Ewa NOWIŃSKA-ŁAŹNIEWSKA
Katedra Europeistyki
Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

POLITYKA WOBEC GRON PRZEMYSŁOWYCH W PAŃSTWACH CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ. WNIOSKI DLA POLSKI

Wybitni regionaliści, zarówno zagraniczni, jak i polscy[1], od dawna uznali przemysłowe grona (*clusters*) za napęd wzrostu gospodarczego i innowacyjnego regionów[2]. Istotnie, wiele gospodarek zaskakująco wysoki procent produkcji krajowej i zatrudnienia zawdzięcza gronom. Są one szczególnie obecne w bogatych regionach. Unikatowe cechy gron sprawiają, że mogą one promować innowacje dzięki dzieleniu się informacjami poprzez formalne i nieformalne kanały, stałe szkolenie wyspecjalizowanej siły roboczej oraz poprzez innowacyjne produkty uboczne. Zainteresowanie gronami dotyczy szerokiej grupy rządowych i pozarządowych aktorów, także w krajach Unii Europejskiej. OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) pracuje nad zestawem najlepszych politycznych procedur dla poprawy wydajności oraz efektywności różnorodnych programów[3]. Tym zagadnieniem zajmuje się także Inicjatywa Środkowoeuropejska (Central European Initiative – CEI), utworzona przez Austrię, Węgry, Włochy oraz Jugosławię w 1989 r. Aktualnie jej członkami jest siedemnaście państw. Podstawowym celem CEI jest promowanie integracji europejskiej oraz pomoc krajom członkowskim nienależącym do Unii Europejskiej w ich politycznym i gospodarczym procesie transformacji. Obecnie współpraca pomiędzy OECD, EBRD (The European Bank for Reconstruction

[1] Wśród polskich autorów pierwsi poruszyli ten temat: B. Gruchman, *Nowy paradygmat rozwoju regionalnego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny" 1992, z. 2 oraz I. Pietrzyk, *Fenomen technopolii a postęp techniczny i rozwój regionalny*, „Gospodarka Planowa" 1989, nr 8-9.

[2] OECD Bologna Charter on SME Policies 2000.

[3] OECD Secretariat Background Paper to the Bologna Conference, 2000.

and Development) oraz CEI dotyczy Programu Rozwoju Gospodarki Lokalnej i Zatrudnienia (LEED), obejmującego Regiony Przemysłowe i Lokalne Grona, jak również Kobiecą Przedsiębiorczość.

W latach osiemdziesiątych rozpoczęła się wielka debata nad nowym paradygmatem rozwoju regionalnego. Był to okres, w którym zaczęto promować działania lokalne i regionalne. Wskaźniki wzrostu i rozwoju, takie jak kapitał ludzki, lokalna kultura biznesu i systemu nauczania, infrastruktura, jakość przedsiębiorstw i systemów produkcyjnych, „uczenie się", zostały usytuowane w kontekście dynamiki innowacji terytorialnych. Stało się to przyczynkiem do powstania relatywnie dużej liczby teorii i koncepcji odnoszących się do rozwoju regionalnego w warunkach gospodarek rynkowych. Wśród nich jedną z bardzo ważnych jest koncepcja dotycząca gron.

Celem artykułu jest przedstawienie koncepcji gron, ich typów oraz przykładów wspierania gron w Europie, z uwzględnieniem ich specyfiki w gospodarkach przejściowych. Analiza koncepcji gron prowadzi do wniosków na temat zmian w hierarchii regionalnych determinantów konkurencyjności firm, tzn. efektów aglomeracji i związanych z nimi korzyści zewnętrznych, ustępujących obecnie miejsca korzyściom sieci, co wiąże się przede wszystkim z procesami globalizacji[4]. Procesy globalizacji i integracji doprowadziły do większej specjalizacji regionalnej firm, a konkurencja regionów przesunęła się z poziomu cen na poziom jakości i innowacji. Bardzo istotne dla polityki regionalnej w krajach Europy Środkowej stało się pytanie, w jaki sposób wywołać tworzenie się takiego grona – w szczególności opartego na firmach bazujących na wysokich technologiach.

Koncepcje teoretyczne gron

Triadę współczesnego modelu rozwoju regionalnego tworzą wzajemnie powiązane i warunkujące się zjawiska: globalizacja, konkurencja i innowacja[5]. Do regionów „wygrywających"[6] należą obecnie dwa rodzaje terytoriów: aglomeracje oraz terytorialne systemy produkcyjne[7]. Rozwój nowoczesnych metropolii

---

[4] J. Gancarczyk, M. Gancarczyk, *Konkurencyjność skupisk przemysłu (grom) – od korzyści zewnętrznych do korzyści sieci*, „Studia Regionalne i Lokalne" 2002, nr 2-3, s. 74.

[5] G. Gorzelak, *Bieda i zamożność regionów*, „Studia Regionalne i Lokalne" 2003, nr 1(11), s. 44.

[6] G. Benko, A. Lipietz, *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, PUF, Paris 1992.

[7] I. Pietrzyk, *Rozwój regionalny Polski w procesie integracji europejskiej w świetle nowych tendencji w dynamice przestrzennej*, w: *III Ogólnopolska konferencja Region 2002*

bazuje na nowych korzyściach aglomeracji, takich jak np.: dobrze rozwinięte instytucje otoczenia biznesu, łatwy dostęp do wykwalifikowanych zasobów ludzkich, najwyżej rozwinięta infrastruktura techniczna, specjalizacja w zakresie funkcji kierowniczych[8].

Można wyróżnić trzy kierunki badań, związanych ze zmianami w przestrzennej dynamice rozwoju, które wykorzystują kolejno następujące koncepcje teoretyczne[9]:

- marshallowską koncepcję dystryktu przemysłowego,
- ewolucjonistyczne ujęcie postępu technologicznego,
- neoinstytucjonalną analizę organizacji przemysłu.

A. Marshall już w 1920 r.[10] wskazywał na różne formy organizacji przemysłu, tzn. duże przedsiębiorstwa, włączające się w różne fazy procesu wytwórczego, oraz sieć małych firm zlokalizowanych w sąsiedztwie, specjalizujących się w poszczególnych fazach cyklu. A. Marshall jest twórcą koncepcji **dystryktu przemysłowego**, którą rozwinął włoski ekonomista G. Becattini podczas prowadzenia badań nad fenomenem rozwoju Trzeciej Italii. Według G. Becattiniego dystrykt przemysłowy jest „jednostką społeczno-terytorialną, charakteryzującą się aktywną obecnością – w dawnej przestrzeni geograficznej i historycznej – wspólnoty osób i populacji przedsiębiorstw, między którymi istnieje doskonała osmoza"[11]. Z kolei dla I. Pietrzyk „dystrykt przemysłowy jest formą organizacji przemysłowej, tworzącą system złożony z bardzo dużej liczby małych przedsiębiorstw, współpracujących ze sobą i działających w sprzyjającym lokalnym środowisku, w ramach którego relacje międzyludzkie składają się na nierozerwalna całość"[12].

