

Socijalni kapital u funkciji porasta kvaliteta poslovnih performansi na primeru klastera

Social capital as a function of increase in the quality of business performance on the example of a cluster

Vladimir Mitrović^{1}, Željko Dević², Ivana Mitrović³*

¹Državna revizorska institucija, Makenzijeva 41, Beograd, Srbija /
State Audit Institution, Makenzijeva 41, Belgrade, Serbia

²Visoka škola strukovnih studija Peć u Leposaviću, Dositeja Obradovića bb, Srbija /
College of Vocational Studies Peja in Leposavic, Dositeja Obradovica bb, Serbia

³Privredni sud u Beogradu, Masarikova 2, Beograd, Srbija /
Commercial Court in Belgrade, Masarikova 2, Belgrade, Serbia

*Autor za prepisku / Corresponding author

Rad primljen / Received: 25.03.2023, Rad prihvaćen / Accepted: 17.05.2023.

Sažetak: Socijalni kapital predstavlja kolektivnu ili individualnu vrednost dobijenu iz povezanosti u određenim grupama ili mrežama. Udruživanje i odgovarajuća zajednička akcija omogućuju neposredno iskustvo saradnje i njenih prednosti, kao što je ostvarivanje interesa koji su izvan dosega pojedinačnih napora. Cilj ovog rada je da se sagledaju socijalni procesi u poljoprivrednim klasterima regiona Južne i Istočne Srbije i ukaže kako pridruživanje klasteru znači ulazak u specifičnu mrežu odnosa koja u sebi može da krije bogat socijalni kapital. Osnovna hipoteza rada je da se potencijal socijalnog kapitala, globalno gledano nedovoljno koristi za razvoj poljoprivrednih klastera u region Južne i Istočne Srbije. U radu se kao metod istraživanja koristi upitnik. Nalazi daju doprinos objektivnijem sagledavanju i boljem razumevanju veza između; mreža, normi reciprociteta i poverenja – koje učesnicima omogućavaju da zajednički uspešnije delaju u cilju ostvarivanja kvaliteta poslovnih performansi poljoprivrednih klastera.

Ključne reči: socijalni kapital, klasteri, mreža odnosa, norme, metode, upitnik, poverenje, Južna i Istočna Srbija.

Abstract: Social capital represents collective or individual value derived from connections in certain groups or networks. Teaming up and appropriate joint action enable direct experience of cooperation and its benefits, such as the pursuit of interests beyond the reach of individual efforts. The aim of this paper is to look at the social processes in the agricultural clusters of the region of South and East Serbia and to show how joining a cluster means entering a specific network of relationships that can hide rich social capital. The basic hypothesis of the work is that the potential of social capital, globally, is insufficiently used for the development of agricultural clusters in the region of South and East Serbia. The paper uses a questionnaire as a research method. The findings contribute to a more objective view and better understanding of the connections between; network, norms of reciprocity and trust - which enable participants to work together more successfully in order to achieve the quality of business performance of agricultural clusters.

Keywords: social capital, clusters, network of relationships, norms, methods, questionnaire, trust, South and East Serbia

¹orcid.org/0000-0002-5332-6819, e-mail: vladam338@gmail.com

²orcid.org/0000-0001-8989-0094, e-mail: zeljkodv@gmail.com

³orcid.org/0000-0002-5913-9520, e-mail: ivana.mitrovic011@gmail.com

UVOD / INTRODUCTION

Jedan od značajnih fenomena koji se nastoji dovesti u vezu sa kvalitetom poslovnih performansi, a koji je u poslednje vreme počeo značajnije da se proučava, jeste socijalni kapital. Značaj socijalnog kapitala se ogleda u tome što donosi dobrobit u objedinjavajućem društvenom smislu, na svim nivoima, jer povećava mogućnosti pojedinaca, grupa i organizacija da napreduju i obrazuju međusobne plodotvorne odnose, što direktno pomaže društvenoj i državnoj efektivnosti. Široko je rasprostranjeno uverenje kako društva sa visokim stepenom socijalnog kapitala imaju bolje razvojne šanse od društva sa njegovim deficitom.

