

Karol Olejniczak

**APETYT NA GRONA?
KONCEPCJA GRON ORAZ KONCEPCJE
BLISKOZNACZNE W TEORII I PRAKTYCE ROZWOJU
REGIONALNEGO¹**

Celem niniejszego artykułu jest kompleksowe omówienie problematyki gron (*clusters*). Artykuł rozpoczyna analiza zagadnień teoretycznych nowego podejścia do rozwoju regionalnego i lokalnego. W dalszej części zostały przedstawione i omówione takie bliskoznaczne koncepcje jak: Marshallowskie okręgi przemysłowe, włoskie okręgi przemysłowe, nowe dystrykty przemysłowe, mezosystemy, lokalne środowiska innowacyjne, regiony uczące się, regionalne systemy innowacji. Rdzeniem artykułu jest analiza koncepcji gron – jej podstawy teoretyczne, definicje, relacje z innymi koncepcjami, pozytywne i negatywne efekty gron, siła i słabości metodologiczne. Ostatnia część artykułu jest poświęcona zagadnieniom praktycznym – politykom prorozwojowym inspirowanym teorią gron. Przegląd obejmuje głównie inicjatywy i działania podejmowane w państwach Unii Europejskiej.

Wprowadzenie

Tradycyjne teorie rozwoju regionalnego oraz budowane na nich polityki w małym stopniu uwzględniały kwestie przestrzeni i lokalizacji. Opierały się one na założeniach neoklasycznej ekonomii, gdzie siłami równoważącymi wzrost są doskonała konkurencja, mobilne czynniki produkcji i racjonalne działanie aktorów gospodarczych dążących do maksymalizacji zysków (OECD 2001a, s. 177). Przestrzeń była więc tylko źródłem naturalnych środków produkcji – chodziło o jak najlepszy dostęp do nich oraz najbardziej wydajne ich użycie. Wraz z globalizacją gospodarki światowej teorie te zasiły neofordystowskie podejście do rozwoju regionalnego, opierające się na zasadzie maksymalizowania przewagi komparatywnej (Asheim 2001, s. 39). Procesy takie jak rozwój transportu i technologii, internacjonalizacja

¹ Artykuł ten jest rezultatem badania prowadzonego podczas stypendium w bibliotece European University Institute (Florencja) zrealizowanego pod auspicjami EUSSIRF, w ramach Piątego Programu Ramowego – sekcji Dostępu do Infrastruktury Badawczej Komisji Europejskiej.

This article is the result of the research carried out at the European University Institute Library (Florence) under the auspices of European Union Social Science Information Research Facility (EUSSIRF), part of the The European Commission's Access to Research Infrastructures section within the Fifth Framework Programme (Improving Human Research Potential).

gospodarki, liberalizacja i deregulacja handlu międzynarodowego i rynków finansowych, wzrost mobilności transnarodowych korporacji miały znosić ograniczenia przestrzenne i dalej zmniejszać znaczenie przestrzeni w rozwoju gospodarczym.

W latach osiemdziesiątych pojawił się jednak nowy nurt teorii i praktyki, oparty na postfordyzmie. Nurt ten przedstawiał industrializację jako proces terytorialny. Podkreślał kluczową dla rozwoju gospodarczego rolę procesów przestrzennych – szczególnie aglomeracji – oraz czynników nieekonomicznych, miękkich, specyficznych dla danej lokalizacji, takich jak instytucje, struktury społeczne i relacje lokalne, tworzenie się wiedzy, tradycja i kultura współpracy.

Nowy paradygmat włączył „terytorium” w centrum analizy rozwoju gospodarczego. Przesunął akcent z przewagi komparatywnej na przewagę konkurencyjną, czyli bardziej produktywne użycie wyjątkowej kombinacji zasobów skoncentrowanych w danej lokalizacji (Porter 1998, s. 78; Asheim 2001, s. 39). Jakość lokalizacji – jej potencjał endogeniczny, przedstawiana jest obecnie jako główny warunek rozwoju regionalnego i konkurencyjności w gospodarce globalnej (Piore, Sabel 1984; Scott 1988; Bergman et al. 1991; Porter 2001b; Steiner 1998).

Zainteresowanie kwestią rozwoju gospodarczego skoncentrowanego w danej lokalizacji i zależnego od lokalnego/regionalnego potencjału (*localized spatial growth*) pojawiło się jednocześnie w ramach różnych dyscyplin, począwszy od ekonomii, poprzez biznes i zarządzanie, geografii ekonomiczną, aż po socjologię. Rezultatem tego jest mnogość pojęć, teorii oraz definicji mieszczących się w nurcie nowego paradygmatu rozwoju regionalnego i lokalnego. Tak więc pisząc o gronach, nie można pomijać innych, często bardzo zbieżnych z nimi koncepcji. Wszystkie one mają podobne podstawy oraz takie wspólne elementy jak: akcentowanie roli koncentracji przestrzennej, specjalizacji i elastyczności produkcji, powiązań między firmami, środowiska kulturowego, powstawania i transferu innowacji. Jednocześnie poszczególne podejścia różnią się rozłożeniem akcentów i zaproponowanymi definicjami.

Trudno jest przeprowadzić wyczerpujące zestawienie tych teorii. W dalszej części postaram się jednak o wyeksponowanie kilku najbardziej wpływowych koncepcji wraz z ich głównymi elementami.

1. Pierwsze inspiracje teoretyczne

Nowy paradygmat, czy jak określa go Amin (1995, s. 281) – teza o lokalizacji (*localization thesis*), nie jest *novum*. Ma on swoje zakorzenienie w dużo wcześniejszych teoriach. Za pierwszą inspirację uznaje się obserwację **A. Smitha** dotyczącą specjalizacji siły roboczej². Drugim źródłem są prace **M. We-**

² Jak zauważa Steiner (1998, s. 5), stwierdzenie zawarte w 3 rozdziale *Wealth of the Nations* A. Smitha: „podział pracy jest ograniczony zakresem rynku” jest pierwszą wskazówką do uznania, iż specjalizacja zależy od globalizacji, a rozszerzenie rynków jest warunkiem wstępnym specjalizacji regionalnej prowadzącej do wyższej produktywności i wymuszającej współpracę. Gordon i McCann (2000, s. 514) potwierdzają tę interpretację.

bera (1909) na temat korzyści ze specjalizacji i przestrzennej koncentracji produkcji. Weber uznawał aglomerację za jeden z głównych czynników lokalizacji.

Jednak kluczowa dla nowego paradygmatu rozwoju regionalnego była praca **A. Marshalla** (1920). Marshall zwrócił uwagę na procesy koncentracji gałęzi wytwórczości w przestrzeni. Wspominał tylko o jej głównych przyczynach (sprzyjające warunki geograficzne danej lokalizacji i wydarzenia historyczne, np. decyzje i patronat władców, migracje rzemieślników z kontynentu), a szczególną uwagę poświęcił strukturze i efektom tej koncentracji. Stwierdził, że skupiska firm z sektorów pokrewnych – szczególnie małych, wyspecjalizowanych warsztatów rzemieślniczych, oferujących zróżnicowane produkty – tworzą, wraz z instytucjami i lokalnym środowiskiem, dynamiczny rozwój gospodarczy. To zjawisko przestrzennej koncentracji produkcji (a także i usług) nazwał „**okręgami przemysłowymi**” (*industrial districts*). Jako przykłady z Wysp Brytyjskich podawał między innymi: garncarstwo w Staffordshire, produkcję mebli bukowych w Wycombe, włókiennictwo w Manchesterze i Leeds, produkcję noży w Sheffield czy przemysł metalowy w Birmingham (Marshall 1920). Opisuąc korzyści płynące z okręgów przemysłowych, wprowadził pojęcie „ekonomii zewnętrznych” (*external economies*) – a więc pozytywnych dla firm efektów zależnych od rozwoju całej branży. Jako główne korzyści wymienił (Marshall 1920, s. 221–231):

- specyficzną atmosferę przemysłową promującą określone formalne i nieformalne zwyczaje, etos pracy, przedsiębiorczość,
 - efekty rozlewania się wiedzy i umiejętności pomiędzy lokalnymi firmami,
 - rozwój wspomagających i pokrewnych gałęzi przemysłu,
 - łatwiejszy dostęp i możliwości nabywania specjalistycznego sprzętu produkcyjnego,
 - lokalny rynek wyspecjalizowanej i wysoko wykszcolonej siły roboczej.
- W swojej analizie Marshall podkreślał więc korzyści skali i aglomeracji.