Polska-Unia Europejska Ostatnia Runda, red. S. Flejterski, D. Zarzecki, Uniwersytet Szczeciński, MBA, Szczecin 2002, s. 44.

[8] Między innymi w lutym 2003 r. temu problemowi poświęcona była międzynarodowa konferencja: „Knoten im Netz" Zur Rolle der Metropolregionen in der Dienstleistungswirtschaft und Wissenökonomie, Erkner 2003. Do ciekawych prac na ten temat należą: *Europäische Verflechtungen deutscher Metropolräume und Auswirkungen auf die Raumstruktur des Bundesgebietes*, Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung, Bonn 2002, z. 109 oraz projekt COMET-Competitive Metropolises Economic Transformation, Labour Market and Competition in European Agglomerations, finansowany w ramach 5 Programu Ramowego projekt nr EVK4-CT-2001-00050, www.commet.ac.at.

[9] M. Courlet, B. Pecqueur, B. Soulage, *Industrie et dynamiques de territories*, „Revue d' Economie Industrielle" 1993, nr 64, za: I. Pietrzyk, *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 43.

[10] A. Marshall, *Principles of Economics*, London 1920.

[11] I. Pietrzyk, *Polityka regionalna*, s. 45.

[12] Ibidem, s. 46.

Koncepcja terytorialnych systemów produkcyjnych (TSP) jest uogólnieniem idei dystryktu przemysłowego. Obserwacje wykazały, że część regionów peryferyjnych wzmocniła znacznie swoją pozycję gospodarczą dzięki ekspansji MŚP. Proces ten zazwyczaj jest wyjaśniany modelem postfordowskim (przejście od produkcji masowej do produkcji w niewielkich ilościach, przy jednoczesnym dużym zróżnicowaniu wyrobów). Charakterystyczną cechą terytorialnych systemów produkcyjnych jest występowanie sieci komplementarnych MŚP, które elastycznie reagują na zmiany w otoczeniu[13]. Oparcie tych systemów na innowacjach i elastycznej organizacji produkcji potęguje rozwój działalności gospodarczej o dużej wartości dodanej i pozytywnym efekcie dla rozwoju społeczno-gospodarczego. Przez pojęcie terytorialnych systemów produkcyjnych można rozumieć włoskie dystrykty przemysłowe, których cechą charakterystyczną jest istnienie enklaw wzrostu, wyspecjalizowanych w jakiejś dominującej dziedzinie wytwórczości, z dużą liczbą małych, bardzo elastycznych i konkurencyjnych przedsiębiorstw, oraz anglosaskie *grona*[14]. Istotną rolę przy powstawaniu TSP odgrywają więzy historyczne, demograficzne, a także korzystny klimat polityczny, zapewniający stabilność w działaniu firm na wolnym rynku.

Środowisko innowacyjne (*milieu innovateur*) jest związane z terytorialnymi systemami produkcyjnymi, ale nie stanowi ich szczególnej kategorii, jest elementem, od którego zależy ich funkcjonowanie. Istnienie jednych i drugich może czynić region „uczącym się". Regionaliści – badacze GREMI (Groupe de Recherche Européene sur les Milieux Innovateurs) cechy charakterystyczne środowiska innowacyjnego opierają na uwarunkowaniach regionalnych, logice organizacyjnej oraz dynamice uczenia się, a także, jak w przypadku dystryktu przemysłowego, istotnych więziach pozarynkowych, opartych na współpracy i zaufaniu.

W literaturze istnieje wiele klasyfikacji gron. Autorzy skoncentrowali się na bardzo różnych formach i klasyfikacjach gron. Na przykład Jacobs i de Man rozróżnili[15]:

- regionalnie skoncentrowane formy działalności gospodarczej w ramach powiązanych sektorów,
- pionowe łańcuchy produktów, które mogą prowadzić do bardzo znaczących finansowych efektów zewnętrznych (*forward-backward linkages*), mają one jednak raczej prostą strukturę informacyjną, która ogranicza rozprzestrzenianie się wiedzy i prowadzi do znaczących innowacji,

---

[13] M. Bąk, *Małe i średnie przedsiębiorstwa a rozwój regionalny*, PARP, Warszawa 2001, s. 28.

[14] I. Pietrzyk, *Rozwój regionalny Polski*, s. 45.

[15] D. Jacobs, A.P. de Man, *Gron, Industrial Policy and Firm Strategy: A Menu Approach*, „Technology Analysis & Strategic Management" 1996, no. 4(8), s. 426.

- sektory określone przez wysoki poziom agregacji (np. chemiczny, agro-spożywczy) – wysokoskoncentrowane sektory bez specyficznie regionalnego wymiaru nie powinny być określane mianem gron, ale raczej – jeśli kooperują – jako narodowe sieci kompetencyjne, ponieważ koncepcja gron opracowana została właśnie po to, aby zastąpić sztywną koncepcję sektorów, ponadto znajdują się one raczej na poziomie narodowym, a nie regionalnym.

Na podstawie empirycznych badań francuskich patentów rozróżniono pionowe łańcuchy produktów według technologii[16]:

- *simple dual cluster*, które opierają się na własnej technologii (np. artykuł spożywczy, reaktory atomowe, surowce),
- *more composite cluster*, które bazują na większym zakresie technologii (np. farmacja, metalurgia),
- *complex cluster*, które wykorzystują liczne technologie (np. chemia, urządzenia transportowe, instrumenty elektroniczne).

W zależności od rodzaju transferu wiedzy i konkurencji rozróżnia się dzisiaj trzy typy gron[17]:

- grono Marshalla-Arrowa-Romera MAR o transferze wiedzy pomiędzy firmami jednego grona, które niemalże nie konkurują ze sobą (typ Doliny Krzemowej),
- grono Portera o transferze wiedzy pomiędzy firmami jednego grona, pomiędzy którymi ma miejsce ożywiona konkurencja (typ włoskiego przemysłu ceramicznego); dla obu tych gron, tzn. MAR i Portera, centralną kwestią są korzyści lokalizacyjne.
- grono Jacobsa – dominują tu zalety urbanizacyjne, transfer wiedzy z pokrewnych branż przy ożywionej konkurencji pomiędzy innowatorami (typ mechanika precyzyjna z Badenii-Wirtembergii).

Na podstawie analizy funkcjonowania gron można wyróżnić[18]:

- model włoski, który charakteryzuje się brakiem sformalizowanej struktury, powiązań kapitałowych i wyodrębnionej struktury zarządczej, a także związkami między firmami, inicjowanymi przez właścicieli,

---

[16] S. Bergeron, *Location of Innovating Activities, Industrial Structure and Techno-Industrial Gron in French Economy 1985-1990*, Evidence from US Patenting, „Research Policy" 1998, no. 4-6(45), s. 748.

[17] G. Tichy, *Regionale Kompetenzzyklen – Zur Bedeutung von Produktlebenszyklus – Clusterhansatzen im regionalen Kontext*, „Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie" 2001, Nr. 3-4, s. 185.

[18] A. Sosnowska, K. Poznańska, *System wspierania innowacji i transferu technologii w krajach UE i w Polsce. Poradnik przedsiębiorcy*, PARP, Warszawa 2003, s. 59-62.