Koncept socijalnog kapitala postao je popularan kasnih 90-tih godina 20 veka kada mu je Svetska banka posvetila istraživački program (1998), a javnu afirmaciju doživeo je 2000. godine. Zapravo, onog momenta kada je činjenici društvenog povezivanja među ljudima pridodata vrednosna konotacija, dolazi do prodora ovog fenomena u fokus naučnog istraživanja. Jedan od razloga naglog rasta interesovanja za koncept socijalnog kapitala među ekonomistima jeste definicija koja uključuje ne samo strukturu društvene mreže i odnose već i karakteristike ponašanja pojedinaca (kao što su poverenje, reciprociteti, iskrenost) i indikatore institucionalnog ambijenta (vladavina prava, poštovanje ugovora, građanske slobode itd.). Najšire posmatrano, socijalni kapital predstavlja kolektivnu ili individualnu vrednost dobijenu iz povezanosti u određenim grupama ili mrežama. Socijalni kapital pomaže ljudima da svoje finansijske, fizičke i ljudske kapitale stave u funkciju unapređenja svog zajedničkog dobra, kao takav, on je delimično i preduslov razvoja (Čirić, Manojlović, 2017). Različiti oblici socijalnog kapitala u različitim društvima manifestuju se na različite načine i vremenom se menjaju. Društvo koje počiva na sačuvanim tradicijama u koje su uspešno uklopljeni oblici savremenog društvenog života u najširem smislu, dakle - koje ima svoju vrednosnu osnovu zajedništva i njen kontinuitet - biti sposobnije za organizacione inovacije, pošto visoki stepen poverenja omogućava egzistenciju velike raznovrsnosti životnih oblika (Gajić, 2014). Ono što je, možda najznačajnije, kada se govori o socijalnom kapitalu, je svakako njegova neuništivost. Deljenjem socijalnog kapitala, on se ne smanjuje već je mogućnost njegove ekspanzije uvek ostvariva. Socijalni kapital je na prvom mestu, vlasništvo svih aktera u socijalnoj mreži, tako da nijedan nema ekskluzivno vlasništvo nad njim (Mitrović, 2019). Iako socijalni kapital predstavlja rezultat delovanja više faktora (religija, tradicija, zajedničko istorijsko iskustvo itd.), to ne znači da je nemoguće uticati na njegov razvoj u

određenim situacijama. Zalihe socijalnog kapitala u društvu srazmerne su broju društvenih mreža i intenzitetu društvenih odnosa. Savremene privrede kroz akumulaciju socijalnog kapitala stvaraju konkurentske prednosti.

Centralna ideja socijalnog kapitala jeste da društvene mreže, odnosno odnosi među ljudima imaju vrednost koja se ne ogleda samo u toplim osećanjima, već i u vrlo konkretnim koristima koje su rezultat poverenja, uzajamnosti, razmene informacija i saradnje povezanih sa društvenim mrežama (Mirković, 2019). U društvima što je više društvenih veza i mreža to bolje - društvene mreže stvaraju odnose u kojima svi dobijaju - te da su pojedinačne dobiti, interesi i profiti podudarni sa grupnim dobitima, interesima i profitima. Literatura o ulozi društvenih mreža posebno naglašava njihovu važnost za društveno upravljanje. Kovačević (2017) ukazuje da se efikasno društveno upravljanje naslanja na tradiciju građanskog angažovanja i strukture građanskih mreža. Bar (Barr) je analizirajući vezu između strukture poslovnih mreža i performansi preduzeća u Africi (pomenuto kod Golubović, 2008), ustanovila da preduzetnici u malim lokalnim firmama u tradicionalnim granama formiraju tzv. *mreže solidarnosti* koje obezbeđuju informacije o ponašanju i namerama članova a čija je osnovna svrha smanjenje razlika i neizvesnosti. S druge strane, veća regionalna preduzeća spajaju se u *mreže inovacija* (innovation networks), razmenjujući znanje o tehnologiji i globalnim tržištima, s eksplicitnim ciljem povećanja produktivnosti preduzeća, profita i tržišnog udela. Kada je reč o pojedincima, pripadnost mreži obezbeđuje određene koristi, kao što je podrška u situacijama kada je to potrebno, bolji pristup informacijama (manji troškovi dolaska do istih) i veći broj alternativa na raspolaganju kada je u pitanju izbor. Količina socijalnog kapitala zavisi od obima mreže veza koje pojedinac može uspešno da mobilizuje, kao i od veličine posedovanog kapitala (ekonomskog, kulturnog ili simboličnog) kojim raspolaže i svako od onih sa kojima je on u vezi. Socijalni kapital je najdelotvorniji kada postoji veliki broj slabih veza koje nadovezuju društvene mreže jednu na drugu i pružaju osnovu za prenos informacija duž cele društvene strukture. Kroz njihovu sposobnost da prenose informacije, veliki broj veza može omogućiti bolji razvoj ljudskih resursa i inovacija.

Bart je reafirmisao teoriju slabih veza naglašavajući da je od ključne važnosti ne samo kvalitet društvenih veza, već i način na koji su različiti delovi mreže povezani. Takođe, on ističe stratešku prednost koju mogu da uživaju pojedinci povezani sa različitim delovima društvenih mreža (Burt, 1992).