Zwrócił także uwagę na ewentualne niekorzystne zjawisko uzależnienia się danej lokalizacji od jednej branży. Remedium na to miałyby być funkcjonowanie w dystrykcie wielu firm z sektorów pokrewnych, oferujących zróżnicowane produkty. Ich zdolność do reorientacji i różnice w profilu produkcji łagodziłyby ewentualne załamania koniunktury jednej branży.

Wśród „klasyków” nowego podejścia do rozwoju regionalnego należy wymienić także **F. Perroux** (1955, za Grzeszczak 1999) i jego koncepcję **biegunów wzrostu** – jednostek motorycznych, w których koncentruje się wzrost gospodarczy. U podstaw tej koncepcji leżało stwierdzenie, że wzrost nie jest równomierny i przejawia się ze zmienną intensywnością – w postaci punktów i biegunów. Koncepcję tę rozwijał dalej **O. Hirschman** (1958, za Grzeszczak 1999), odnosząc ją do przestrzeni i analizując nierównowagę regionalną³. Analiza i wspieranie skoncentrowanych przestrzennie gałęzi przemysłu była osią wypracowanej w ZSRR koncepcji kompleksów terytorialno-produkcyjnych.

³ Szerokie, wyczerpujące omówienie koncepcji biegunów wzrostu, wraz z koncepcjami im pokrewnymi, przedstawia Grzeszczak (1999).

Mimo istnienia powyżej przytoczonych teorii nowy nurt rozwoju regionalnego zaczął się rozwijać dopiero w latach osiemdziesiątych minionego stulecia. W literaturze tematu podaje się najczęściej dwie przyczyny tego zjawiska: zasadnicze zmiany w gospodarce w ostatnich 25 latach (głównie nasilający się proces internacjonalizacji produkcji, ostrzejsza konkurencja i nacisk na jakość produktów oraz ich różnorodność, konieczność większej elastyczności) oraz nieadekwatność starego podejścia do rozwoju regionalnego (dotychczas opierano się na dużych inwestycjach infrastrukturalnych, podczas gdy rosło zapotrzebowanie na innowacyjne strategie rozwoju regionów zapóźnionych) (Gordon, McCann 2000, s. 514). Nie bez znaczenia był także brak właściwych narzędzi metodologicznych niezbędnych do analizy. W dalszej części artykułu przedstawiam kolejne teorie w porządku chronologicznym (z wyjątkiem koncepcji gron). Należy jednak podkreślić, że pojawianie się kolejnych koncepcji nie znosiło poprzednich definicji – funkcjonują one równolegle.

2. Włoskie okręgi przemysłowe

Prawdziwy renesans Marshallowskich okręgów przemysłowych nastąpił za sprawą włoskiego badacza **G. Becattiniego**. Analizował on fenomen dynamicznego rozwoju regionu Trzeciej Italii⁴. Becattini stwierdził, że przyczyną tego sukcesu jest występowanie Marshallowskich dystryktów przemysłowych (później nazywanych **włoskimi dystryktami przemysłowymi**). Zdefiniował je jako enklawy wzrostu, wyspecjalizowane w dominującej dziedzinie wytwórczości (w przypadku Włoch był to głównie przemysł lekki) i złożone z gęstej sieci małych i średnich przedsiębiorstw (najczęściej rodzinnych), komplementarnych wobec siebie i powiązanych ze sobą relacjami handlowymi. Firmy te są elastyczne i otwarte na szybko zmieniający się popyt rynku globalnego (Becattini 1979, za Pietrzyk 2000, s. 44–45). Definicja ta pokrywa się z koncepcją Marshalla. Becattini uwypuklił jednak rolę społeczno-kulturowych uwarunkowań lokalnej produkcji. Podkreślił, że włoskie okręgi przemysłowe to jednostki społeczno-terytorialne, w których zachodzi osmoza między lokalną wspólnotą i jej tradycją a lokalnymi przedsiębiorstwami. Dla ich sukcesu gospodarczego kluczowe są tradycja, lokalne więzi i oparte na nich zaufanie (Becattini 1979, za Pietrzyk 2000; Becattini 1990). Zarówno Becattini, jak i jego kontynuatorzy (np. M. Belladini, S. Brusco) podkreślali lokalną specyfikę i unikatowość tych relacji. Lista korzyści płynących z funkcjonowania okręgów pokrywa się z tymi zidentyfikowanymi przez Marshalla, jednak szczególny nacisk kładzie się na elastyczność nowych układów produkcyjnych i co za tym idzie, ich efektywność w erze postfordyzmu.

⁴ Należy zaznaczyć, że mimo iż Becattini i jego kontynuatorzy badali region północnych Włoch, podstawą analizy operacyjnej były mniejsze jednostki przestrzenne – obszary dojazdu do pracy (*travel to work areas*). Odpowiadają one wielkością polskim powiatom (por. Burrioni, Trigilia 2001).

3. Nowe okręgi przemysłowe

Analizy Becattiniego były rozwijane po drugiej stronie Atlantyku. Włoskie dystrykty przemysłowe zaczęto przedstawiać jako podstawową formę przestrzennej organizacji produkcji w erze postfordyzmu (Piore, Sabel 1984) – swoistą lokalną odpowiedź na globalizację. Szkoła kalifornijska rozwijała dalej tę koncepcję na przykładach ze Stanów Zjednoczonych, operując pojęciem „**nowych przestrzeni przemysłowych**” (*new industrial spaces*). Kładła nacisk na wertykalną dezintegrację łańcuchów produkcyjnych i elastyczną specjalizację firm w ramach okręgu, współpracujących z wieloma zleceniodawcami. Teoretycy tej szkoły podkreślali głównie specyficzne korzyści skali uzyskiwane przez firmy z okręgu (a więc znowu odwołując się do Marshalla). Ponadto tak jak Becattini szczególną uwagę zwracali na rolę konwencji, niepisanych zasad i lokalnej tradycji – wyjątkowych dla danej lokalizacji (tzw. *untraded interdependencies*) w koordynowaniu aktorów gospodarczych (Scott 1988; Storper 1997). Sceną tych procesów miał być region. W praktyce okręgi zidentyfikowane i badane w Stanach różniły się od swoich włoskich odpowiedników tym, że opierały się przede wszystkim na wertykalnych powiązaniach biznesowych między firmami w ramach łańcucha produkcji, w dużo mniejszym stopniu zaś na powiązaniach społeczno-kulturowych między firmami z tej samej branży (Doeringer, Terkla 1996).

4. Filierie i mezosystemy

Punktem centralnym w badaniach naukowców francuskich były skoncentrowane przestrzennie łańcuchy produkcji. Analizując ten fenomen i rozwijając teorie Perroux, badacze francuscy wprowadzili terminy *filierie* i „mezosystemu”. *Filierie* został zdefiniowany przez Montfort (1983) jako system, w którym dobra i usługi są dostarczane do ich końcowych odbiorców w łańcuchu produkcyjnym, a poszczególne czynności realizowane są przez powiązane ze sobą, lecz niezależne jednostki gospodarcze. Termin *meso-système* (wprowadzony przez Bandta) jest znacznie szerszy i dotyczy wszystkich pionowych i poziomych zależności pomiędzy aktorami gospodarczymi z danego terytorium, zaangażowanymi w produkcję, dystrybucję i konsumpcję jednej kategorii produktu⁵.

5. Systemy innowacji, środowisko innowacyjne i regiony uczące się

Kolejne głosy w dyskusji nad współczesnymi procesami przestrzennymi eksponują rolę wiedzy i innowacji. Czerpią one z ewolucyjnej ekonomii, ewolucyjnej teorii zmiany technologicznej oraz nowej teorii innowacji⁶.

⁵ Przegląd tych teorii oferuje Jacobson et al. (1996).