- model duński, który charakteryzuje się programem rządowym, koordynującym działania grona na szczeblu krajowym, neutralnym brokerem sieciowym, inspirującym i koordynującym działania grona,
- model holenderski, charakteryzujący się naciskiem na innowacje i technologie, aktywną polityką rządu, ścisłą współpracą z ośrodkiem B+R.

G. Tichy rozróżnia[19]:

- grona sieciowe, czyli większą liczbę powiązanych ze sobą firm, w której korzyści gron mogą być najbardziej widoczne – może tutaj chodzić o firmy w bardzo wąskim obszarze specjalizacji, które korzystają przede wszystkim z korzyści lokalizacyjnych, albo też w pokrewnych obszarach, które korzystają również z korzyści urbanizacyjnych,
- grona gwiazdowe, które utworzyły się wokół dominującej firmy – jest to dość częsta forma, która jednakże jest w stanie tylko częściowo skorzystać z możliwych korzyści gron i jest raczej niestabilna, jeśli nie uda się stworzyć wystarczającej liczby różnych połączeń pomiędzy dostawcami,
- pseudo-grona – są one łańcuchami dostawców bez kontaktów poddostawców między sobą; z korzyści gron mogą skorzystać w bardzo niewielkim stopniu.

Porter definiuje grona jako grupę przedsiębiorstw i powiązanych z nimi instytucji, wzajemnie się uzupełniających[20]. Grona zwiększają wydajność firm, podnoszą innowacyjność, pobudzają do tworzenia nowych firm, co w końcowym wyniku powoduje efekt synergii, przejawiający się w wyższej wartości całości grona niż przy prostej sumie poszczególnych jego części[21].

Koncepcja gron przechodzi stopniową ewolucję. Zyskują zalety urbanizacyjne wobec zalet aglomeracyjnych. Są one stopniowo wzbogacane o elementy innych teorii: z ekonomii przemysłowej została przejęta nie tylko teoria kompetencji firmy i rozwinięta do kompetencji gron, ale również zmieniające się wraz z fazą cyklu produkcyjnego sieci powiązań i strategie firm. Teoria innowacyjności przyczyniła się do tego, że możliwe stało się wyjaśnienie przesłanek powstawania i siły innowacyjnej gron, a teoria informacyjna wniosła teoretyczne uzasadnienie małego zasięgu przenoszenia wiedzy; pokazała ona, że rosnąca

---

[19] G. Tichy, *Grono Konzepte – Ihre Bedeutung für die österreichische Wirtschafts- und Technologiepolitik*, „Wirtschaftspolitischeblätter" 2000, Nr. 3-4(44), s. 251.

[20] M. Porter, *Competitive Advantage, Agglomeration Economics and Regional Policy*, „Regional Science Review" vol. 19, 1996; tenże, *Clusters and the New Economics of Competition*, „Harvard Business Review", November/December 1998; tenże, *Competing Across Locations*, w: *On Competitions*, ed. M.E. Porter, Harvard Business School Press, Cambridge, Mass., 1998; M.E. Porter, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.

[21] M.E. Porter, *Porter o konkurencji*, s. 266.

kompleksowość prowadzi do zwiększania się znaczenia *tacit knowledge* (wiedzy cichej) i w dalszej konsekwencji do wzrostu znaczenia sieci powiązań i gron. Najważniejsze dla koncepcji gron są wyniki badań teorii informacyjnej, a więc rozróżnienie pomiędzy informacją i wiedzą, pomiędzy wiedzą kodyfikowaną i cichą. Wiedza kodyfikowana jest zasadniczo dostępna na całym świecie, jej dostępność została na pewno zwiększona dzięki rewolucji telekomunikacyjnej, natomiast wiedza cicha *ex definitione* nie jest łatwa do przenoszenia, w związku z czym regionalne grona tworzą się przede wszystkim w obszarach, w których wiedza dyskretna i niekompletne umowy mają szczególne znaczenie. Ważny dla tworzenia gron jest wymóg nowej wiedzy, np. we wczesnej fazie cyklu produkcyjnego. Bardzo istotne dla gron jest utrzymanie ciągłej otwartości na nowe osiągnięcia technologiczne. W przeciwnym razie może dojść do procesu starzenia, a tym samym zaniknięcia grona.

Grona bazujące na innowacyjności stały się centralnymi obiektami zainteresowania nie tylko naukowego, ale również gospodarczego i politycznego. Wiedza postrzegana jest jako decydujący element w procesie innowacyjnym. Rozprzestrzenianie się wiedzy (*spillovers*), jak również zakres i tempo absorpcji istniejącej wiedzy przez firmy decydują o sukcesie. Absorpcja wiedzy zakłada jednak kosztowne i długotrwałe procesy „uczenia się". Specyficzna dla gron wiedza generalnie może zostać łatwiej zdobyta, a jej podobieństwo, jej wspólny horyzont doświadczeń i jej przestrzenna bliskość zwiększają znacząco zdolność do absorpcji, a tym samym rozprzestrzenianie wiedzy. Wynika stąd proces kumulatywny: większa korzyść specjalnej wiedzy grona prowadzi do większych inwestycji w wiedzę istotną dla grona, *learning by doing*, *learning by using* oraz *learning by interacting*; jednakże poprzez specjalizację najczęściej zmniejszona zostaje zdolność przyjmowania innej wiedzy, a co za tym idzie – zdolność dostosowywania się grona[22].

Znaczenia gron w aspekcie innowacyjności należy dopatrywać się w tym, że innowacje zachodzą w procesie ewolucyjnym, nieliniowym i interaktywnym pomiędzy firmą i jej otoczeniem. Przykładowo, Dolina Krzemowa powstała na początku lat pięćdziesiątych dzięki zlokalizowaniu firm komputerowych, które chciały wykorzystać bliskość popytu, oraz zapotrzebowanie na wiedzę kalifornijskich przedsiębiorstw lotniczych, a jej powstaniu sprzyjało również założenie Stanford Industrial Park. Dzisiaj najważniejszą rolę odgrywa właściwa polityka władz regionalnych oraz odpowiednie ich kompetencje, a przede wszystkim możliwość specyficznej dla danego przemysłu absorpcji wiedzy oraz konwergencja technologii, która może przynieść efekty znacznie wyższe dla całego regionu.

---

[22] G.Tichy, *Regionale Kompetenzzyklen*, s. 186.

Nowa geografia ekonomiczna, będąca nurtem w badaniach ekonomicznych, podziela pogląd nowej teorii wzrostu[23] na temat znaczenia rosnących zysków skali i efektów zewnętrznych oraz uzupełnia koszty transakcji przede wszystkim o koszty odległości. Malejące koszty transportu prowadzą do przeniesienia produkcji do regionu o wysokich dochodach, jeśli stanowi on większy rynek, ponieważ w ten sposób mogą zostać wykorzystane zyski skali; podobnie efekty zewnętrzne mogą wyjaśniać powstawanie i dalsze istnienie aglomeracji, ekonomicznych i przestrzennych gron. Wyższa produktywność grona umożliwia wyższe płace, prowadzące do napływu siły roboczej i zwiększenia popytu, co w swoich pracach podnosi Krugman. Także większy popyt i efekty zewnętrzne umożliwiają wyższe zyski, co wywiera wpływ na lokalizację przedsiębiorstw, specjalizację gron i efekty skali dla dostawców[24]. Aglomeracja specjalizuje się coraz bardziej, ponieważ korzyści efektów zewnętrznych przyciągają do branż grona czynniki produkcyjne z innych branż[25].