Pored društvenih mreža posebnu važnost imaju i društvene norme kao opšteprihvaćena neformalna

društvena pravila i konvencije koje određuju, zabranjuju i prilagođavaju ponašanje pojedinaca u različitim društvenim okolnostima. Norme i mrežno povezivanje koje nastaje iz zajednica licem u lice omogućuju učesnicima da efektivnije postižu zajedničke ciljeve. Bez društvenih normi, gotovo da je nemoguće zamisliti transakcije između nepoznatih subjekata (Gajić, 2014). Ukoliko važnost poštovanja normi u društvu slabi, tada je, kaže Elster, izvesnost širenja oportunističke veća. Društvene norme su stabilnije i lakše se sprovode tamo gde su društvene mreže gušće, što istovremeno utiče na rast nivoa poverenja u društvu. Tamo gde je gustina mreža manja, veća je verovatnoća da će nepoštovanje normi proći neprimećeno i nekažnjeno. Sa aspekta tematike našeg rada posebno je važno istaći da društvene norme poboljšavaju alokativnu efikasnost s društvenog stanovišta. To znači da ukupne koristi koje društvo ostvaruje na osnovu kooperativnog ponašanja daleko prevazilaze ukupne troškove koje poštovanje tih istih normi nameće pojedincima. Poštujući društveno prihvaćene vrednosti akteri obezbeđuju sigurnost i druge koristi, a izbegavaju kazne. Time je i celokupno društvo na dobitku, jer se smanjuju troškovi uzrokovani oportunističkim ponašanjem. Uz to, ako se prihvati da su akteri u svom ponašanju (delom) ograničeni društvenim normama, tada njihove akcije potvrđuju i dograđuju socijalni kapital koji je putem tih normi zaživeo (Elster, 2007). Ovaj dvosmerni proces, pri kome konfiguracija socijalnog kapitala olakšava individualnu aktivnost, a ona ga povratno snaži, u literaturi se označava kao samoreprodukcija socijalnog kapitala. Dalje, važna determinanta društvenih normi jeste princip reciprociteta i on "obezbeđuje trajnost kooperativnih odnosa" međusobno (oba)vezujući učesnike u tim odnosima. Pri tome, uzimajući u obzir gustinu mreža međusobnih interakcija, institucija reciprociteta vrlo često predstavlja izvor samoorganizovanja (Holemans, 2020). Podsetimo se da tržište ne može da funkcioniše bez minimuma reciprociteta i da je razvoj generalizovanog reciprociteta podstakao nastanak raznorodnih formi finansijskog samokreditiranja i finansijskog ispomaganja. Sa poverenjem i reciprocitetom tesno je povezana i ograničena solidarnost. Kada je reč o ekonomskom smislu ograničene solidarnosti treba istaći da je on dvojak. S jedne strane, ona deluje kao sociokuturni sistem osiguranja u slučaju iznenadnog pogoršanja životne situacije, a sa druge strane, solidarnost često osigurava komparativnu prednost etničkim preduzetničkim grupama, čija tradicionalna povezanost omogućava bržu cirkulaciju kapitala, lakše i jeftinije širenje poslovnih aktivnosti, niže troškove, pribavljanja informacija, preferencijalno zapošljavanje i sl.

Između poverenja i socijalnog kapitala postoji jaka međusobna povezanost. Socijalni kapital podstiče odnose zasnovane na poverenju, a poverenje koje se na taj način generiše stimuliše razvoj socijalnog kapitala. Element poverenja kod socijalnog kapitala možda je najasnija ilustracija njegove važnosti za ekonomski razvoj. Fukujama (Fukuyama) istražujući relativni ekonomski učinak različitih društava, u skladu sa različitim nivoima poverenja u okviru tih društava, naglašava da odnosi nepoverenja stvaraju transakcione troškove u društvu, kojih bi bilo pošteđeno da u njemu postoji visok stepen poverenja (Nedeljković, 2013). Poznato je da je skoro svaka komercijalna transakcija prožeta elementom poverenja. Pouzdano se može zaključiti da je značajan deo ekonomskog nazadovanja u svetu uzrokovan odsustvom međusobnog poverenja. Važnost veza zasnovanih na reputaciji i odgovarajućih ekonomskih transakcija između anonimnih pojedinaca, leži u činjenici što su te veze osnovni element savremene ekonomije. Uz to, kada se ekonomski odnosi među pojedincima mogu regulisati internalizovanim normama umesto kodifikovanim normama stvoreni su preduslovi za rast ekonomske efikasnosti (Bešić, 2018). Sa aspekta tematike ovog rada treba posebno istaći da postojanje poverenja u klasteru prevashodno podrazumeva da između članova klastera postoji atmosfera otvorenosti i iskrenosti, da je saradnja sa drugim članovima zasnovana na partnerskim osnovama i da razmena informacija između članova klastera prevazilazi nivo pretpostavljen ugovorom o saradnji (Petković i dr., 2011). Međutim, ukoliko firme moraju da odvoje više resursa i vremena za nadgledanje eventualnih zloupotreba od strane poslovnih partnera, zaposlenih i dobavljača, onda one imaju manje vremena i resursa za inovativne aktivnosti na proizvodima i proizvodnim procesima. U ekonomskoj razmeni, u najvećem broju slučajeva, aktivnosti se ponavljaju, a racionalni učesnici akumuliraju poverenje s kojim grade uspešnu saradnju na bazi međusobnog interesa, čime smanjuju troškove i povećavaju koristi. Ekonomska funkcija poverenja odnosi se na smanjivanje transakcionih troškova što podstiče razmenu i kooperativno ponašanje, kao i na smanjenje potrebe za intervenisanjem u cilju sprečavanja oportunističkog ponašanja. U društvima sa višim nivoom poverenja, ekonomski akteri imaju uslove za donošenje odluka o investicijama i izboru tehnologija koji su optimalni na dugi rok. U takvim društvima nisu samo jači podsticaji za inoviranje i akumulaciju fizičkog kapitala već su veći prinosi na ljudski kapital (Golubović, 2008).