⁶ Kluczowy jest tutaj wpływ prac Schumpetera i jego definicja innowacji. Po pierwsze, innowacja jest rozumiana nie tylko jako udoskonalenie procesu technologicznego, ale jako każde pozytywne udoskonalenie, zmiana – także zmiany organizacyjne, instytucjonalne, zmiany sprzedaży (np. otworzenie nowych rynków). Po drugie, charakter innowacji jest radykalnie inny niż

Jako pierwsza ten temat podjęła szkoła nordycka, która na określenie współczesnej gospodarki globalnej wprowadziła termin „gospodarki uczącej się” – *learning economy* (Lundvall 1992; Lundvall, Johnson 1994)⁷. Akcentuje ona proces uczenia się – przekazywania wiedzy, dzielenia się nią i tworzenia innowacji. Kluczowe dla tych procesów są współpraca i zaufanie wyrastające z kontekstu kulturowego i z lokalnego środowiska. Tak więc powraca tu argument używany w teoriach Marshallowskich dystryktów przemysłowych. Szkoła nordycka również podkreśla, że bliskość przestrzenna firm i jednostek w znacznym stopniu ułatwia akumulację wiedzy (a zatem ciągłe doskonalenie się, o czym pisał już Marshall na przykładzie rzemieślników w okręgach przemysłowych) i związaną z nią innowację, a także transfer wiedzy pomiędzy poszczególnymi aktorami danej lokalizacji (szczególnie wiedzy niepisanej, opartej na doświadczeniu). Szkoła ta eksponuje jednak jeszcze jeden, śladowo obecny we wcześniejszych teoriach element – istnienie systemu relacji. Lundvall podkreśla, że innowacja i wiedza są systemowe i kolektywne – działają dopiero w organizmie złożonym z firm powiązanych ze sobą siecią współpracy oraz instytucji. Tak więc rola sieci społecznych i lokalnych instytucji jest decydująca w tym procesie (Asheim, Isaksen 2000). Szkoła nordycka opisując taki system, koncentrowała się jednak początkowo na poziomie narodowym i wprowadziła termin „**narodowy system innowacji**” (Lundvall, Edquist 1997, za Cooke et al. 1997).

Motywy lokalnego systemu sprzyjającego produkcji wiedzy i innowacji jest rozwijany w pracach innych badaczy europejskich skupionych w **GREMI** (Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs). Wprowadzili oni pojęcie „**lokalnego środowiska innowacyjnego**” (*local innovative milieu*) jako inkubatora innowacji i samopodtrzymującej się „maszyny wiedzy”. Lokalne środowisko innowacyjne jest definiowane jako struktura czy też kompleksowa sieć głównie nieformalnych społecznych relacji, istniejących na danym, ograniczonym terytorium, determinowanych przez poczucie przynależności, lokalną kulturę, zwyczaje. Taka struktura, czy raczej organizm, wzmacnia lokalną innowacyjność poprzez kolektywny proces uczenia się. Według GREMI rozwój regionalny zależy od rozwijania potencjału endogenicznego i podnoszenia innowacyjności. Region jako instytucja i przestrzeń miałby być zintegrowany w procesie tworzenia/niszczenia – rozprzestrzeniania/koncentracji innowacji technologicznych (Ratti et al. 1997).

Kolejny termin, który zaproponowano w latach dziewięćdziesiątych, to „**region uczący się**” (*learning region*) (Asheim 1996; Simmie 1997). Rozwijał

w tradycyjnych teoriach – innowacja nie jest procesem linearnym, lecz skokowym. Z tym związane jest kładzenie akcentu na radykalną innowację.

⁷ R. Hudson (1999) zauważa, że jest to tylko jedno z podejść szerokiego nurtu teorii, które głoszą, że ciągłe tworzenie wiedzy i jej wymiana jest najważniejszą operacją we współczesnych gospodarkach, w erze globalizacji (Giddens 1990; Strange 1988, za Hudson 1999). *Learning economy* odnosi się do nauki poprzez interakcje. Hudson wymienia jeszcze inne „nurty”: *learnign by doing*, *learning by using*, *learning by searching*. Te strumienie łącząc się, wpadają do jeszcze szerszej teorii-rzeki: gospodarki opartej na wiedzy (*knowledge-based economy*).

on model kolektywnego i instytucjonalnego (czy nawet zinstytucjonalizowanego) uczenia się, analizując fenomen wzrostu gospodarczego i konkurencyjności takich lokalizacji jak: Krzemowa Dolina, medyczna aleja w Minneapolis, Cambridge, przemysł aerokosmiczny w Tuluzie (Lawson, Lorenz 1999). Region uczący się ma wszystkie cechy dystryktu przemysłowego – właściwie jest jego wyższym stadium rozwoju (Asheim 1995) – główna różnica polega na stopniu elastyczności, region uczący się bowiem ciągle zmienia się, tworzy radykalne innowacje (głównie technologiczne), wkracza na nowe rynki, w nowe dziedziny, wyłamując się ze swojej ścieżki rozwoju i unikając w ten sposób skostnienia. Skuteczną koordynację zapewniają kolektywny charakter procesu i instytucje (tworzone na bazie dobrowolnych związków).

Pod koniec lat dziewięćdziesiątych pojawił się, za sprawą H.J. Braczyka, P. Cooke, i M. Heidenreicha (1998), kolejny termin – **regionalnych systemów innowacji**. Celem jego wprowadzenia było zintegrowanie ekonomii ewolucyjnej i rozwoju regionalnego w kontekście innowacji. RSI jest modyfikacją powyżej przytaczanych terminów – narodowego systemu innowacji i regionu uczącego się. Odwołuje się także do koncepcji okręgów przemysłowych, gron przemysłowych, sieci innowacji i środowiska innowacyjnego, podkreślając, że RSI jest niejako wyższym stadium rozwoju. Koncepcja RSI w sposób jeszcze silniejszy bazuje na teorii systemów, a także podkreśla rolę sieci społecznej i stowarzyszeń (partnerów biznesowych, naukowych, rządowych, samorządowych) – często odwołując się do koncepcji gospodarki stowarzyszeniowej (*associational economy*) (Cooke, Morgan 1998). Według Braczyka et al. (1998) RSI to zorganizowany i koordynowany system tworzenia innowacji i wiedzy. Są w niego włączone zarówno firmy z wiodących, regionalnych branż, jak i instytucje towarzyszące, rządowe, naukowe. System obejmuje również finansowanie tworzenia się innowacji (Cooke et al. 1997, s. 484). Skupione w nim firmy, instytucje naukowe, badawcze, agencje rozwoju, instytucje finansowe, organizacje społeczne, a także instytucje administracji, tworzą system transferu innowacji i technologii, podnosząc produktywność i konkurencyjność danej lokalizacji na arenie globalnej (Braczyk, Cooke, Heidenreich 1998).

Poziomem analizy są regiony – definiowane jako poziom administracyjny poniżej poziomu narodowego. Przykładami RSI i zróżnicowanych sposobów zarządzania nimi są między innymi regiony Midi-Pyrénées, Singapur, Ontario, Kalifornia.

6. Grona

Koncepcja gron ma swoje korzenie w teoriach aglomeracji (przede wszystkim korzyści zewnętrznych Marshalla) oraz w Nowej Teorii Handlu. Jest także silnie związana z teoriami pochodzącymi z zarządzania – głównie ze strategiami zachowań konkurencyjnych.

Pojawiła się na początku lat dziewięćdziesiątych mniej więcej równocześnie z opisywanymi w poprzednim punkcie koncepcjami narodowych systemów

innowacji i środowisk innowacyjnych. Została wprowadzona niezależnie przez M.E. Portera (1990) i P. Krugmana (1991). Krugman wykorzystuje grona jako koncepcję wyjściową do modeli wpisujących się w Nową Teorię Handlu. Natomiast Porter rozwinął grona i uczynił z nich narzędzie badania przewagi konkurencyjnej takich lokalizacji jak regiony i miasta (Porter 1998, 2001b), stając się też jej głównym promotorem.

Według Portera grona (*clusters*) to: „geograficzne skupiska wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji (np. uniwersytetów, jednostek normalizacyjnych i stowarzyszeń branżowych) w poszczególnych dziedzinach, konkurujących między sobą, ale także współpracujących” (Porter 2001a, s. 246).

6.1. Grona jako przewaga konkurencyjna lokalizacji

Grona są tak naprawdę częścią modelu wpływu lokalizacji na konkurencję, przedstawianego przez Portera jako „diament konkurencyjności” (Porter 2001a). „Diament” to cztery źródła przewagi konkurencyjnej zidentyfikowane przez Portera: warunki czynników produkcji (nakładów), warunki popytu, sektory pokrewne i wspomagające, kontekst strategii i rywalizacji firm (Porter 2001a, rozdz. 7).