Niezależnie od tego, w jaki sposób powstały grona, istnieją mocne siły dośrodkowe, tzn. rosnąca akumulacja wiedzy, efekty *spillover*, efekty krzywej uczenia się, zyski skali, korzyści lokalizacyjne i urbanizacyjne, atrakcyjność grona dla lokalizacji. Według szacunków opierających się danych amerykańskich, przeciętna wielkość grona szacowana jest w początkowej fazie na od 5000 do 10 000 zatrudnionych i około dziesięć razy tyle w przypadku dobrze funkcjonującego grona[26]. Korzyści lokalizacyjne, a więc specjalizacja, sprzyjają wzrostowi i tworzeniu nowych przedsiębiorstw, podczas gdy korzyści urbanizacyjne zapewniają zdolność dostosowania się grona, a tym samym jego przetrwanie[27].

Firmy w pierwszej fazie życia grona rozwijają się tym szybciej, im większy jest udział przedsiębiorstw bardzo pokrewnych pod względem produkcji. Związane jest to z faktem, że rozprzestrzenianie się wiedzy w ramach branż przemysłowych (*intra-spillovers*) jest silniejsze niż pomiędzy branżami przemysłowymi (*inter-spillovers*). Mniej wyspecjalizowane grona cechują się dużą atrakcyjnością lokalizacyjną[28]. Ponadto siła przyciągania firm do danego regionu

---

[23] Twórcami tej teorii byli: Barro, Sala-i-Martin, Lucas, Romer.

[24] A.J. Venables, *Equilibrum Locations of Vertically Linked Industries*, „International Economic Review" vol 37, 1996, s. 341-359.

[25] D. Puga, *Urbanisations Patterns: European Versus Less Developed Countries*, „Journal of Regional Science" vol 38, 1998, s. 223-244.

[26] G.M.P. Swann, *Towards a Model of Gronoing in Hight-Technology Industries*, w: *The Dynamic of Industry Gronoing: Industrial Comparisons in Computing and Biotechnology*, ed. G.M.P. Swann, Oxford 1998, s. 88.

[27] R. Baptista, P. Swann, *Do Firms in Gron Innovate More?*, „Research Policy" 1998, no. 5(27), s. 527-542.

[28] G.M.P. Swann, *Towards a Model of Gronoing*, s. 59.

zależy również od jego struktury przemysłowej: niektóre branże bardziej niż inne przyciągają lokalizację (w obszarze komputerowym raczej *hardware* niż *software*)[29] i w niektórych efekty *spillovers* między gałęziami przemysłu są wyraźnie większe (np. w obszarze informatyki silniejsze niż w biotechnologii)[30].

Specjalizacja i skuteczność kontra różnorodność i zdolność przystosowania się – wynika stąd zarówno dylemat gron, jak też część ich dynamiki. We wczesnej fazie cyklu produktu lub grona dochodzi z pewną nieuchronnością do coraz silniejszej specjalizacji i koncentracji, w konsekwencji czego słabnie siła innowacyjna, a grono traci dynamikę; dominująca obecnie strategia przedsiębiorstw, zakładająca koncentrację na kluczowych działaniach, sprzyja tej tendencji do średnioterminowej utraty dynamiki grona. Dla polityki regionalnej stwarza to znaczące problemy, ponieważ nie da się zamienić *localisation economies* (korzyści lokalizacyjne) na *urbanisation economies* (korzyści urbanizacyjne); pozostają tylko dwie możliwości: tak ukształtować warunki otoczenia dla grona, że pozostanie ono dynamiczne i nie starzeje się, bądź też możliwość bardziej realistyczna – spróbować promować i utrzymywać więcej gron w regionie.

W procesie starzenia się gron można wyróżnić następujące etapy[31]:

1) We wczesnej fazie, po osiągnięciu masy krytycznej, firmy grona szybko się rozszerzają, a grono jeszcze szybciej rośnie dzięki zakładanym nowym firmom i lokalizacjom. Produktywność firm grona jest większa niż produktywność pozostałych zakładów, mogą one płacić wyższe wynagrodzenia i robią to, aby przyciągnąć pracowników, których potrzebują. Dzieje się to w dużym stopniu kosztem pozostałych branż regionu: mniej lokalizacji, osłabienie ich konkurencyjności i przenoszenie zakładów.
2) Oba zjawiska, ekspansja jednych oraz stagnacja lub kurczenie się innych, prowadzą do nasilającej się dominacji grona w regionie.
3) Im bardziej innowacja zbliża się do standaryzacji, tym bardziej zyskują na znaczeniu zyski skali masowej produkcji, kosztem dynamicznych efektów krzywej uczenia się i tym bardziej rośnie koncentracja firm grona, poprzez eliminację licznych przypadków zakładania nowych firm, fuzje oraz szybki wewnętrzny wzrost liderów rynkowych.
4) Gęstość informacyjna maleje, częściowo poprzez specjalizację w zakresie konkretnego, wąskiego obszaru, a częściowo z powodu mniejszej liczby samodzielnych uczestników grona.

---

[29] G.M.P. Swann, *Grono in the US Computing Industry*, w: *The Dynamic of Industry Gronoing*, s. 77-105.

[30] G.M.P. Swann, *Towards a Model of Gronoing*, s. 61.

[31] G. Tichy, *Regionale Kompetenzzyklen*, s. 194-195.

5) Siła innowacyjna maleje jednakże również dlatego, że firmy grona są ze sobą zgrane, starania innowacyjne są odpowiedzią na potrzeby istniejących klientów, nowe produkty i nowe procesy są jednak opracowywane przede wszystkim przez nowe firmy dla nowych potrzeb.
6) Firmy w dojrzałych gronach starają się rozpoznać znaczenie nowych technologii; radykalne innowacje już się nie pojawiają. W ten sposób maleje prawdopodobieństwo, że relatywnie malejące znaczenie tej innowacji, która doprowadziła do powstanie grona, zostanie zrekompensowane przez nowe innowacje o podobnym znaczeniu.
7) W miarę starzenia się grona coraz większego znaczenia nabierają defensywne strategie ukierunkowane do wewnątrz: fuzje, racjonalizacja, koncentracja na kluczowych działaniach – w porównaniu ze strategiami ofensywnymi. W końcu grono może umrzeć, jak pokazują to liczne przykłady historyczne i istniejące stare obszary przemysłowe.

