ekonomske ciljeve koje samostalnim nastupom na tržištu ili ne bi mogli ostvariti ili bi ostvarenje tih ciljeva bilo bitno otežano. Strateški savezi su tipičan oblik povezivanja u tehnološkoj industriji, građevinarstvu i drugim djelatnostima koje karakterizira dinamičan razvoj ili visoki troškovi proizvodnje povezani s troškovima istraživanja. Rjeđe su zastupljeni u poljoprivrednoj proizvodnji ili prehrambenoj industriji, tekstilnoj industriji i slično, gdje su opet klasteri danas sve češći i tipičniji oblik povezivanja.

Zajednički pothvat[7] je ugovor suvremene poslovne prakse. Riječ je o ugovoru kojim dvije ili više osoba udružuju svoju imovinu i/ili rad radi ostvarivanja određenog poslovnog pothvata. Poslovni se oblik zajedničkog pothvata u suvremenoj poslovnoj praksi primjenjuje u vrlo različitim područjima ostvarenja zajedničke suradnje, bilo da je riječ o privatnom ili javnom sektoru. Doktrina spominje brojne prednosti i pogodnosti koje se ostvaruju na gospodarskom planu povezivanjem poduzetnika u obliku zajedničkog pothvata: primjerice putem zajedničkog pothvata dolazi do iskorištavanja komparativnim prednosti svakog poduzetnika sudionika zajedničkog pothvata, na način da svaki pridonosi zajedničkom pothvatu u onome u čemu je bolji od drugog ili se udružuju poduzetnik koji ima kapital s poduzetnikom koji ima proizvod koji treba usavršiti. Česta je suradnja u obliku zajedničkog pothvata i na polju izvođenja skupih investicijskih projekata. Jedno je od važnih obilježja zajedničkog pothvata, zajedničko strateškim savezima, a donekle i klasterima to što putem zajedničkog pothvata poduzetnici mogu provesti samo djelomičnu integraciju svoga poslovanja. Suradnja se ostvaruje u samo jednom, od više segmenata poslovnih aktivnosti, a pri tome poduzetnici, jednako kao i kod klastera zadržavaju i dalje svoju pravnu i ekonomsku samostalnost i ostaju i dalje neovisni jedan od drugog.

7. Zaključak

Konkurentnost poduzetnika, posebno u uvjetima suvremenog gospodarskog poslovanja, u velikoj je mjeri zavisna od spremnosti poduzetnika da se prilagode uvjetima na tržištu, trenutku i vremenu u kojem djeluju. Primjena novih pravnih i ekonomskih znanja, novih tehnoloških dostignuća i slično, može značiti važnu racionalizaciju poslovanja, preusmjeravanje financijskih resursa u nove vrijednosti i slično. U konačnici to može značiti opstanak na tržištu, bolji tržišni položaj ili pak prednost u odnosu na konkurenciju. Klasteri predstavljaju novi i suvremeni oblik povezivanja poduzetnika. Riječ je o interesnom "grupiranju" poduzetnika, koje poduzetnicima nudi niz pogodnosti. Poduzetnici su klasterne prepoznali kao potencijalno prihvatljiv pravni model međusobne suradnje. To potvrđuje brojnost i raširenost klastera u domaćoj i stranoj poslovnoj praksi. Međutim, treba napomenuti, da je riječ o novom pravnom modelu poslovne suradnje, čije mogućnosti nisu do kraja iskorištene. Jednako tako, treba upozoriti i na potencijalne nedostatke ovog oblika povezivanja. Taj posao, tek predstoji. Za sada su pravne rasprave o klasterima malobrojne. Razloge tome treba tražiti u činjenici da je riječ o novom modelu povezivanja poduzetnika, koje karakterizira brojnost i raznovrsnost pravnih odnosa, što otežava identifikaciju i davanje odgovora na neka od temeljnih pravnih pitanja o klasterima, primjerice o univerzalnim i tipičnim obilježjima klastera, o temeljnim tipovima klastera i slično. U tom smislu, riječ je o pravnoj materiji koja će tek *pro futuro* u pravnoj literaturi dobiti zaslužen mjesto koje joj pripada.

8. Literatura

- [1] Rosenfeld, S. (2002). Creating Smart System; A Guide to Cluster Strategies in Less Favoured Regions, Regional Technology Strategies, EU-Regional Innovation Strategies *Dostupno na:* <http://www.rtsinc.org> *Pristup:* 24-03-2010
- [2] Porter, M. (2000). Location, competition, and economic development: Local clusters in a global economy, *Economic Development Quarterly* Vol.14, No. 1., str. 1-34, ISSN 0891-2424
- [3] Bartlett, W. & Čučković, N. (2006). Transfer znanja, institucije i inovacije u Sloveniji i Hrvatskoj, *Društvena istraživanja* Vol.15, No.3., str. 371-399, ISSN 1330-0288
- [4] Porter, M. (1998). *On Competition*, Harvard Business School Press, ISBN 0-87584-795-I, Boston, USA
- [5] Porter, M. (1998). Clusters and the New Economics of Competition, *Harvard Business Review* Vol.76, No. 11-12, 1998., str. 77-90, ISSN 0017-8012
- [6] Tipurić, D. & Markulin, G., (2002). *Strateški savezi*, Sinergija d.o.o., Zagreb, ISBN 9536895048
- [7] Vukmir, B. (1994). *Ugovori o zajedničkim ulaganjima* (Joint Venture Agreements), Informator, Zagreb, ISBN 953-170-011-7



Photo 067. St. Martin day / Martinje