Grona są jednym z wierzchołków rombu (sektory pokrewne i wspomagające), jednak Porter traktuje je jako przejaw wzajemnych oddziaływań wszystkich czterech wierzchołków (Porter 2001a, s. 265). Grona są więc systemem wzajemnie powiązanych firm i instytucji. Wartość grona jako całości jest większa niż suma wartości poszczególnych jego części. To dopiero ta „wartość dodana”, jaką wytwarza grono, uwalnia szereg pozytywnych procesów, wzmacniając konkurencyjność danej lokalizacji (wiele z nich wymienianych było już przez A. Marshalla). Porter grupuje je wokół trzech grup korzyści (Porter 2001a, s. 265–281; DTI 2001; Steiner 1998):

1. Zwiększanie wydajności należących do grona firm lub sektorów – chodzi tu konkretnie o takie korzyści jak:

- dostępność wyspecjalizowanych nakładów i pracowników dla miejscowych firm (proces tworzenia się i doskonalenia wysoko wyspecjalizowanej siły roboczej jest ciągły),
- dostęp do informacji – np. rynkowych (szczególnie informacji o bieżących potrzebach nabywców) czy technicznych,
- komplementarność firm i ich działań – lepsze kojarzenie nakładów oraz potrzeb firm, efektywniejszy podział funkcji pomiędzy firmami, komplementarność oferowanych produktów, wspólne działania marketingowe,
- dostęp do instytucji i dóbr quasi-publicznych – dzięki gronu rosną powiązania firm z otoczeniem instytucjonalnym – uniwersytetami, szkołami, samorządem; zapewnia to dostęp do kadr, wymianę wiedzy i wdrażanie innowacji z jednostek badawczych, nowe sposoby finansowania lub promocji wspierane

przez władze; ponadto współwystępowanie wielu pokrewnych firm zachęca władze do wyspecjalizowanych inwestycji w oświatę, informacje, targi branżowe, infrastrukturę, to przyczynia się także do powstania czasopism branżowych, ośrodków szkoleniowych i centrów ekspertyz etc.,

- zachęty i pomiar efektywności – współwystępowanie rywalizujących ze sobą firm zmusza je do ciągłych porównań, podnoszenia efektywności, obniżają się także koszty kontroli efektywności pracowników (łatwiej jest sprawdzić ich wydajność – porównując do firmy z sąsiedztwa); powtarzające się kontrakty i ciągła współpraca firm redukuje zachowania oportunistyczne i przypadki firm „jednego kontraktu” (nieuczciwych lub niesumiennej kontrahentów), gdyż firmy nastawiają się na długookresową współpracę i wolą dbać o swoją reputację.

2. Zwiększanie zdolności do innowacji. Odbywa się ono dzięki następującym procesom:

- firmy wzajemnie się obserwują, podpatrując nowe, efektywne rozwiązania z sąsiedztwa (każda innowacja rozprzestrzenia się dużo szybciej),
- nacisk konkurencyjny jest dużo silniejszy – potrzeba innowacji i ulepszeń, które dałyby przewagę nad sąsiadami, jest większa, firmy ciągle się doskonalą i specjalizują, poszukując nowych nisz rynkowych,
- eksperymentowanie w firmach grona jest mniej kosztowne, firmy zaś często wzajemnie uzupełniają się przy wprowadzaniu innowacji,
- dyfuzja innowacji i wiedzy jest dużo szybsza dzięki współpracy, bezpośrednim kontaktom firm, wymianie doświadczeń, przepływowi pracowników, pomysłów etc.

3. Zachęcanie do tworzenia nowych firm, co umożliwiają:

- łatwiejsze wejście na rynek (niższe koszty, lepsza informacja), tworzenie się „odprysków” firm,
- przyciąganie dalszych przedsiębiorstw z sektorów pokrewnych oraz firm uzupełniających.

Z perspektywy całej lokalizacji powyższe korzyści przynoszą oczywiście zwiększone zyski, podwyższenie eksportu, szybszy wzrost gospodarczy, zwiększenie produktywności. Uzyskana przewaga konkurencyjna danego miejsca przejawia się w skali krajowej, a nawet międzynarodowej (Porter 1990; Fujita et al. 2000).

Jednak tam, gdzie jest światło, pojawia się i cień – grona mogą także nieść ze sobą negatywne skutki zarówno dla danej lokalizacji, takie jak np. niekorzystne efekty zewnętrzne związane z zanieczyszczeniem i zatłoczeniem, wzrost cen ziemi, nieruchomości, jak i dla lokalnej gospodarki – np. tworzenie się karteli, skostnienie struktur i grupowe myślenie – te dwa ostatnie efekty negatywne prowadzą wprost do obumierania gron (Porter 1998; Hoen 2001).

Porter początkowo używał koncepcji diamentu i grona jako narzędzi analizy przemysłu w skali kraju. Opisywał między innymi przyczyny przewagi konkurencyjnej w skali światowej wybranych gron przemysłu w Stanach Zjednoczonych, Szwecji, Szwajcarii (Porter 1990). Stopniowo zaczął jednak używać

gron do analizy przewagi konkurencyjnej gron przemysłowych w konkretnych lokalizacjach, takich jak regiony i miasta, np. grona przemysłu winiarskiego w Kalifornii, farmaceutycznego w New Jersey, chemicznego na granicy niemiecko-szwajcarskiej (Porter 1998, 2001b). Obecnie najczęstszym poziomem analizy operacyjnej jest region, jednak punktem wyjścia pozostaje zawsze analiza statystyczna gałęzi przemysłu (por. tab. 1).

6.2. Cykl rozwoju gron

Oczywiście grona nie są konstruktem statycznym – przeżywają swoje narodziny, ewolucję i schyłek. Najczęściej wymienianymi przyczynami powstawania gron są: uwarunkowania historyczne, specyficzny, wymagający lokalny popyt, istnienie rozbudowanego przemysłu dostawczego, impuls innowacyjny z jednej dużej firmy, przypadki (Porter 1998, s. 84–85). Badania pokazują, że dla powstawania i rozwoju gron najważniejsze są trzy czynniki: konkurencja (dużo ważniejsza niż współpraca między firmami), istnienie wykształconej siły roboczej, istnienie systemu wymiany, czyli „rozlewania się” wiedzy (Hoen 2001). Powstawanie gron jest jednak procesem endogenicznym – oddolnym, napędzonym przez rynek (*market-driven*) i związanym ze swoistym procesem aglomeracji (jednak należy zaznaczyć, że nie każda aglomeracja posiada grona). Co ciekawe i często podkreślane, grona mogą odnosić się zarówno do przemysłu wysokich technologii, jak i do produkcji nisko przetworzonej⁸.

Proces rozwoju gron, ich dojrzewania, jest wieloletni. Porter szacuje na podstawie wniosków ze studiów, że grono potrzebuje co najmniej dekady, by w pełni wykształcić swoją przewagę konkurencyjną (Porter 1998). Najważniejszymi czynnikami jego wzrostu są silna lokalna konkurencja oraz wsparcie lokalnych instytucji. Rozwinięte, efektywne grono może funkcjonować co najmniej 25 lat.

Najczęstszymi przyczynami schyłku gron są zamknięcie się na zmiany – nastawienie na trwanie (*lock-in*), kostnienie struktur, grupowe myślenie i idąca za tym mniejsza efektywność oraz innowacyjność, nieciągłości w technice – rewolucje technologiczne (i zbyt wolne podejmowanie nowych technologii przez lokalne firmy), zmiany gustów i potrzeb klientów – rozbieżność popytu lokalnego i światowego.

Obumieraniu grona może zapobiec ciągła innowacja i elastyczność. (Asheim 1995). Dopóki grono zachowa zdolność do radykalnych innowacji, dopóty będzie w stanie zmieniać swój profil i dostosowywać się do konkurencji globalnej. Zmiany ma wymuszać powiązanie grona z rynkiem globalnym – to zapobiega zamykaniu się firm na rynku lokalnym i pozostawianiu we „własnym, przyjaznym gronie” (Porter 2001a).

⁸ Chodzi nie tyle o to, co jest produkowane – czy sprzęt *high-tech*, czy też wyroby skórzane – ale w jaki sposób – czy przy użyciu najnowszych technologii i zastosowaniu innowacyjnych sposobów produkcji oraz zarządzania.

6.3. Grona a koncepcje bliskoznaczne

Analizując definicję i opis gron oraz listę korzyści z nich płynących, można uznać, że grona są nieco uwspółcześnioną wersją Marshallowskich dystryktów przemysłowych lub synonimem włoskich okręgów przemysłowych czy też mezosystemów. Istnieją jednak znaczące różnice. Tym, co odróżnia grona od okręgów przemysłowych, jest zakres. Okręgi przemysłowe dotyczą zwykle jednej gałęzi przemysłu, czy nawet części branży, podczas gdy grona obejmują kilka połączonych ze sobą gałęzi przemysłu i branż (Enright 1996). Porównując grona z francuskim mezosystemem, można stwierdzić, że grona są dużo szersze – mezosystem dotyczy sieci firm i instytucji powiązanych wokół tylko jednego produktu, podczas gdy grona mogą dotyczyć kilku, a nawet kilkunastu łańcuchów produkcji (Jacobson et al. 1996). Ponadto specyfika koncepcji gron polega na tym, że w dużo mniejszym stopniu dotyczą efektów aglomeracji, koncentrują się zaś na efektach zewnętrznych, międzybranżowych (Porter 2001b).