Najsilniej zagrożone starzeniem są grona zorientowane na zasoby materialne – poprzez wyczerpywanie zasobów, udostępnianie tańszych źródeł przez poszukiwanie bogactw naturalnych (np. stare obszary górnicze Anglii, Belgii czy Niemiec) czy zmiany techniczne (np. opustoszenie starego grona tekstylnego i pracy chałupniczej), przemieszczanie dróg komunikacyjnych. Im bardziej grona bazują na kompleksowych technologiach, tym większe jest prawdopodobieństwo, że nastąpi w nich dalszy rozwój tych technologii; problemy pojawiają się w tym przypadku dopiero wtedy, gdy konkretna technologia zostanie zastąpiona inną, a zmiana odbywa się w sposób nagły. Jako przykład posłużyć tutaj może zastąpienie mechaniki precyzyjnej przez elektronikę i wynikające stąd problemy dla gron mechaniki precyzyjnej w Szwajcarii i Badenii-Wirtembergii. Jeśli grona polegają na specyficznych umiejętnościach, to proces starzenia jest uzależniony od tego, jak dalece umiejętności mogą zostać dostosowane do zmian otoczenia. Klaster finansowy londyńskiego city zdołał przetrwać z uwagi na swe umiejętności nawet wtedy, gdy zabrakło jego materialnej podstawy.

Polityka wobec gron w krajach europejskich

Podejście narodowe do polityki gron jest bardzo zróżnicowane. Odmienny jest kontekst narodowy i regionalny, a polityka powinna być zaadaptowana i osadzona w zróżnicowanym środowisku biznesowym, kulturowym oraz w ramach instytucjonalnych, jak również w odmiennych systemach rządzenia. Koncepcja gron jest bardzo elastyczna i dlatego nie dostarcza łatwego w użyciu przewodnika dla twórców polityki w ich staraniach o stworzenie i zaimplementowanie

polityki gron. Kluczową słabością jest brak jasnych granic grona[32]. Porter w swoich nowych opracowaniach definiuje grona jako geograficznie najbliższe grupy wzajemnie powiązanych firm i współdziałających instytucji, jednak przestrzenne rozmiary lub ograniczenia gron nie są zdefiniowane w żadnym stopniu. W rzeczywistości Porter sam sugeruje, że grona mogą być mierzone prawie na każdym poziomie skupienia.

W krajach Unii Europejskiej można zaobserwować wielką różnorodność w podejściu do kwestii wspierania gron[33]. Niektóre kraje, np. Dania, Francja, Holandia, Portugalia i Wielka Brytania (Szkocja), mają mniej lub bardziej wyraźną narodową politykę gron, która ma na celu wspieranie na różne sposoby narodowych i regionalnych gron. Przykładowo we Francji Agencja Planowania Przestrzennego DATAR (Délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale) prowadzi politykę nakierowaną na lokalne systemy produkcyjne (LSP). Polityka ta ma na celu wspieranie kooperacji firm w obrębie LSP, nawiązanie dalszych kontaktów pomiędzy firmami, instytucjami badawczymi i wyższymi uczelniami w regionie oraz zapoczątkowywanie komunikowania się pomiędzy administracją publiczną a lokalnymi graczami w celu rozwoju lokalnej polityki rozwojowej. Francuska polityka wobec LSP zakłada dwa główne etapy. Pierwszy etap obejmuje dwa wezwania do składania ofert dotyczących LSP (w 1998 i 1999 r.), w których jako LSP wybrano 96 projektów z 202 ofert. Selekcja ta nie jest uważana za zamkniętą. Projekty obejmują firmy, które zaproponowały przeprowadzenie wspólnych przedsięwzięć lub wspólne działania w zorganizowanej formie. W drugim etapie wybrane projekty i organizacje zarządzające nimi mogą wystąpić o środki publiczne dla przeprowadzenia swoich planów.

Narodowa polityka wobec gron w Holandii zakłada: stworzenie przyjaznych warunków ramowych dla przemysłu i usług w ogólności, działanie jako broker poprzez łączenie podaży i popytu oraz dostarczanie strategicznych wiadomości, pełnienie przez rząd roli wymagającego i doświadczonego klienta, zaspokajającego społeczne potrzeby. Ministerstwo spraw gospodarczych stara się stymulować rozwój gron poprzez podawanie informacji dotyczących szans i możliwości tworzenia gron, aranżowanie dialogu i kontaktów pomiędzy potencjalnymi grupami w gronie, kierowanie procesami grona oraz udostępnianie swoich własnych kontaktów, sieci powiązań i instrumentów finansowych. Ministerstwo jest zaangażowane w 12 inicjatyw gron.

---

[32] R. Martin, P. Sunley, *Deconstructing Gron: Chaotic Concept or Policy Panacea*? w: *Regionalising the Knowledge Economy. Conference Proceedings of the Regional Studies Association*, „Annual Conference", November 2001.

[33] Informacje o różnych rozwiązaniach w poszczególnych krajach zostały zaczerpnięte z: *Regional clusters in Europe*, Observatory of European SMEs, 2002, no. 3, European Commission, za: The ENSR Network, s. 47-49.

Szkocka Sieć Przedsiębiorczości (SE) dała pierwszeństwo wsparciu gron w szkockiej gospodarce. Istnieją cztery pilotażowe grona w obszarach: ropa i gaz, żywność, półprzewodniki oraz biotechnologia. Wszystkie cztery grona znajdują się w fazie rozwoju przemysłowych planów działania, mających zmodernizować przemysł w ciągu następnych pięciu do dziesięciu lat. Podjęły one badania, obserwując powiązania i możliwości w obrębie ich gałęzi przemysłu i zaprojektowały procesy, mające skłonić uczestników w ramach danego przemysłu do wspólnego dyskutowania, pracy i uczenia się.

Instrumenty powinny zostać dopasowane do potrzeb konkretnych gron. W rozdrobnionym pofragmentowanym przemyśle, takim jak żywnościowy, jednym z kluczowych działań było stworzenie atmosfery, w której współpraca i konkurowanie mogłyby istnieć równocześnie. Pojawiające się grono, takie jak biotechnologia, kładzie większy nacisk na dostarczanie infrastruktury, np. zaplecza badawczego i inkubacyjnego. W półprzewodnikach podejście do budowy gron pobudzało przemysł do bliższej współpracy z ośrodkami akademickimi w wynajdywania nowych strategii współpracy badawczej.

Nowy krajowy program gron i systemów innowacyjnych rozpoczął działanie w Szwecji jesienią 2001 r. Program tworzenia gron ma być prowadzony od 2002 do 2004 r. Głównym jego celem jest wzmocnienie polityki regionalnego i przemysłowego rozwoju, Program ten pomyślany jest jako środek do sformułowania podstaw długoterminowych działań, wspierających rozwój różnych systemów innowacyjnych i gron, zarówno na krajowym, jak i regionalnym poziomie. Ma on rozszerzyć strategię usieciowienia w celu ułatwienia transformacji przemysłowej oraz zdolności szwedzkich firm do globalnego konkurowania. Ważną rolę w programie odgrywają analizy; program ma zidentyfikować zagrożenia i możliwości rozwoju przemysłowego odnośnie do efektywnego działania systemów innowacyjnych i gron, będzie wspierał badanie jakości, dokonania R&D i tworzenie sieci powiązań w gronach. Grona będą również blisko powiązane z uzgodnieniami w zakresie wzrostu regionalnego pomiędzy szwedzkimi regionami i rządem.