Sa Porterovim pristupom konkurentnosti i afirmacijom uloge klastera u tome klasteri su postali

značajni u analizi i izgradnji konkurentskih prednosti nacionalnih ekonomija (Paraušić, Cvijanović, 2014). Uspeh kompanija, regiona ili države u Porterovoj teoriji konkurentnosti, pripisuje se makro i mikro faktorima. Ponekad su potencijali kompanija da samostalno povećavaju produktivnost i kvalitet svojih autputa, internih procesa i struktura ograničeni neadekvatnim organizacionim resursima i kapacitetima. Razlozi tome mogu biti bilo zato što nemaju dovoljno relevantnih informacija, znanja, sposobnosti, veština, i kapitala, ili pristup finansijskim sredstvima, novim tehnologijama ili ljudskom kapitalu, dok neke kompanije nisu u stanju da samostalno unaprede svoje poslovne performanse (Vukotić i dr., 2014). Jedan od načina da se prevaziđu ovi problemi jeste udruživanje - interorganizaciono povezivanje, zbog toga što je značajna korist od udruživanja u klaster, koju su članice prepoznale, socijalnog karaktera i ogleda se u prirodi veza i odnosa koji se uspostavljaju između članica klastera. Mreže veza i uticaja čine neku vrstu „skladišta dragulja“, koja se u slučaju potrebe može aktivirati. Klasteri, mogu da predstavljaju izvor informacija - mrežu kanala komunikacije, izvor znanja - mrežu eksperata, kanal pristupa važnim ličnostima i institucijama - mrežu poznanstava i/ili mrežu prijatelja u biznisu (Petković i dr., 2011). Na primer, klaster sa pristupom univerzitetskim profesorima može da sazna o novoj tehnologiji pre ostalih. Tako on može biti u stanju da reaguje pre nego što to postane javno znanje. Najkorisniji tip socijalnog kapitala nije uvek umeće da se radi pod uticajem tradicionalnog zajedništva ili grupe već sposobnost stvaranja udruženja i saradnja (Mitrović, 2019). Socijalni kapital je produktivan i on u klasteru omogućava postizanje određenih rezultata koji bez njega ne bi bili mogući.

1. MATERIJALI I METODE / MATERIALS AND METHODS

Cilj ovog rada je da ukaže na uticaj socijalnog kapitala, tj, onog segmenta ukupnog kapitala čiji se izvor nalazi u društvenim vezama i odnosima, normama reciprociteta i poverenju, na kvalitet poslovnih performansi klastera. Konkretno, cilj ovog rada je da se empirijskim istraživanjem i u kontaktima sa menadžerima, sagledaju aktuelni socijalni procesi u poljoprivrednim klasterima regiona Južne i Istočne Srbije i da ponudi preporuke za unapređenje poslovanja i performansi klastera, u funkciji podizanja konkurentnosti srpske ekonomije.

Osnovna hipoteza rada je da se potencijal socijalnog kapitala, globalno gledano, nedovoljno koristi za razvoj poljoprivrednih klastera u regionu Južne i Istočne Srbije. U takvim okolnostima u Republici Srbiji za razliku od drugih zemalja u tranziciji, nije

došlo do vidnog porasta kvaliteta poslovnih performansi klastera.

Rezultati rada bi trebalo da daju doprinos objektivnijem sagledavanju i boljem razumevanju veze između socijalnog kapitala i kvaliteta poslovnih performansi članica poljoprivrednih klastera i klastera u celini, i da se istakne da je za postizanje boljih poslovnih performansi klastera bitno da se izgradi poverenje, zalaganje za socijalne veze, norme reciprociteta i mogućnosti da ljudi koriste svoje resurse jedni za druge.