Wreszcie – i to jest najważniejszy wyróżnik gron – ich elementem centralnym jest konkurencja. Inne teorie (szczególnie związane z nurtem innowacji i gospodarki uczącej się) akcentują współpracę i sieć instytucjonalną. Porter natomiast stawia główny akcent na konkurencję – zarówno tę między firmami grona (będącą główną siłą rozwoju grona), jak i konkurencyjność całego grona na poziomie krajowym, a nawet globalnym (Porter 1998, 2001b; Asheim 1995; Doeringer, Terkla 1996)⁹. Rozwija tę tezę konsekwentnie w swoich kolejnych pracach, pisząc o transformacji współczesnych gospodarek w nową gospodarkę konkurencji (*new economics of competition*). Odchodzenie od sektorowego patrzenia na gospodarkę na rzecz gron jest jednym z elementów tego procesu¹⁰.

Koncepcja gron zyskała bardzo dużą popularność. Badacze stosujący ją często modyfikowali wyjściową, ogólną definicję, dzięki czemu obecnie funkcjonuje wiele definicji gron. Szczególnie interesujące z punktu widzenia rozwoju tej koncepcji są dwie. Pierwsza to definicja OECD (1999, s. 8) – grono jest definiowane jako sieć produkcyjna powiązanych ze sobą firm połączonych w łańcuchu produkcyjnym wartości dodanej. Grona mogą obejmować także strategiczne związki z instytucjami naukowymi, konsultantami, klientami. Według OECD grona winny być interpretowane jako zredukowany w swej skali narodowy system innowacji – tym samym OECD kładzie nacisk na innowacje.

⁹ Cała metodologia analizy gron opiera się właśnie na wychwyceniu gron przemysłowych, konkurencyjnych w skali globalnej lub co najmniej krajowej.

¹⁰ Pozostałe elementy to: odchodzenie w polityce gospodarczej od zagadnień makroekonomicznych w stronę podejścia mikroekonomicznego, przenoszenie akcentu z tradycyjnego podnoszenia produktywności na rzecz innowacji, przeniesienie uwagi z wewnętrznych na zewnętrzne źródła sukcesów przedsiębiorstw, wreszcie coraz bardziej wyraźny zwrot z narodowych polityk w kierunku polityk regionalnych i lokalnych (Porter 2001b).

Autorem drugiej definicji jest P. Cooke (2001, s. 24) – „Grono to firmy bliskie przestrzennie, połączone wertykalnymi i horyzontalnymi zależnościami, związane z lokalną infrastrukturą wsparcia biznesu i dzielące wspólną wizję rozwoju gospodarczego. Współpracują i konkurują ze sobą na danym dziale rynku”. Definicja ta kładzie nacisk na dynamikę relacji i zintegrowanie całego grona jako systemu.

Powyższe nowe definicje pokazują kierunek ewolucji koncepcji gron. Coraz częściej badania koncentrują się na gronach innowacyjnych i wysokich technologii, na sposobach transferu wiedzy i innowacji w ramach grona (Keeble, Wilkinson 2000; Holmen, Jacobsson 1998) i zbliżają ją do grupy terminów związanych z gospodarką opartą na wiedzy, uczącą się – przede wszystkim do regionalnych systemów innowacji. Pojawiły się nawet próby połączenia kilku koncepcji. Cooke, Uranga i Etxebarria (1997) przedstawili trzy terminy jako etapy rozwoju danego regionu – od innowacyjnego grona poprzez region uczący się do najwyższej formy rozwoju – regionalnego systemu innowacji.

6.4. Słabości i ograniczenia koncepcji gron

Na koniec omówienia koncepcji gron warto pokazać jej kilka słabych punktów. Pierwszym problemem jest zbieżność teorii gron z innymi teoriami dotyczącymi nowych procesów rozwoju regionalnego (sieci, okręgów przemysłowych, systemów innowacji). Przedstawione powyżej rozgraniczenia nie zawsze są jasne w praktyce. Zamieszanie wywołuje też stosowanie przez różnych autorów kilku terminów zamiennie (grona, dystrykty) bądź występowanie analiz gron w książkach poświęconych sieciom biznesu czy systemom innowacji (por. Braczyk et al. 1998; Staber et al. 1996).

Drugim problemem, również związanym z terminologią, jest istnienie wielu definicji samego grona. Rozkwit badań idzie w parze z mnogością interpretacji wyjściowej, dość ogólnej definicji grona. Nie zawsze autorzy badań precyzują, co rozumieją przez pojęcie grona. Często ujawnia to dopiero kontekst badania¹¹.

Trudności pojawiają się także przy operacjonalizacji koncepcji gron (Martin, Sunley 2001). Trudno jest określić, kiedy kończy się zwykła aglomeracja, a zaczyna grono, jaką masę krytyczną musi osiągnąć grupa firm, by stać się gronem, jak mierzyć siłę relacji między aktorami potencjalnego grona, jakie są granice przestrzenne grona – gdzie się kończą. Ponadto podkreślanie powszechności występowania gron prowadzi często do korzystania z analizy gron na zasadzie prostego schematu – możliwego do wykorzystania w każdej sytuacji bez uprzedniej weryfikacji i dostosowania do specyficznej lokalizacji. Jest to jeszcze bardziej powszechne zjawisko w przypadku polityk opartych na gronach.

¹¹ Martin i Sunley (2001) zilustrowali to zamieszanie metodologiczne, zestawiając kilkanaście definicji gron. Ich odmienność jest rażąca – od gron w rozumieniu Portera poprzez gałęzie wybranych przemysłów, łańcuchy produkcji aż po systemy instytucjonalne wspierające rozwój regionalny (zbliżone do regionalnych systemów innowacji).

Wreszcie *gros* badań koncentruje się na studiach przypadków, i to przykładów sukcesu. W połączeniu z mnogością używanych definicji daje to nikłe szanse na studia porównawcze. Analiza ogranicza się najczęściej do oceny *ex post* czynników sukcesu jednego grona (Enright 1996). Studia porównawcze lub analiza *ex ante* potencjałów gron są wciąż rzadkie w literaturze naukowej poświęconej gronom – jak na razie jedynym studium porównawczym jest analiza przeprowadzona przez European Commission Observatory of European (SMEs 2002).

7. Grona w politykach rozwoju

Pewne słabości omówione w poprzednim podpunkcie nie przeszkodziły jednak w przeniesieniu koncepcji gron do praktyki rozwoju regionalnego. Grona szybko stały się elementem polityki przemysłowej, regionalnej czy innowacyjnej. Przyczyniła się do tego przede wszystkim konieczność zmian w instrumentarium wspierania rozwoju regionalnego – tradycyjne, twarde instrumenty przestały pasować do rzeczywistości postfordyzmu i gospodarki światowej. Grona natomiast oferowały strategię konkurowania w gospodarce globalnej. Co więcej – zgodnie z teorią gron rola władz miałyby być pomocnicza, a preferowanymi instrumentami byłyby selektywne, miękkie działania. Takie instrumentarium było znacznie mniej kosztowne od narodowych programów wspierania całych sektorów, wpisywało się więc doskonale w plany racjonalizacji wydatków na polityki krajowe. Paradoksalnie, pewne problemy metodologiczne opisywane w poprzednim podpunkcie okazały się ich atutem, gdyż ułatwiały dopasowanie do lokalnych potrzeb, oczekiwań lub istniejących już działań. Wreszcie nie bez znaczenia dla sukcesu teorii gron była forma ich prezentacji. Porter przedstawiał grona jako rozwiązanie biznesowe, gotowe do użycia, wręcz uniwersalne narzędzie analizy i działania na rzecz rozwoju (regionalnego, lokalnego, narodowego).