W Belgii i Hiszpanii polityka gron jest regionalnie zdefiniowana. Przykładowo w Belgii region Flandrii prowadzi od 1994 r. specyficzną politykę wobec gron. Grona są definiowane jako przedsiębiorstwa i/lub instytucje w regionie, które dobrowolnie, ale aktywnie łączą się w celu tworzenia synergii w obszarach, takich jak: badania i rozwój, innowacje, szkolenia, produkcja. Polityka regionalna wspiera takie grona za pomocą różnorodnych środków. Od 2001 r. wprowadzono nowe narzędzie pod nazwą „Flamandzka Kooperacja Innowacyjna". Grona przechodzą proces akredytacji przez władze flamandzkie. Koszty działania organizacji opartych na gronach są następnie subsydiowane. Organizacje odgrywają rolę „trenerską" w tworzeniu i wypracowywaniu „sieci grona", tzn. że pomagają i doradzają partnerom przy formułowaniu wniosku i w budowie sieci powiązań. Grona mogą otrzymać pewne „miękkie" wsparcie (doradztwo

konsultanta, trening) oraz subwencje i pożyczki na projekty badawczo-rozwojowe i innowacyjne.

W przypadku Hiszpanii, w kraju Basków grona działają jako instytucje wzajemnego oddziaływania, wspierające rozwój aktywności, które podnoszą konkurencyjność sektora. Instrument ten poprawia współpracę pomiędzy baskijskimi firmami w tym samym sektorze przemysłowym. Działania zostały rozpoczęte na początku lat dziewięćdziesiątych i grona zostały stworzone w 10 sektorach. Publiczne wsparcie odbywa się głównie poprzez finansowy udział w częściowym pokryciu kosztów aktywności, podejmowanej w gronach. Każde grono jest odpowiedzialne za rozwój odpowiednich działań na rzecz „swoich" firm. Do ważnych instrumentów należą: szkolenia, transfer informacji, kooperacja z centrami technologicznymi itp.

Generalnie, w krajach związkowych polityka gron jest rozwijana i wprowadzana na poziomie regionalnym i dlatego cele i instrumenty bardzo często różnią się w poszczególnych regionach. Może to również dotyczyć krajów z nowo stworzonymi, zdecentralizowanymi instytucjami rozwoju regionalnego (np. Wielka Brytania). W innych krajach można wprawdzie odnaleźć specyficzne instrumenty, dotyczące regionalnych gron, ale nie w pełni rozwiniętą politykę gron.

Problematyka gron nie przeważa w polityce regionalnej czy przedsiębiorczości. W tym wypadku promowanie gron jest wykorzystywane jako element polityki innowacyjnej i technologicznej oraz polityki regionalnej. Austria, Finlandia, Niemcy, Włochy oraz Norwegia zdają się dysponować interesującymi instrumentami. W Górnej Austrii grona są aktywnie wspierane przez zorientowaną na nie politykę technologiczną, zmierzającą do podsycania potencjału innowacyjnego przez wzmacnianie gotowości do kooperacji. Istniejące i planowane instrumenty, mające służyć rozwojowi gron, to niefinansowe środki wsparcia, takie jak wzmacnianie przepływu informacji oraz kooperacji pomiędzy firmami i instytutami badawczo-rozwojowymi, szkolenie siły roboczej oraz wsparcie wspólnego marketingu i eksportu. Istniejące usługi są przede wszystkim nakierowane na MŚP, ponieważ to one mają największe problemy z pozyskaniem zewnętrznych informacji.

W Niemczech, w Nadrenii-Westfalii, projekt REKON (Regionalwirtschaftliche Kooperation) ma na celu promowanie zmian strukturalnych poprzez wykorzystanie podejścia do tworzenia gron. Wyznaczone jednostki przez określony czas uczestniczą w „zarządzaniu gronami", którego celem jest ich późniejsze samodzielne funkcjonowanie. Rozwój nowych „organizacji gron" może być pod tym względem jednym z ważnych zadań. Przykład projektu REKON reprezentuje nową orientację w polityce regionalnej Niemiec, w której rozwój gron jest wykorzystywany do promowania strukturalnych zmian w regionie. Środki są ukierunkowane na potrzeby istniejące w poszczególnych gronach. Projekt w gronie budowlanym na terenie Zagłębia Ruhry nakierowany jest na sektor

MŚP, prowadzących działalność budowlaną i rzemieślniczą. Jednym z zadań jest zastąpienie tradycyjnego sposobu działania w sektorze rzemieślniczym (gdzie firmy same wszystko wytwarzają) poprzez współpracę w rozwijaniu nowych produktów i wchodzeniu na nowe rynki. „Zarządzanie gronami" zajmuje się doradztwem i rozwojem w zakresie zarządzania oraz realizacją projektów w zakresie współpracy

We Włoszech, zgodnie z ustawami nr 317 z 1991 r. i 598 z 1994 r. rozwinięta została polityka przemysłowa zorientowana na lokalne systemy produkcyjne i dystrykty przemysłowe. Najczęściej polityka ta zmierzała do rozwoju centrów i struktur pośredniczących w badaniach, eksperymentach, pilotowaniu projektów i ich prezentowaniu, szkoleniach, modernizacji produkcji i konsultingowi technicznemu w MŚP. Centra te zmierzały do podniesienia poziomu technologicznego i zdolności innowacyjnej w (sieciach) MŚP. Polityka, mające na celu dyfuzję informacji i technologii do MŚP w lokalnych systemach produkcyjnych, charakteryzuje się przeplataniem polityki krajowej z inicjatywami regionalnymi i lokalnymi, które narastają w zdecentralizowany i oddolny sposób. Ważnym działaniem było tworzenie parków naukowych, centrów wsparcia innowacyjnego na poziomie regionalnym oraz sektoralnych centrów transferu technologicznego i ogólnej technicznej pomocy oferowanej na poziomie lokalnym. Generalnie „centra" są promowane i zarządzane wspólnie przez region, instytucje finansowe regionu, izby handlowe wraz z prywatnymi firmami i stowarzyszeniami przedsiębiorczymi.

W Norwegii program REGINN (Regionalny System Innowacyjny), eksperymentalny program trwający cztery lata, został rozpoczęty w 1998 r. jako pierwsze w Norwegii narzędzie polityki, skupiające się na regionalnych gronach. REGINN ma na celu stymulację kooperacji pomiędzy firmami w specyficznych sektorach oraz regionalnie ulokowanych organizacjach badawczych i regionalnych szkołach wyższych, w celu stymulowania zwiększonej zdolności innowacyjnej w ważnych gałęziach przemysłu lub gronach w danym regionie. Inicjatywa i środki na REGINN pochodzą z poziomu krajowego. Dziewiętnaście okręgów administracyjnych w Norwegii rywalizowało o uczestnictwo w programie w ramach przedkwalifikacyjnej rundy regionalnych analiz innowacyjnych oraz oferty konkretnych projektów innowacyjnych. Projekty były następnie prowadzone na poziomie regionalnym, często przez regionalny instytut badawczy. Typowy projekt dotyczył rozwoju nowych procesów technologicznych, metod organizacyjnych, wiedzy itp., realizowany był wspólnie przez lokalną sieć firm oraz regionalne uczelnie i instytucje badawcze.