Korišćena metodologija u radu pojašnjava samu svrhu, strukturu i cilj rada. U prvom delu rada uvodno se govori o temi rada. U drugom delu su opisane metode sprovedenog istraživanja. U narednom delu primenom empirijskog istraživanja sprovedena je analiza socijalnih procesa u poljoprivrednim klasterima u regionu Južne i Istočne Srbije i diskutovano je o rezultatima sprovedenog istraživanja. Glavni zaključci rada na temelju sprovedenog istraživanja izneseni su u zaključnom delu rada. Prva faza istraživanja bila je priprema upitnika. Drugi korak istraživanja bio je identifikovanje poljoprivrednih klastera registrovanih u Agenciji za privredne registre Republike Srbije (APR). U bazi APR postoji mogućnost pretraživanja klastera u bazi pravnih lica i preduzetnika kroz reč „klaster“, i ovo pretraživanje je obavljeno 10.09.2022. godine.

2. REZULTATI ISTRAŽIVANJA I DISKUSIJA / RESEARCH RESULTS AND DISCUSSIONS

2.1. *Uzorak istraživanja / Sample research*

Pretraživanje poljoprivrednih klastera regiona Južne i Istočne Srbije vršeno je u dva kruga. U prvom krugu, vršeno je pretraživanje pravnih lica i preduzetnika kroz ključne reči „klaster“ i „cluster“. U drugom krugu pretraživanja pravnih lica i preduzetnika koji u svom nazivu imaju reč „klaster“ - „cluster“ vršeno je kroz ključne reči kao što su: „poljoprivreda“, „agro“, „agroindustrija“, „ruralni“, „ruralno“, „hrana“ i druge termine povezane sa poljoprivrednim i ruralnim prazvojem.

Na ovaj način ovo istraživanje je zasnovano na analizi uzorka od 2 klastera koji deluju u regionu poljoprivrede Južne i Istočne Srbije. Pored toga, iz baze podataka institucija uključenih u realizaciju klaster inicijativa uključena su još 2 klastera, koji nisu uključeni u bazu podataka APR-a, jer u njihovim nazivima nema reči „klaster“. Uključivanjem ovih klastera identifikovana su ukupno 4 klastera u oblasti poljoprivrede u regionu Južne i Istočne Srbije. Svi ovi klasteri su uključeni u istraživanje. Pored formalno registrovanih klastera, izdvaja se i primer „*Udruženje Peglana kobasica iz Pirota*“, koje iako

nije zakonski registrovano kao klaster, u praksi pokazuje određene elemente klasterskog povezivanja.

2.2. Rezultati istraživanja / Research results

Iz ankete najpre smo izdvojili pitanje, koje glasi: *Kako doživljavate klaster kome pripadate?* Na ovo pitanje neki od ispitanika ponudili su veći broj odgovora, pa će oni biti uzeti u obzir, tako da je ukupan broj ponuđenih odgovora veći u odnosu na broj ispitanika. U okviru strukture odgovora dominiraju odgovori menadžera klastera (50%) koji klaster doživljavaju kao mrežu povezivanja radi pristupa važnim institucijama i partnerima, 17% menadžera klastera klaster doživljava kao izvor novog znanja, 17% menadžera klastera je odgovorilo da klaster doživljava kao mrežu povezivanja i 16% menadžera klastera odgovorilo je da se klaster doživljava kao izvor novih informacija.

Kako doživljavate klaster kome pripadate

- Radi pristupa važnim inst. i partnerima
- Kao izvor novog znanja
- Kao mrežu povezivanja
- Kao izvor novih informacija

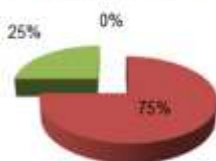


Izvor: autori

U okviru grupe pitanja *Ocena kvaliteta veza i inteziteta saradnje među članicama u klasteru* bilo je postavljeno pitanje: *Ocenite kvalitet veza i intezitet saradnje među članicama klastera?* Na ovo pitanje 75% menadžera klastera odgovorilo je da je saradnja nedovoljna i ograničena samo na kompanije (firme) koje se bave istom vrstom delatnosti ili istim procesima u lancu vrednosti, 25% menadžera klastera je odgovorilo da je saradnja minimalna, bez perspektiva za poboljšanje odnosa.

Ocena kvaliteta veza i saradnje među članicama klastera

- Dovoljna
- Nedovoljna
- Minimalna



Izvor: autori

Na anketno pitanje: *Da li razmena informacija između članica klastera prevazilazi pretpostavljeni ugovor o saradnji?*, 60% menadžera klastera odgovorilo je da razmena informacija ne prevazilazi nivo pretpostavljen ugovorom o saradnji, a 40% menadžera klastera je odgovorilo da razmena informacija prevazilazi nivo pretpostavljen ugovorom o saradnji.

Da li razmena informacija između članica klastera prevazilazi pretpostavljeni ugovor o saradnji



Izvor: autori

Na anketno pitanje: *Koliko se poštuju opšte-prihvaćena neformalna društvena pravila i konvencije u klasteru?* 60% menadžera klastera odgovorilo je da se neformalna društvena pravila i konvencije dovoljno poštuju u klasteru, a 40% menadžera klastera je odgovorilo da se neformalna društvena pravila i konvencije nedovoljno poštuju u klasteru.