W ostatnich 10 latach na całym świecie zidentyfikowano bardzo wiele gron, powstało też wiele polityk opartych na gronach (*cluster-based policies*)¹². Inicjatywy identyfikacji gron oraz ich wspierania podejmowały i wciąż podejmują zarówno lokalne samorządy, władze regionalne czy krajowe, jak i organizacje międzynarodowe (OECD, UE). Każdą z inicjatyw można określić według trzech kryteriów:

¹² Według szacunków OECD, w połowie lat dziewięćdziesiątych w Stanach Zjednoczonych było około 380 gron firm (zatrudniały 57% siły produkcyjnej kraju i produkowały 61% krajowego produktu). We Włoszech dystrykty przemysłowe zatrudniały 30% siły roboczej i produkowały 43% włoskiego eksportu. Innymi przykładami gron są skupiska firm i instytucji w Badenii-Wirtembergii, Bawarii, Cambridge i Londynie oraz w Sophii Antipolis, w północnej Portugalii (OECD 2001a). Raporty i analizy dotyczące gron powstawały między innymi w: Ameryce Środkowej, Brazylii, Meksyku, USA (regionie Appalachów, Arizonie, Massachusetts, Minnesocie), Kanadzie, Nowej Zelandii, Portugalii, Irlandii, Wielkiej Brytanii, Austrii, Holandii (zob. np. Porter 2001a).

Tab. 1. Techniki identyfikacji i analizy grom

<p>Technika M. Portera</p>	<p>Technika brytyjskiego Ministerstwa Handlu i Przemysłu</p>	<p>Technika holenderska</p>	<p>Technika norweska</p>
<p>Logika badania: Analiza zatrudnienia w poszczególnych branżach, a następnie badanie ich współwystępowania w poszczególnych regionach (korelacja w parach) Używane dane statystyczne: zatrudnienie w gałęziach przemysłu (na 5. poziomie szczegółowości) Krok 1 – wykluczenie lokalnych gałęzi przemysłu Oddzielenie gałęzi przemysłu typowo lokalnych (np. usługi restauracyjne) od gałęzi, które handlują produktami i usługami pomiędzy obszarami gospodarczymi. Lokalne gałęzie nie mają silnej koncentracji przestrzennej zatrudnienia – można je wydzielić przy użyciu metod statystycznych.</p>	<p>Używane dane statystyczne: zatrudnienie w podsektorach (na 5. poziomie szczegółowości) Krok 1 – Identyfikacja regionalnych „szczytów” Zidentyfikowanie gałęzi przemysłu nad-representowanych w poszczególnych regionach przy użyciu danych na temat zatrudnienia. Regionalne „szczyty” zatrudnienia to przemysły o co najmniej 25% koncentracji powyżej średniej (wskaźnik lokalizacji > 1,25) i mające ponad 0,2% regionalnej siły roboczej. Krok 2A – Grupowanie rdzenia grom Na podstawie wiedzy nt. narodowej i lokalnych struktur gospodarki szczyty regionalne łączone są w grupy.</p>	<p>Krok 1 Analiza powiązań i przepływów między-gałęziowych (analiza nakładów-wyników). Krok 2 Analiza produkcji i użycia 650 kategorii produktów oraz 260 kategorii działalności gospodarczej. Źródło: European Commission Observatory of European SMEs 2002.</p>	<p>Krok 1 Wyselekcjonowanie regionów rynku pracy wyspecjalizowanych w co najmniej jednej z wybranych gałęzi przemysłu – uznanych za wiodące lub perspektywiczne (zastosowano wskaźnik lokalizacji > 3,0). Krok 2 W wybranym podsektorze w danym regionie powinno pracować co najmniej 200 osób i działać co najmniej 10 firm. Źródło: Porter 1998, 2001b.</p>

cd. tab. 1

<p>Krok 2 – Identyfikacja grom handlowych Analizowana jest siła eksportowa poszczególnych branż. Następnie branże, które konkurują ponad granicami regionalnymi, są łączone – ich powiązania są identyfikowane poprzez korelację w zatrudnieniu pomiędzy regionami.</p> <p>Krok 3 – Określenie granic przestrzennych regionu Analizowane są tabele przepływów branżowych i definicje przemysłu.</p> <p>Krok 4 – „Mapowanie” grom Zidentyfikowane gromy gałęzi przemysłu konkurujących ponadregionalnie są nanoszone na mapę, ale tylko w przypadku, gdy ich wskaźnik lokalizacji jest wyższy od 1.</p> <p>Krok 5 – Analiza grom Analizowane są: ewolucja gromy w czasie, nakładanie się innych grom, powiązania między gromami, ich charakter, relacje między gromem a rozwojem gospodarczym danej lokalizacji (np. wzrost zatrudnienia, średnie zarobki).</p> <p>Źródło: DTI 2001.</p>	<p>Krok 2B – Sprawdzenie odrzuconych Wszystkie gałęzie przemysłu, które spełniały tylko jeden z dwóch warunków postawionych w kroku 1, są sprawdzane i ewentualnie dołączane do istniejących już grup.</p> <p>Krok 3 – Analiza nazw Analizowanie nazw statystycznych danych gałęzi w celu poszukiwania ewentualnych powiązań produktowych.</p> <p>Krok 5 – Testowanie regionalne Wstępne wyniki są testowane dalej i dyskutowane z przedstawicielami i ekspertami z danych regionów.</p> <p>Krok 6 – Klasyfikowanie grom Gromy są klasyfikowane ze względu na:</p> <ul style="list-style-type: none"> – poziom rozwoju – embrionalny, ustabilizowany, dojrzały, – głębokość – głębokie (mieszana przemysłu i instytucji), płytkie, nieznanne, – dynamikę zatrudnienia – rosnące lub spadające, – znaczenie – międzynarodowe, krajowe, regionalne. <p>Źródło: European Commission Observatory of European SMEs 2002.</p>	
---	---	--

1. Rodzaju podejmowanych działań: inicjatywy ukierunkowane na poszukiwanie (mapowanie) i analizę stanu grom, programy tworzenia grom, programy wspierania istniejących grom, wsparcie modernizacji i przekształcania istniejących grom.
2. Zakresu przestrzennego: inicjatywy lokalne, regionalne, działania transgraniczne (w praktyce regionalne) albo polityki ogólnokrajowe.
3. Głównych animatorów: władze regionalne lub centralne, organizacje międzynarodowe.

Najczęstszym działaniem jest identyfikacja grom, ich lokalizacja w przestrzeni (mapowanie – ang. *mapping*), a następnie analiza ich struktury. W praktyce są to pierwsze kroki w polityce wspierania grom. Najczęściej stosowaną techniką identyfikacji grom jest analiza statystyczna oparta na wskaźnikach lokalizacji, rzadszym (głównie ze względu na dostępność danych statystycznych), choć także powszechnym, jest analiza tablic nakładów-wyników (OECD 1999). Zestawienie kilku przykładów identyfikacji i analizy grom zawiera tabela 1.

W krajach Unii Europejskiej polityki grom są najczęściej inicjowane na poziomie krajowym, przez władze centralne. Ich realizacją (szczególnie wsparciem grom) zajmują się także władze regionalne, agencje rozwoju i inni aktorzy regionalni. Do najczęściej stosowanych instrumentów polityki grom należą: usprawnianie obiegu informacji, tworzenie platform współpracy firm i instytucji naukowo-badawczych, wsparcie dla wspólnego marketingu i kampanii eksportowych całego groma, dofinansowanie konsultingu i szkoleń z zakresu nowych metod organizacji i procesów technologicznych (projekty wspólne lokalnych firm i instytucji naukowych). Przykłady polityk wspierania grom w wybranych krajach UE przedstawione zostały w tabeli 2. W Stanach Zjednoczonych znacznie częstsze są inicjatywy władz stanowych. Groma są wyszukiwane i wspierane w ramach polityki przemysłowej dla takich lokalizacji jak: Minnesota, Pensylwania, Connecticut, Arizona, Appalachy, Nowy Jork, Kalifornia (Porter 2001a; Hubert H. Humphrey Institute of Public Affairs 2001).