W Finlandii stworzono specjalny program tzw. centrów umiejętności, którego celem jest zgromadzenie lokalnych, regionalnych i krajowych zasobów w celu rozwoju międzynarodowych, konkurencyjnych obszarów umiejętności. Ważnym elementem programu jest rozwój sieci powiązań i kooperacji pomiędzy różnymi regionalnymi graczami oraz branie udziału we wzroście kompetencji

w MŚP poprzez szkolenie. Program przyczynił się do powstania 8500 nowych miejsc pracy oraz 290 nowych firm wysokiej technologii w okresie od 1994 do 1998 r. Działa 14 regionalnych centrów umiejętności (CoEs) oraz dwa powiązane krajowo CoEs. Indywidualny program CoEs jest realizowany poprzez kooperację pomiędzy przemysłem, lokalnymi władzami, administracją publiczną, centrami technologii, uniwersytetami, politechnikami oraz instytutami badawczymi. Lokalne centra technologiczne generalnie odpowiadają za prowadzenie CoEs. Centra umiejętności są wybierane spośród konkurencyjnych ofert, a głównymi kryteriami są: wysoki standard międzynarodowy, innowacyjne podejście, potencjalny wpływ proponowanych działań i skuteczna organizacja.

W krajach związkowych Austrii i Niemiec wybrane instrumenty polityki są zaprojektowane i wprowadzane na poziomie regionalnym, a nie narodowym. Mimo że podejście jest zróżnicowane, wspólny jest zespół kluczowych celów i cech[34]. Polityka grona:

- jest postrzegana jako środek promowania rozwoju gospodarczego i zmian strukturalnych, często poprzez rozwijanie regionalnej zdolności innowacyjnej,
- jest oparta na poprawionej współpracy biznesowej i networkingu, który może wymagać stymulowania procesów socjalnych,
- podkreśla powiązania firm z regionalną infrastrukturą technologiczną instytucji edukacyjnych i badawczo-rozwojowych, w których wiedza stymuluje gospodarkę regionalną – w szczególności starają się one sprowadzić nową technologię do regionalnej sieci powiązań małych i średnich przedsiębiorstw; taka polityka oznacza popieranie regionalnego systemu innowacyjnego,
- uwypukla rolę organizacji publicznych jako mediatorów, pobudzających do tworzenia międzyfirmowych sieci powiązań oraz wspólnych projektów – szczególnie w początkowym etapie budowania grona udział osób trzecich jest konieczny do zajmowania się przepływem informacji, budowania wzajemnego zaufania pomiędzy członkami grona, wspomagania organizowania się sieci powiązań biznesowych itd.,
- wskazuje na potrzebę rozwoju zdolności innowacyjnych, zarządzania wiedzą itd. w firmach,
- skupia się na potrzebie stymulowania tworzenia wyspecjalizowanych czynników i wiedzy, w szczególności w gronach regionalnych.

[34] Ibidem, s. 46.

Grona w gospodarkach transformowanych

Od 1989 r. kraje Europy Środkowej i Wschodniej przechodziły przez głębokie zmiany ekonomiczne i polityczne. Najważniejszym celem gospodarek transformowanych jest dążenie do osiągnięcia stabilności makroekonomicznej. Gospodarki te koncentrowały się na utrzymaniu wzrostu gospodarczego, obniżeniu inflacji, zapewnieniu równowagi finansów publicznych, stabilizacji kursu walutowego oraz przeciwdziałaniu bezrobociu. Charakterystyczny dla gospodarek transformowanych jest brak działań związanych z długofalową polityką regionalną. Problemy regionalne w Polsce w okresie transformacji rozwiązywane były za pomocą „sił rynkowych". Działania ograniczały się tylko do łagodzenia skutków przebudowy i restrukturyzacji gospodarek, czyli walki z bezrobociem, wspierania procesów restrukturyzacji, wspierania MŚP. Efekt polaryzacji kraju w sensie wzmocnienia aglomeracji i osłabienia pozostałych obszarów jest wynikiem niepodjęcia działań w sferze polityki regionalnej w Polsce w okresie transformacji. Jednym z impulsów pod koniec lat dziewięćdziesiątych, zmierzających do nakreślenia kierunków rozwoju, były działania związane z procesem akcesyjnym. Istnieje jeszcze bardzo dużo przeszkód, powodujących nieudolność działań w sferze polityki regionalnej. Zasadniczymi przeszkodami w podejmowaniu działań dotyczących polityki regionalnej były: brak odpowiednich regulacji, przygotowujących do członkostwa w UE; brak programów rozwoju regionalnego, które wychodziłyby poza charakter deklaratywny; brak uporządkowania kompetencji na szczeblu regionalnym; brak pomysłów na połączenie Europejskiej Polityki Regionalnej z polskimi instrumentami; brak rzeczywistej współpracy międzyregionalnej; brak decentralizacji finansów publicznych, pozwalających regionom na prowadzenie samodzielnej polityki regionalnej; brak uporządkowania kwestii polityki sektorowej i jej zgodności z polityką regionalną.

Podczas gdy rekomendacje w kwestii polityki zorientowane na rozwój gron w gospodarkach przejściowych nie zawierają istotnych różnic w podejściu do analogicznych struktur w krajach OECD, ważne jest wzięcie pod uwagę pewnych cech charakterystycznych dla gospodarek transformowanych, które mogą ten proces spowolniać. Należy do nich:

- koncentracja przemysłu w wysoko wyspecjalizowanych regionach przemysłowych, z priorytetem przypisanym przemysłowi ciężkiemu kosztem produkcji dóbr konsumpcyjnych,
- brak horyzontalnych powiązań pomiędzy graczami gospodarczymi,
- nieformalne sieci powiązań, omijające usztywnienia procesów planowych, które mogą wciąż dzisiaj obowiązywać,
- brak konwencjonalnie funkcjonującego systemu prawnego i finansowego oraz jasnych standardów księgowych,
- kluczowa (przed rokiem 1990) rola RWPG w handlu,

- negatywny klimat dla biznesu z niezainteresowanymi lub przeszkadzającymi władzami oraz niegodnymi zaufania „przedsiębiorcami",
- wysokie bezrobocie, często skoncentrowane w specyficznych regionach, gdzie duże fabryki są jedynymi pracodawcami,
- ukryte wsparcie państwa dla dużych firm, opóźniające zmiany – nowe grona są zablokowane wewnątrz starych obszarów przemysłowych,
- rozwój gospodarczy o charakterze policentrycznym, dotyczący regionów dobrze wyposażonych w infrastrukturę i powiązania informacyjne,
- brak społecznego kapitału i zaufania: przykład regionów przemysłowych we Włoszech podkreśla wagę osobistych relacji pomiędzy członkami konkurujących firm; w krajach postkomunistycznych pojęcie zaufania jest trudne do przekazania z powodu spuścizny komunistycznych reżimów, silna nieufność utrzymuje się w interakcjach z administracją publiczną oraz wśród uczestników sieci powiązań biznesowych.