Koliko se poštuju opšte prihvaćena neformalna društvena pravila i konvencije u klasteru

- Dovoljno se poštuju
- Nedovoljno se poštuju



Izvor: autori

Dalje su ispitanici iskazali mišljenje o tome: *Koliko je razvijeno poverenje između članova klastera?* 60% klaster menadžera je odgovorilo da postoji dovoljan nivo poverenja, odnosno ocena poverenja je 2 (dva), 20% menadžera klastera je odgovorilo da je prisutan srednji nivo poverenja, ocenivši ga sa 3 (tri), a 20% menadžera klastera je odgovorilo da postoji visok stepen poverenja i saradnje, što znači da je poverenje ocenjeno sa 5 (pet), na skali od jedan do pet.

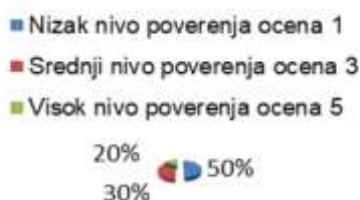
Koliko je razvijeno poverenje između članova klastera



Izvor: autori

Autori rada su želeli da ispitaju i: *Koliko je razvijeno poverenje između članica klastera i državnih organa ili organa samouprave?* Na ovo pitanje, 50% klaster menadžera je odgovorilo da je nivo poverenja nizak, odnosno da je ocenjen sa 1 (jedan), 30% menadžera klastera je odgovorilo da je nivo poverenja i saradnje bio srednji, dajući mu ocenu 3 (tri), dok su ostali menadžeri klastera, njih 20%, odgovorili da postoji visok stepen poverenja i saradnje, odnosno dali su ocenu 5 (pet).

Koliko je razvijeno poverenje između članica klastera i državnih organa ili organa samouprave



Izvor: autori

Za potrebe analize, autori su postavili i pitanje: *Da li postoji saradnja sa srodnim klasterima na nacionalnom ili međuregionalnom nivou (preogranična saradnja)?* Na ovo pitanje, 60% menadžera klastera je odgovorilo da je bilo inicijativa, 40% menadžera klastera je odgovorilo da takve saradnje nema.

Da li postoji saradnja sa srodnim klasterima na nacionalnom ili međunarodnom nivou



Izvor: autori

2.3. Diskusija rezultata / Discussion of results

Potencijal socijalnog kapitala u poljoprivrednim klasterima regiona Južne i Istočne Srbije njihove članice nisu dovoljno prepoznale. Pitanje: *Da li biste ciljeve članica klastera mogla da ostvari samostalno?* različito se tumači. Samo jedan broj članica poljoprivrednih klastera smatra da su kroz klaster uspele da ostvare ciljeve koje inače ne bi mogle da ostvare samostalnim angažovanjem. Iako jedan broj menadžera poljoprivrednih klastera ističe da su kroz klaster naučili da zajednički obave posao sa drugim članovima klastera i da dele znanje i razmenjuju informacije, drugi deo menadžera klastera uglavnom smatra da mreža ne predstavlja pravi izvor kvalitetnih informacija i znanja. Članice poljoprivrednih klastera sebe uglavnom vide kao ravnopravne partnere, te kada prilika to dozvoljava dolazi do razmene znanja i interorganizacionog učenja, a ne do jednostavnog transfera nekih eksplicitnih znanja od jednog aktera drugom. U velikoj većini slučajeva poljoprivrednim klasterima nedostaje institucionalno jezgro mreže koje bi predstavljalo stratešku ekspertsku podršku klasteru. Za neke članice poljoprivrednog klastera interorganizaciona mreža, takođe, nije preuzela ulogu pravog kanala za dolaženje do važnih partnera u biznisu. Najnerazvijeniji aspekti interorganizacione saradnje ogledaju se u oblasti zajedničkog osvajanja tržišta i unapređenja tehničko-tehnoloških potencijala kroz klaster. Primeri poljoprivrednih klastera koji su želeli da udruživanjem poboljšaju tržišnu poziciju članica, a koji su u tome i uspeli su retki. Članice klastera preferiraju samostalan plasman na tržištu i koriste svoje već izgrađene veze/kontakte sa kupcima. Ima slučajeva da se napredniji interorganizacioni odnosi pojavljuju kod poljoprivrednih klastera koji funkcionišu ne kao jedinstvena mreža, već kao serija malih mreža u fleksibilnoj mreži jedinstvenog karaktera, koje se formiraju između članica u zavisnosti od potreba konkretnog posla. Istraživanje je pokazalo da u poljoprivrednim klasterima koji pripadaju višim razvojnim fazama dolazi do jasnijeg strukturiranja interorganizacionih odnosa u socijalnom smislu i izdvajanja dominantnih članica. Te članice zauzimaju onda centralnu poziciju u interorganizacionoj mreži upravo na bazi sposobnosti da doprinesu ključnim konkurentskim prednostima i kritičnim faktorima poslovnog uspeha klastera. Uglavnom je dominantna pozicija članice u klasteru određena snagom članice u biznisu znanja i visokih tehnologija, kao i finansijskom snagom članice u klasteru, sa realnim outputom ili opipljivim uslugama. Jasna je činjenica da neformalne norme često mogu da funkcionišu kao dopuna zakonskih normi, ili čak kao zamena za njih. Međutim, kod poljoprivrednih klastera u regionu