W instytucjach Unii Europejskiej rozwijanie innowacji i potencjału regionalnego poprzez wspieranie grom już od połowy lat dziewięćdziesiątych znalazło swoje zastosowanie w licznych studiach i programach. Tematyka grom jest wykorzystywana głównie w pracach dwóch Dyrekcji Generalnych – DG Regionalnej (DG Regio) i DG Przedsiębiorczość (DG Enterprise), choć akcent jest tu kładziony na innowacje i w praktyce groma przenikają się często z koncepcją regionalnych systemów innowacji. Obydwie dyrekcje pilotują forum *Innovating Regions in Europe* (IRE), w ramach którego regiony europejskie wymieniają się doświadczeniami w budowie regionalnych systemów innowacji oraz grom. Dyrekcje te prowadzą też dwa wieloletnie programy: *Regional Innovation and Technology Transfer Strategies* (RITTS) oraz *Regional Innovation Strategies* (RIS). DG Regio wspiera groma w ramach działań innowacyjnych finansowanych z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Program ujednoczenia techniki identyfikacji grom w Europie (na pod-

Tab. 2. Przykłady polityk wspierania gron w wybranych krajach UE

Kraj	Zasięg	Charakterystyka polityki
Austria	cały kraj	I etap: identyfikacja gron. II etap: wsparcie gron przy użyciu pozafinansowych instrumentów ukierunkowanych na: poprawienie przepływu informacji między sektorem badawczym a przedsiębiorstwami, wsparcie szkoleń, wsparcie marketingu i promocji całych gron MSP.
Belgia	region Flandrii (działania prowadzone przez rząd regionalny)	Reprezentacje gron są tworzone oddolnie, głównie przez lokalnych przedsiębiorców. Ubiegają się o akredytację od władz regionalnych. Na jej podstawie pełnią w regionie funkcję koordynatorów sieci współpracy i rozwijania kontaktów między lokalnymi firmami i instytucjami (doradzają partnerom, szukają współpracowników).
Dania	cały kraj	I etap: poszukiwanie i analiza gron na poziomie kraju. II etap: przystosowanie polityk do potrzeb konkretnych gron – narzędzia wsparcia są konstruowane w dialogu między władzami a członkami grona (na poziomie krajowym lub regionalnym).
Finlandia	cały kraj	Stworzono sieć Centrów Wiedzy (<i>Centre of Expertise</i>) – które są platformą współpracy lokalnych galezi przemysłu, władz i innych instytucji publicznych, centrów technologii, jednostek edukacyjnych i badawczych. Centra Wiedzy są prowadzone przez regionalne lub krajowe centra technologiczne wybierane przez administrację rządową w drodze konkursu (podstawowymi kryteriami są: wysokie standardy naukowe, umiejętności zarządzania, innowacyjne podejście, sieć powiązań międzynarodowych).
Francja	cały kraj	Polityka wsparcia lokalnych systemów produkcyjnych składa się z dwóch etapów: etap I: ogólnokrajowy konkurs na projekty zgłoszone przez organizacje przedsiębiorców, etap II: Zwycięskie projekty są rozpoznane jako lokalne systemy produkcyjne (LSP) i prowadzące je organizacje przedsiębiorców mogą starać się o fundusze publiczne na realizację ich planów.

cd. tab. 2

Niemcy	wybrane landy	Władze koncentrują się na potrzebach zgłaszanych przez poszczególne grona. Biura zarządzania gronami świadczą przedsiębiorcom usługi doradcze, wyszukują kontakty i kontrahentów.
Włochy	cały kraj	Polityka wsparcia dystryktów przemysłowych działa od początku lat dziewięćdziesiątych (ma swoje umocowanie w stosownej ustawie). Działania koncentrują się na polepszeniu przepływu informacji i technologii między MSP (szczególnie na szczeblu lokalnym). Najczęściej w ramach tej polityki tworzone są parki technologiczne, centra innowacji, centra sektorowe i ośrodki transferu technologii. Instytucje prowadzące politykę wspierania dystryktów przemysłowych są promowane i zarządzane przez władze regionalne, izby przemysłowe lub zrzeszenia przedsiębiorców.
Holandia	cały kraj	Głównym koordynatorem jest ministerstwo gospodarki. Przygotowuje ono informacje o możliwościach stowarzyszeń oraz warunkach zawiązywania gron, nawiązywania sieci współpracy, kontaktów i kontraktów pomiędzy potencjalnymi uczestnikami gron. Wspiera powstające grona swoimi kontaktami i instrumentami finansowymi.
Hiszpania	cały kraj	Władze wspierają finansowo grona, częściowo pokrywając koszty ich funkcjonowania. Każde ze wspieranych gron jest odpowiedzialne za wspomaganie i podnoszenie jakości działań firm – członków grona. Głównymi narzędziami są szkolenia, transfer technologii i informacji, współpraca z centrami technologii.
Wielka Brytania	cały kraj	I etap: identyfikacja gron. II etap: wspieranie gron. Instrumenty użyte do wspierania gron zależą od sektora i specyfiki grona. W gronach sektorów silnie sfragmentaryzowanych akcent położono na tworzenie atmosfery współpracy (nie niszcząc zachowań konkurencyjnych). W gronach sektorów wschodzących wspierano infrastrukturę badawczą i inkubatory. Ponadto prowadzone są też działania zmierzające do budowania sieci połączeń między biznesem a uniwersytetami.

Źródło: European Commission Observatory of European SMEs 2002.

stawie najlepszych doświadczeń krajów członkowskich UE) został rozpoczęty w ramach *European Recite II*. Ponadto wsparcie gron jest elementem III Wieloletniego Programu Wsparcia Małych i Średnich Przesiębiorstw (Commission 1998). DG Enterprise prowadzi także od 2000 r. studia pt. *Cluster Building and Networking* (Commission 2001). Najnowsze raporty *European Commission Observatory of European SMEs* (2002) również identyfikują grona jako ważny czynnik rozwoju regionalnego. Wreszcie elementy *cluster approach* i podejścia sieciowego można znaleźć także w niektórych programach pilotowanych przez DG Zatrudnienie (DG Employment) w ramach Europejskiego Funduszu Socjalnego – np. programie ADAPT (Commission 2000). Deklaracje Rady Europejskiej z Lizbony (marzec 2000) i Sztokholmu (marzec 2001), w których wyraźnie stwierdzono rolę innowacji i sieci współpracy w budowaniu gospodarki opartej na wiedzy, są dodatkowym impulsem w rozwijaniu polityk wspierania gron. Należy jednak podkreślić, że fundusze przeznaczane na tego typu działania są śladowe w porównaniu z tradycyjnymi instrumentami wspierania rozwoju regionalnego (prowadzonymi w ramach funduszy strukturalnych).

Koncepcja gron jest też promowana od połowy lat dziewięćdziesiątych przez OECD – jako podstawa innowacyjności gospodarki krajowej oraz konkurencyjności lokalnych przedsiębiorstw (szczególnie małych i średnich). Przykładami są konferencje poświęcone problematyce gron (*World Congress on Local Clusters*), program LEED czy też publikacje i analizy wydawane przez OECD (OECD 1999, 2001b).

Na zakończenie warto jednak wspomnieć o pewnych słabych stronach polityk opartych na gronach. Mimo powszechności ich zastosowania na przestrzeni ostatnich 10 lat wciąż istnieją pewne braki w praktyce. W przeciwieństwie do badań naukowych, większość polityk koncentruje się na ocenie *ex ante* – przewidywaniach i wspieraniu przyszłego rozwoju gron. Brak natomiast analiz *ex post* dotyczących skuteczności i racjonalności funkcjonujących polityk gron. Pojawia się też pewien problem – wspomniana już tendencja do przenoszenia gotowych wzorców analizy i działań. Tymczasem każde z gron jest wyjątkową strukturą silnie osadzoną w regionalnej czy lokalnej specyfice. Nie ma więc jedynie słusznych metod i rozwiązań.

Koncepcja gron jest niewątpliwie szansą dla władz. Daje możliwość przyciągania firm bez opierania się na tradycyjnej polityce bezpośrednich subsydiów, która jest kosztowna i do tego konfliktogenna, gdyż jest grą o sumie zerowej.

Wymaga ona jednak dużej ostrożności w zastosowaniu – przede wszystkim dogłębnej analizy i dostrzeżenia wyjątkowości przewag i słabości danej lokalizacji. Ponadto podstawą polityki gron jest selektywne ich wspieranie (bo dotyczy wybranych gron) i ograniczenie interwencji władz. Władze mogą być animatorem, ale nigdy budowniczym grona. Warto o tym pamiętać, rozpoczynając debatę nad wspieraniem gron w Polsce.