Prace nad polityką rozwoju gron w krajach OECD[35] pokazały, że nie jest wskazane próbowanie tworzenia gron od zera. Zasadniczo polityka nakierowana na grona powinna dostarczać ram do dialogu i kooperacji między firmami, sektorem publicznym (szczególnie na lokalnym i regionalnym poziomie władz) oraz organizacjami pozarządowymi. Pewne inicjatywy należy w tym kontekście popierać, np. korzystanie z możliwości współpracy warunkowanych przez bliskość, np. tworzenie stowarzyszeń wzajemnych gwarancji kredytowych, inicjowanie wspólnych kampanii marketingowych, wspólnych projektów szkoleniowych. Te fora dyskusyjne mogą być również wykorzystane do identyfikowania specyficznych potrzeb uczestników gron, takich jak brak odpowiednich przypisów czy nieodpowiednia infrastruktura. Polityka regionalna powinna być dopasowana do specyficznych warunków na danym terenie. Tak jak każde grono jest inne, tak też nie ma recepty na jedno, zawsze skuteczne rozwiązanie.

Raporty OECD na temat budowy gron w Polsce wskazują na specyficzne cechy, związane z budowaniem tychże w gospodarkach przejściowych, którymi są:

1) **Grona rolnicze/grona miejskie**. W większości gospodarek przejściowych sektor rolny pozostaje istotnym pracodawcą. W pewnych wypadkach kraje są podzielone na obszary głównie rolnicze i centra miejskie o wysokiej koncentracji przemysłu. Polityka gron musi brać pod uwagę silne zróżnicowanie istniejące między miastem i wsią.
2) **Przyciągnięcie diaspory**. Osoby pozostające na emigracji stanowią ważny zasób gospodarek przejściowych. Często są to osoby posiadające zachodnie wykształcenie i/lub międzynarodowe doświadczenie zawo-

[35] www.oecd.org.

dowe oraz gruntowną wiedzę na temat kraju swego pochodzenia. Może to potencjalnie otwierać drzwi do inwestycji i joint ventures. Podczas planowania polityki gron należy położyć szczególny nacisk na przyciągnięcie przedstawicieli diaspory.

3) **Kobieca przedsiębiorczość**. Istnieje już znaczna liczba inicjatyw, formalnych sieci i stowarzyszeń, których celem jest wspieranie kobiecej przedsiębiorczości. Kobiety prowadzące przedsiębiorstwa w krajach okresu przejściowego mają problemy z dostępem do kredytów oraz rzadziej mogą skorzystać z towarzyszących, szkolących i wspierających sieci powiązań. Poprzez podział różnorodnych komercyjnych działań lub uczestnictwo w kolektywnych programach gwarancyjnych przedsiębiorstwa prowadzone przez kobiety mogą znacznie skorzystać na budowaniu gron. Włączenie wymiaru płci w analizę gron może pomóc w przezwyciężeniu niektórych głównych przeszkód, z którymi styka się kobieta biznesu. Nie powinno to jednak prowadzić do zamknięcia kobiet tylko w kilku tradycyjnych sektorach.
4) **Młodzieżowa przedsiębiorczość**. Włączenie wymiaru młodzieżowej przedsiębiorczości w analizę gron zwraca uwagę na dwie cechy rozwoju gron. Po pierwsze relacje pomiędzy przedsiębiorcami a ciałami edukacyjnymi, które oferują szkolenia i mentoring, są fundamentem dynamicznej przedsiębiorczości. Po drugie przewaga konkurencyjna młodych przedsiębiorców, którzy często rozpoczynają działalność w sferze nowej technologii informacyjnej, rozrywki lub w sektorze społecznym. Grona przedsiębiorczości w tej dziedzinie mogą odnosić korzyści z polityki nakierowanej na młodych przedsiębiorców.
5) **Mniejszości narodowe**. Rozwój gospodarczy ma bezpośredni wpływ na harmonię w ramach społeczeństwa. Nierówny postęp gospodarczy może podsycać spory etniczne i zagrażać dobrosąsiedzkim relacjom wewnętrzym oraz w regionie. Przykładowo, aby uniknąć spowodowanego korzyściami z inwestycji zagranicznych na Węgrzech wzrostu nierówności między mniejszościami węgierskimi oraz szerszą społecznością, należało zwrócić uwagę na to, jak te korzyści są rozdzielane pomiędzy lokalną społeczność oraz jaki wpływ ma tworzenie gron na integrowanie mniejszości narodowych.
6) **Grona nadgraniczne w krajach okresu przejściowego**. W związku z wejściem Polski w struktury UE ważne jest ponadnarodowe tworzenie gron technologicznych, np. w pasie pogranicza zachodniego.

Jak wynika z licznych badań przeprowadzonych w ramach prac nad regionalnymi strategiami innowacyjnymi, które mogą prowadzić do zidentyfikowania gron, przedsiębiorcy w gospodarkach przejściowych wymieniają cały zakres trudności w rozwoju działań przedsiębiorczych. Wśród nich znajdują się: wyso-

kie podatki i nieefektywna administracja podatkowa, problemy z dostępem do kapitału (np. do długoterminowego kredytu), nieprzyjazne, czasami skorumpowane biurokratyczne instytucje, ingerujące w politykę i decyzje firm. Sektor publiczny i usługi działają nieefektywnie. Siła robocza jest nieelastyczna i pozbawiona nowoczesnych umiejętności. Analizy opracowanych raportów regionalnych strategii informacyjnych w Polsce potwierdzają wszystkie wymienione spostrzeżenia.

POLICY TOWARDS INDUSTRIAL CLUSTERS IN THE EU MEMBER COUNTRIES. CONCLUSIONS FOR POLAND

Summary

The economic policy makers identified industrial clusters as a potential drive for economic and innovative growth. In fact, many economies owe to industrial clusters a surprisingly high percentage of inland production and employment. They are especially present in rich regions. Thanks to their unique features, clusters can promote innovations due to sharing information via formal and informal channels, permanent training of the specialised workforce and innovative by-products. The interest in clusters encompasses a wide circle of government and extragovernment actors, also in the European Union countries.

The article consists of the following parts: the theoretical clusters concepts mainly on the basis of the western literature, the policy towards clusters in the economies of European countries and the specificity of supporting clusters in transition economies. The purpose of this article is presentation of clusters concepts, their types and examples of supporting clusters in Europe with a focus on their specificity in transition economies. The analysis of the clusters concepts leads to the conclusions with regard to changes in the hierarchy of territorial determinants of companies' competitiveness, i.e. agglomeration effects and external advantages relevant to them, at present giving way to network advantages, which is first of all connected with the globalisation processes. The globalisation and integration processes have lead to a greater specialisation and the regional competitiveness has made a shift from the level of prices to the level of quality and innovations. From the point of view of the regional policy in the Middle Europe countries, the question has grown very important, how to provoke the development of such a cluster – particularly in the area of high technology. This question is becoming very important in the aspect of Poland's membership in the EU and of the competitiveness of our economy.