Južne i Istočne Srbije, kako pokazuje ovo istraživanje, nešto malo više od polovine menadžera klastera je odgovorilo da članice klastera poštuju neformalna društvena pravila i konvencije u klasteru. Postojanje poverenja u klasteru u prvom redu podrazumeva da između članica klastera postoji atmosfera otvorenosti i iskrenosti, da je saradnja sa drugim članicama utemeljena na partnerskim osnovama, i da razmena informacija između članova klastera prevazilazi nivo pretpostavljen ugovorom o saradnji. Međutim, poverenje je jedna od karakteristika poljoprivrednih klastera regiona Južne i Istočne Srbije koju je najteže razviti i na kojoj se najviše mora raditi. Ovo sa razlogom, jer su izraženi sukobi različitih grupacija, nerazvijena poslovna kultura, odnosno prisutno je nedovoljno poverenje koje članice poljoprivrednih klastera ispoljavaju prema ovakvoj formi interorganizacionog udruživanja. Neke članice poljoprivrednog klastera iskazuju nepoverenje prema poziciji klaster menadžera i uloji koju ova pozicija ima u usmeravanju i pomaganju članicama da se razviju kroz klaster. Nepoverenje od strane članica poljoprivrednog klastera ispoljava se i prema eksternim stejholderima. Pri čemu članice poljoprivrednog klastera iskazuju bojazan od pristupanja i obavezivanja koje će narušiti njihovu autonomiju i samostalnost u meri u kojoj one to nisu spremne da dozvole, kao i bojazan od finansijskih izdataka kojima bi se finansirali poslovi/projekti, a da one ne vide jasnu, nedvosmislenu vezu za poboljšanje svog biznisa. Prisutan je i problem sujete kod proizvođača nekih proizvoda. Nema dovoljno poverenja između proizvođača i prerađivača / otkupljivača, kao i između tržišnih aktera i države, tj. njenih institucija. Istraživanje pokazuje da nije dovoljno razvijeno ni poverenje između članica klastera i državnih organa, posebno sa regionalnim razvojnim agencijama, lokalnim samoupravama / gradovima, privrednim komorama, vladinim agencijama, finansijskim institucijama / fondovima i sl. Mada je bilo pokušaja da se ostvari saradnja sa srodnim klasterima na nivou države odnosno međuregionalnom nivou, u većini slučajeva ta saradnja bila je samo deklarativnog karaktera.

ZAKLJUČAK / CONCLUSION

Mreže donose dobrobit, u objedinjavajućem društvenom smislu, na svim nivoima privrednog subjekta i povećavaju mogućnost pojedinaca i grupa da kreiraju i obrazuju međusobne plodotvorne odnose, što direktno pomaže efikasnosti i efektivnosti privrednog subjekta i njegovoj diferencijaciji u kompetitivnom tržišnom okruženju. Tamo gde je gustina mreža manja, veća je verovatnoća da će nepoštovanje normi proći neprimećeno i nekažnjeno.

Pojedinci će onda manje verovati jedni drugima, što će uticati na slabljenje socijalnog kapitala. Sva ekonomska partnerstva danas zahtevaju određeni set zajedničkih vrednosti kako bi se izgradilo poverenje, zalaganje za socijalne veze, norme reciprociteta i mogućnosti da ljudi koriste svoje resurse jedni za druge. Poljoprivredna preduzeća (individualna poljoprivredna gazdinstva) mogu postići mnogo više ako rade zajedno, kao grupa međusobno povezanih poljoprivrednih preduzeća (individualnih poljoprivrednih gazdinstava), dobavljača, pružalaca usluga i organizacija bitnih za njihov posao, unutar klastera. Razvoj poljoprivrednih klastera i proces klasterizacije podrazumeva dodatnu specijalizaciju (u tehničkom i tržišnom smislu) lokalnih ljudskih resursa. To znači da se radnici, tehničari, menadžeri, konsultanti kreću od firme do firme, dok su interpersonalni odnosi na visokom nivou razvijenosti, što klasterima obezbeđuje visok stepen socijalnog kapitala. Uspešni poljoprivredni klasteri privlače stručnjake, tehnologiju i investicije, opslužuju globalno tržište i povezuju se sa drugim regionalnim klasterima koji pružaju slične aktivnosti u globalnom lancu vrednosti. Zahvaljujući klasterima, mnogi evropski regioni su razvili konkurentsku prednost u posebnim oblastima. Kada je reč o regionu Južne i Istočne Srbije, poljoprivredni klasteri kao oblik interorganizacionog povezivanja su još uvek daleko ispod očekivanja. Prisutni su brojni praktični problemi, nedoumice i pitanja, koje treba rešavati u hodu, da bi poljoprivredni klasteri postigli očekivane efekte. Konkretno, rezultati anketnog istraživanja poljoprivrednih klastera regiona Južne i Istočne Srbije potvrđuju da većina potrebnih pretpostavki za razvoj poljoprivrednih klastera nedostaje ili je tek u početnom periodu razvoja. Država radeći u opštem interesu, može da stvara osnovu za jačanje poverenja i uključivanje pojedinaca u društvo, što može i ojačati socijalni kapital. Činjenica je da je u postindustrijskoj eri uspeh organizacija skriven u socijalnom kapitalu, međutim njega je teško kvantifikovati i obuhvatiti postojećim finansijskim indikatorima. Zato je pored prepoznavanja potencijala i obezbeđivanja kvalitetnog socijalnog kapitala, posebno značajno njegovo merenje i kvantifikacija, jer je najveća teškoća u razumevanju uloge socijalnog kapitala u ekonomskim procesima, nedostatak kvantitativnih pokazatelja, mera *socijalnih inputa i outputa*.