Literatura

- Amin A., 1995, „The Globalization of the Economy. An Erosion of Regional Networks?” (w:) G. Grabner (red.), *The Embedded Firm. On the Socioeconomics of Industrial Networks*, London: Routledge.
- Armstrong H., Taylor J., 2000, *Regional Economics and Policy*, Oxford: Blackwell Publishers.
- Asheim B., 1995, *Industrial Districts as ‘Learning Regions’. A Condition for Prosperity?*, STEP report, R-03, www.step.no.
- Asheim B., 2001, „Localized Learning, Innovation and Regional Clusters” (w:) A. Mariussen (red.), *Cluster Policies – Cluster Development?*, Stockholm: Nordregio Report.
- Asheim B., 1996, „Industrial Districts as ‘Learning Regions’”, *European Planning Studies*, nr 4.
- Asheim B.T., Isaksen A., 2000, „Localised Knowledge, Interactive Learning and Innovation: Between Regional Networks and Global Corporations” (w:) E. Vante, M. Taylor (red.), *The Networked Firm in a Global World. Small Firms in New Environment*, Aldershot: Ashgate.
- Becattini G., 1990, „The Marshallian Industrial Districts as Socio-Economic Notion” (w:) F. Pyke, G. Becattini, W. Sengerberger (red.), *Industrial Districts and Inter-Firm Cooperation in Italy*, Geneva: International Institute for Labour Studies.
- Bergman E.M., Feser E.J., 1999, *Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications*, Regional Research Institute, WVU: www.rri.wvu.edu/WebBook/Bergman-Feser/contents.htm.
- Bergman E.M., Maier G., Todtling F., 1991, *Regions Reconsidered. Economic Networks, Innovation and Local Development in Industrialised Countries*, London: Mansell Publishing.
- Bologna Charter, 2000, *Ministerial Declaration on the OECD Conference: „Enhancing the Competitiveness of SMEs in the Global Economy: Strategies and Policies”*.
- Braczyk H.J., Cooke P., Heidenreich M., 1998, *Regional Innovation Systems. The Role of Governance in a Globalized World*, London: UCL Press.
- Burroni L., Trigilia C., 2001, „Italy: Economic Development through Local Economies” (w:) C. Crouch, P. Le Gales et al., *Local Production Systems in Europe – Rise or Demise?*, Oxford: Oxford University Press.
- Commission, 1998, *Fostering Entrepreneurship in Europe: Priorities for the Future*, Communication from the Commission to the Council – COM (98) 222 final, Brussels.
- Commission, DG Employment, 2000, *Learning Networks – Small Firms Co-operating to Compete*, Community Initiatives Innovation, nr 10.
- Commission, DG Enterprise, 2001, *Methodology for Regional and Transnational Technology Clusters: Learning with European Best Practices*, Brussels.

- Cooke P., 2001, „Clusters as Key Determinants of Economic Growth: The Example of Biotechnology” (w:) A. Mariussen (red.), *Cluster Policies – Cluster Development?*, Stockholm: Nordregio Report.
- Cooke P., Morgan K., 1998, *The Associational Economy. Firms, Regions and Innovation*, Oxford: Oxford University Press.
- Cooke P., Uranga M.G., Etxebarria G., 1997, „Regional Innovation Systems: Institutional and Organisational Dimensions”, *Research Policy*, nr 26.
- Doeringer P.B., Terkla D.G., 1996, „Why Do Industries Cluster?” (w:) U.H. Staber, N.V. Schaefer, B. Sharma (red.), *Business Networks. Prospects for Regional Development*, Berlin: Walter de Gruyter.
- DTI, 2001, Department of Trade and Industry, United Kingdom, *Business Clusters in the UK – A First Assessment*, www2.dti.gov.uk.
- Enright M.J., 1996, „Regional Clusters and Economic Development; A Research Agenda” (w:) U.H. Staber, N.V. Schaefer, B. Sharma (red.), *Business Networks. Prospects for Regional Development*, Berlin: Walter de Gruyter.
- European Commission Observatory of European SMEs, 2002, *Regional Clusters in Europe*, nr 3.
- Fujita M., Krugman P., Venables A., 2000, *The Spatial Economy. Cities, Regions and International Trade*, Cambridge: MIT.
- Gordon I.R., McCann P., 2000, „Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks?”, *Urban Studies*, t. 37, nr 3.
- Grzeszczak J., 1999, *Bieguny wzrostu a formy przestrzeni spolaryzowanej*, Wrocław: Prace Geograficzne PAN IGiPZ, nr 173.
- Hoën A., 2001, *Clusters: Determinants and Effects*, CPB Memorandum, Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.
- Holmen M., Jacobsson S., 1998, *A Method for Identifying Actors in a Knowledge Based Cluster*, DRUID Working paper, nr 98–26.
- Hubert H. Humphrey Institute of Public Affairs, 2001, strony [www. Minnesota University](http://www.hhh.umn.edu/centers/slp/edweb/home.htm), <http://www.hhh.umn.edu/centers/slp/edweb/home.htm>.
- Hudson R., 1999, „The Learning Economy, the Learning Firm and the Learning Region: a Sympathetic Critique of the Limits to Learning”, *European Urban and Regional Studies*, t. 6 (1).
- Jacobson D., Andréosso-O’Callaghan B., 1996, *Industrial Economics and Organization: A European Perspective*, London: McGraw-Hill.
- Keeble D., Wilkinson F. (red.), 2000, *High-Technology Clusters, Networking and Collective Learning in Europe*, Aldershot: Ashgate.
- Krugman P., 1991, *Geography and Trade*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Krugman P., Fujita M., Venables J., 1999, *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Kukliński A., 2001, *Transformacja polskiej przestrzeni na przełomie XX i XXI wieku (na tle materiałów projektu IH02C 0135)*, Warszawa.
- Lawson C., Lorenz E., 1999, „Collective Learning, Tacit Knowledge and Regional Innovative Capacity”, *Regional Studies*, t. 33, nr 4.
- Lundvall B.-A., 1992, *National Systems of Innovation*, London: Pinter Publishers.

- Lundvall B.-A., Johnson B., 1994, „The Learning Economy”, *Journal of Industry Studies*, nr 1.
- Mariussen A. (red.), 2001, *Cluster Policies – Cluster Development?*, Stockholm: Nordregio Report.
- Marshall A., 1920, *Principles of Economics. An Introductory Volume*, wyd. 8., London: The MacMillan Press.
- Martin R., Sunley P., 2001, „Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea?”, *Journal of Economic Geography*, t. 1, nr 1.
- Montfort J., 1983, „A la recherche des fileries de production”, *Economie et Statistique*, nr 151 (styczeń).
- OECD, 1999, *Boosting Innovation – the Cluster Approach*, Paris.
- OECD, 2001a, *OECD Territorial Outlook – 2001 edition*, Paris.
- OECD, 2001b, *Innovative clusters: drivers of national innovation systems*, Paris.
- Pietrzyk I., 2000, *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, Warszawa: PWN.
- Piore M.J., Sabel Ch.F., 1984, *The Second Industrial Divide, Possibilities for Prosperity*, New York: Basic Books.
- Porter M.E., 1990, *The Competitive Advantage of Nations*, New York: Free Press.
- Porter M.E., 1998, „Clusters and the New Economics of Competition”, *Harvard Business Review*, listopad–grudzień.
- Porter M.E., 2001a, *Porter o konkurencji*, Warszawa: PWE.
- Porter M.E., 2001b, „Regions and the New Economics of Competition” (w:) A.J. Scott (red.), *Global City-Regions. Trends, Theory, Policy*, Oxford: Oxford University Press.
- Ratti R., Bramanti A., Gordon R. (red.), 1997, *The Dynamics of Innovative Regions. The GREMI Approach*, Aldershot: Ashgate.
- Scott A.J., 1988, *New Industrial Spaces: Flexible Production Organisation and Regional Development in North America and Western Europe*, London: Pion.
- Simmie J. (red.), 1997, *Innovation, Networks and Learning Regions?*, London: Jessica Kingsley.
- Staber U.H., Schaefer N.V., Sharma B. (red.), 1996, *Business Networks. Prospects for Regional Development*, Berlin: Walter de Gruyter.
- Steiner M. (red.), 1998, *Clusters and Regional Specialisation. On Geography, Technology and Networks*, London: Pion Limited.
- Storper M., 1997, *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*, New York: Guilford Pres.
- Weber A., 1909, *Über den Standort der Industrie*, Thubingen, cytat za: „Kryteria lokalizacji zakładów przemysłowych; przemiany i problemy”, *Biuletyn KPZK PAN*, z. 45, Warszawa 1967.

A B S T R A C T S

Karol Olejniczak

THE CLUSTERS APPROACH AND THE RELATED CONCEPTS IN THEORY AND PRACTICE OF REGIONAL DEVELOPMENT

The aim of the following article is a comprehensive review of the cluster theory. Article starts with the discussion on the new approach towards regional and local development. In the first part author presents and discusses spectrum of concepts related to clusters such as: Marshallian industrial district, Italian industrial districts, new industrial spaces, mezo-systems, local innovative milieu, learning regions, and regional innovation systems. The core of the article is the analysis of the cluster approach: its theoretical inspiration and background, definitions, its specificity, effects of clusters described in literature, strength and weaknesses of this approach. The last part of the article is devoted to the practical issues – examples of cluster-based policies. This short review covers the initiatives undertaken in the countries of European Union.