LITERATURA / REFERENCES

- [1] Agencija za privredne registre Republike Srbije. Baza podataka. <http://www.apr.gov.rs>. Posećeno 20.10.2022.

- [2] Bešić, M. (2018). Socijalno poverenje kao faktor ekonomske inovativnosti, *Godišnjak FPN*, 12 (20), 9-29.
- [3] Burt, R. (1992). The Social Structure of Competition. In: Nohria, N., Eccles, R. (Eds.), *Networks and Organizations, Form and Action* (pp. 57-91), Harvard Business School Press, Boston, MA.
- [4] Ćirić, J., Manojlović, S. (2017). Socijalni kapital, *Pravo i privreda*, 4-6/2017, 582-594.
- [5] Elster, J. (2007). Explaining Social Behavior: More Nuts and Bolts for the Social Sciences, 257-260, University Press, Cambridge.
DOI:10.1017/CBO9780511806421
- [6] Holemans, D. (2020). Emancipacija u neoliberalnoj eri / Ponovno promišljanje tranzicije sa Karlom Polanijjem. Dostupno na: <https://www.greeneuropeanjournal.eu/emancipacija-u-neoliberalnoj-eri-ponovno-promisljanje-tranzicije-sa-karlom-polanijjem/> Posećeno 20.11.2022.
- [7] Gajić, S. (2014). Socijalni kapital, modernizacija i tradicija. <https://srpska-dijaspora.org/2014-02-04-socijalni-kapital-modernizacija-i-tranzicija/> Posećeno 27.11.2022.
- [8] Golubović, N. (2008). Izvori društvenog kapitala, *Sociologija*, 50(1), 17-34.
DOI:102298/SOCO801017G
- [9] Mirković, Đ. R. (2019). *Integrirani model upravljanja znanjem baziran na socijalnom kapitalu organizacije*, Doktorska disertacija, Univerzitet u Beogradu, FON.
- [10] Mitrović, V. (2019). Upravljanje socijalnim kapitalom - koncept za kreiranje konkurentske vrednosti, *Ekonomija, teorija i praksa*, 12(3), 33-52.
- [11] Mitrović, V., Mitrović, I. (2019) Upravljanje intelektualnim kapitalom kao faktorom održivog razvoja, *Ecologica*, 26(93), 113-119.
- [12] Nedeljković, Z. (2013). *Lavirint istorije nadčoveka i poslednjeg čoveka*, Svet knjige, Beograd, 160 str.
- [13] Kovačević, B. (2017). Socijalni kapital i politika: od gubitka poverenja u institucije do društava blagostanja, *Defendologija*, 39-40, str. 47-56.
- [14] Paraušić, V., Cvijanović, J. (2014). *Konkurentnost Agroprivrede Srbije: Klasteri u funkciji održive regionalne konkurentnosti*, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd.
- [15] Petković, M., Mirić-Aleksić, A., Petrović, M. (2011). Izgradnja interorganizacionih procesa u funkciji podizanja konkurentnosti: primer klastera u Srbiji. Dostupno na: https://www.academia.edu/1102557/izgradnja_interorganizacionih_procesa_u_funkciji_podizanja_konkurentnosti_primer_klastera_u_srbiji_developing_ Posećeno 20.11.2022.
- [16] Ristić, Z., Dzafić, G., Jevremović, M., Damjanović, A. (2020). Nove tehnologije – izazovi za kompanije i održivi ekonomski razvoj, *Ecologica*, 27(99), 401-406.
- [17] Vukotić, S., Cvijanović, D., Aničić, J. (2014). *Mala i srednja preduzeća - ključ uspeha u klsterskom povezivanju*, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd.