

Konkurencyjność regionalna w świetle uwarunkowań ekonomicznych i normatywnych

2.1. Konkurencyjność regionu a klastry

*Konrad Fuks, Marian Gorynia, Barbara Jankowska,
Aleksandra Kania, Katarzyna Mroczek*

Celem rozdziału jest identyfikacja potencjalnych, tzn. wynikających z teorii, i rzeczywistych, tzn. przejawiających się w praktyce, kanałów wpływu klastrów na konkurencyjność regionalną.

2.1.1. Konkurencyjność – pojęcie i wymiary

Konkurencyjność jest kategorią relatywną – oznacza porównanie jednego obiektu z innymi obiektami ze względu na występowanie w nich różnych cech. Cechy te można nazwać składnikami lub wymiarami konkurencyjności. W tabeli 2.1 przedstawiono zestaw składników konkurencyjności w podziale na trzy grupy:

- potencjał konkurencyjny,
- strategia konkurencyjna,
- pozycja konkurencyjna.

Można więc stwierdzić, iż w sensie statycznym konkurencyjność oznacza wielowymiarowy obraz badanego obiektu ze względu na przedstawiony zestaw cech. Zestaw ten w zależności od celu badania może być węższy lub szerszy, zawierać takie lub inne cechy. W sensie dynamicznym natomiast konkurencyjność jest synonimem konkurowania rozumianego jako proces.

Z rozważanego punktu widzenia ważne jest jeszcze zdefiniowanie pojęcia różnicy konkurencyjnej. W sensie całościowym (agregatowym) różnica konkurencyjna oznacza dystans między dwoma obiektami ze względu na łącznie ujmowany zestaw

Tabela 2.1. Składniki konkurencyjności dowolnego obiektu

Składniki konkurencyjności	Różnica <i>in plus</i>	Różnica <i>in minus</i>
Konkurencyjność potencjalna (<i>ex ante</i>) – potencjał konkurencyjny, potencjał konkurencyjności, zdolność konkurencyjna	przewaga w zakresie potencjału konkurencyjnego	luka w zakresie potencjału konkurencyjnego
Strategia konkurencyjna (zestaw instrumentów konkurowania)	przewaga w zakresie strategii konkurencyjnej	luka w zakresie strategii konkurencyjnej
Konkurencyjność zrealizowana (<i>ex post</i>) – pozycja konkurencyjna	przewaga w zakresie pozycji konkurencyjnej	luka w zakresie pozycji konkurencyjnej

Źródło: Gorynia (2009a: 53).

cech opisujących konkurencyjność. W sensie cząstkowym różnica konkurencyjna oznacza dystans między dwoma obiektami ze względu na wybraną cechę. Różnica konkurencyjna może więc być rozpatrywana w czterech znaczeniach:

- różnica konkurencyjna jako odchylenia w bieżącej (aktualnej) pozycji konkurencyjnej danego obiektu w stosunku do rywali;
- różnica konkurencyjna jako odchylenia w przyszłej pozycji konkurencyjnej danego obiektu w stosunku do rywali;
- różnica konkurencyjna jako odchylenia w obecnym (wyjściowym) potencjale konkurencyjnym; potencjał konkurencyjny stanowi jeden z wyznaczników możliwości konkurowania obiektu; współwyznacza on także spectrum możliwych do zastosowania strategii konkurowania; przyjmujemy ponadto, że różnice w przyszłym (odniesionym do jakiegoś momentu przyszłości) potencjale konkurencyjnym będą istotne dla konkurowania w okresie, który nastąpi po tym momencie;
- różnica konkurencyjna jako odchylenia w strategii konkurowania w rozpatrywanym okresie; różnice w strategii konkurowania można sprowadzić do różnic w instrumentach konkurowania, których przykładową listę zaprezentowano wyżej.

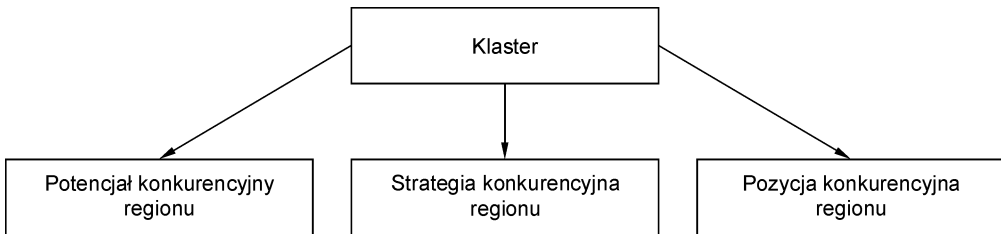
Mówiąc o różnicy konkurencyjnej między określonymi obiektami, należy mieć na myśli równocześnie cztery wymienione wymiary tej różnicy. Pomiar różnicy będzie musiał uwzględniać zmienne szczegółowe (miary) odnoszące się do wszystkich czterech wymiarów. W zapisie formalnym różnicę można przedstawić jako wektor:

$$RK = \begin{bmatrix} \text{RBPk} \\ \text{RPPk} \\ \text{ROPk} \\ \text{RSK} \end{bmatrix},$$

gdzie: RBPK – różnice w bieżącej pozycji konkurencyjnej,
 RPPK – różnice w przyszłej pozycji konkurencyjnej,
 ROPK – różnice w obecnym potencjale konkurencyjnym,
 RSK – różnice w strategii konkurowania.

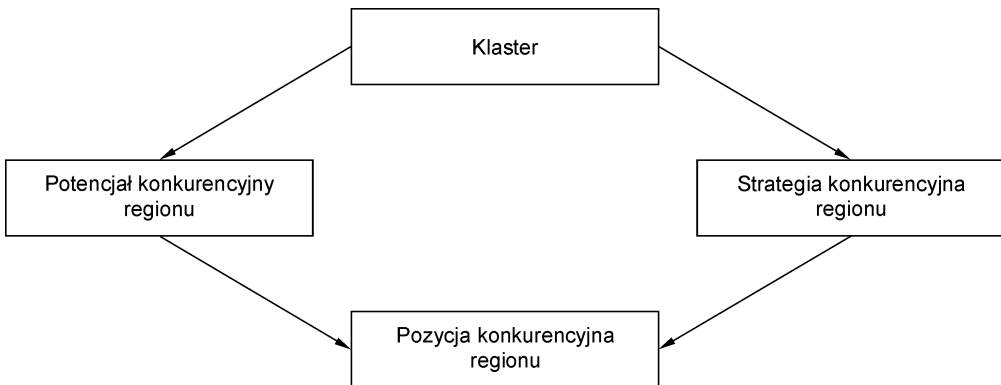
Hierarchiczna budowa systemów gospodarczych sprawia, że pojęcie konkurencyjności odnoszone jest do różnych poziomów bytu, a w szczególności do szczebli: mikro-mikro, mikro, mezo, makro, regionalnego (w odniesieniu do grupy krajów), globalnego. W powyższym zestawieniu region jako wydzielony obszar jakiejś gospodarki narodowej odnoszony jest do szczebla mezo.

Przez konkurencyjność regionalną rozumie się odniesienie powyższego rozumowania do obiektu, jakim jest region. W uproszczeniu można przyjąć, że konkurencyjność regionalna oznacza umiejętność konkurowania, a więc działania i przetrwania regionu w konkurencyjnym otoczeniu. Tę umiejętność można rozpatrywać zarówno w sensie procesowym (rozłożony w czasie proces dążenia do podwyższenia konkurencyjności), jak i w sensie atrybutowym (zestaw cech opisujących dany obiekt w porównaniu z innymi obiektami).



Rysunek 2.1. Wpływ klastra na konkurencyjność regionu – ujęcie wyjściowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Gorynia, Jankowska (2008: 103).



Rysunek 2.2. Wpływ klastra na konkurencyjność regionu – ujęcie zmodyfikowane

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Gorynia, Jankowska (2008: 103).

De facto konkurencyjność w sensie procesowym (czynnościowym) wiąże się nierozdzielnie z konkurencyjnością w sensie atrybutowym (rezultatowym). Konkurencyjność procesowa prowadzi bowiem do osiągnięcia konkurencyjności w sensie atrybutowym.

W świetle powyższych ustaleń można zaproponować, aby badanie wpływu klastrów na konkurencyjność regionów prowadzić w rozbiciu na trzy składniki (rys. 2.1 i 2.2):

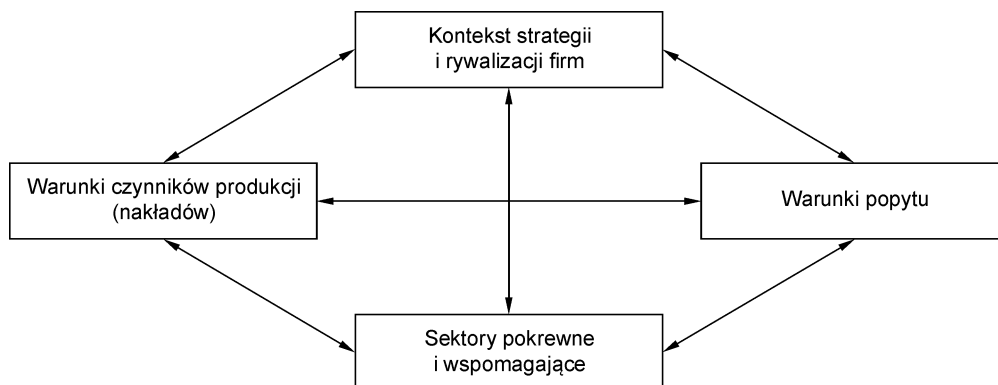
- wpływ klastrów na potencjał konkurencyjny,
- wpływ klastrów na strategię konkurencyjną,
- wpływ klastrów na pozycję konkurencyjną.

2.1.2. Klaster a konkurencyjność – w poszukiwaniu powiązań

Początki koncepcji klastrów sięgają ekonomii neoklasycznej i dzieła Alfreda Marshalla *Zasady ekonomii* z 1890 r. Marshall posłużył się pojęciem okręgu przemysłowego (*industrial district*), który utożsamiał z regionalnym skupiskiem przedsiębiorstw tej samej lub pokrewnej branży. Najbardziej popularne ujęcie klastra zawdzięczamy Michaelowi Porterowi, który definiuje klaster jako „znajdującą się w geograficznym sąsiedztwie grupę przedsiębiorstw i powiązanych z nimi instytucji zajmujących się określoną dziedziną, połączoną podobieństwami i wzajemnie się uzupełniającą” (Porter 1998). Zwykle klastry obejmują firmy-oferentów produktów finalnych, dostawców maszyn, urządzeń, komponentów, a więc przedsiębiorstwa z branż wspierających, instytucje finansowe, badawczo-rozwojowe i wchodzące w skład samorządów gospodarczych, a także firmy z branż pokrewnych. Koncepcją bazową dla klastrów jest opracowany przez Portera model – tzw. diament, w którym badacz powiązał źródła przewagi konkurencyjnej lokalizacji (rys. 2.3) z klastrami, twierdząc, że klastry można traktować „jako przejaw wzajemnych oddziaływań wszystkich czterech wierzchołków” (Porter 2001: 265).

W rozpoznaniu istoty klastra pomocne jest wypunktowanie jego atrybutów. Christian Ketels wymienia cztery cechy klastrów (Ketels 2003):

- bliskość geograficzna – firmy-uczestnicy klastra muszą znajdować się odpowiednio blisko siebie, aby mogły wystąpić pozytywne efekty przenikania i korzystanie z tych samych zasobów,
- powiązania – aktywność firm musi być nakierowana na wspólny cel, aby móc czerpać z geograficznej bliskości oraz interakcji,
- interakcje – bliskość geograficzna i zorientowanie na wspólny cel nie wystarczają; konieczne są interakcje między przedsiębiorstwami,
- liczba podmiotów – interakcje muszą zachodzić między odpowiednio dużą liczbą uczestników – firm oraz instytucji (tzw. masa krytyczna).



Rysunek 2.3. Źródła przewagi konkurencyjnej lokalizacji

Źródło: Porter (2001: 263).

Ciekawą charakterystykę klastra można znaleźć w raporcie przygotowanym pod patronatem Komisji Europejskiej (2003b). Klastry to grupy niezależnych przedsiębiorstw i powiązanych z nimi instytucji, które:

- kooperują i konkurują ze sobą,
- są skoncentrowane geograficznie w jednym lub kilku regionach, choć klastry mogą mieć wymiar nawet globalny,
- specjalizują się w określonej dziedzinie i wykorzystują wspólne technologie oraz umiejętności,
- obejmują branże nowoczesne lub tradycyjne,
- są zinstytucjonalizowane (występuje koordynator klastra) lub niezinstytucjonalizowane.

Znaczenie klastrów dla konkurencyjności regionów zostało podkreślone przez Komisję Europejską, która w memorandum przygotowanym w ramach inicjatywy INNOVA twierdzi, że¹: „regiony, które łączą w sobie kapitał ryzyka, kompetencje oraz wysokiej jakości badania naukowe z szerokim portfelem klastrów mają większą szansę zostania hubami (węzłami) innowacji”. Jako że innowacja jest nieodzownym składnikiem konkurencyjności, można postawić tezę, że klastry mają dodatni wpływ na konkurencyjność regionów.

Zanim przejdziemy do wskazywania powiązań między koncepcją klastra a wymiarami konkurencyjności regionalnej, należy zaznaczyć, że klastr nie jest tożsamy z inicjatywą klastrową. To drugie pojęcie oznacza wszelkie działania podejmowane przez władze regionalne nakierowane na pobudzenie rozwoju klastra. Klastr może

¹ <http://www.proinno-europe.eu/newsroom/european-cluster-memorandum-sent-stakeholders-commitment-cluster-agenda-0> (dostęp: 3.04.2012).

istnieć bez inicjatywy klastrowej, natomiast patologią jest uruchamianie inicjatywy klastrowej, jeśli nie można zidentyfikować obiektu, który ma atrybuty wskazane przez Christiana Ketelsa. Oddziaływanie klastra na konkurencyjność regionalną wystąpi zawsze, nawet wtedy gdy nie uruchomiono inicjatywy klastrowej i nie nadano klastrowi jakiegokolwiek formy prawnej. Wspomniana inicjatywa i formalizacja ma jednak szanse wzmacniać pozytywne sprzężenia między klasteringiem a konkurencyjnością regionalną.

2.1.3. Wpływ klastrów na potencjał konkurencyjny regionu

Potencjał konkurencyjny regionu można zdefiniować jako zbiór zasobów, kompetencji, technologii, warunków gospodarczych, struktury i kultury powiązań gospodarczych oraz wizji i procesu tworzenia strategii (Gorynia, red., 2000), które wyróżniają dany region. Na potencjał konkurencyjny regionu składa się wiele czynników, w zależności od danego obszaru, tworząc tym samym unikatowy zestaw cech charakteryzujący konkretny przypadek. W uproszczeniu można przyjąć, że na potencjał konkurencyjny regionu składają się trzy grupy czynników pokazane w tabeli 2.2.

Tabela 2.2. Elementy potencjału konkurencyjnego regionu

Infrastruktura	Kapitał ludzki	Środowisko produkcyjne
infrastruktura podstawowa <ul style="list-style-type: none"> • drogi • linie kolejowe • infrastruktura lotnicza 	trendy demograficzne <ul style="list-style-type: none"> • migracja wykwalifikowanych zasobów pracy • zróżnicowanie społeczne 	kultura przedsiębiorczości <ul style="list-style-type: none"> • niskie bariery wejścia • skłonność do podejmowania ryzyka
infrastruktura technologiczna <ul style="list-style-type: none"> • internet • sieć telekomunikacyjna 	obecność wysoko wyspecjalizowanej kadry	internacjonalizacja <ul style="list-style-type: none"> • eksport/sprzedaż globalna • inwestycje • kultura biznesowa • rodzaj zagranicznych inwestycji bezpośrednich
infrastruktura wiedzy <ul style="list-style-type: none"> • zaplecze szkół wyższych • instytuty badawcze • parki technologiczne 		innowacje <ul style="list-style-type: none"> • patenty • poziom B+R • powiązania między firmami i instytutami badawczymi
jakość lokalizacji <ul style="list-style-type: none"> • warunki mieszkalne • naturalne otoczenie • instytucje kulturalne • poziom bezpieczeństwa 		dostęp do kapitału

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Martin (2003).

Obecność klastra, który funkcjonuje efektywnie, może prowadzić do poprawy w obszarze wymienionych w tabeli 2.2 składników potencjału konkurencyjnego regionu. Dzięki klastrom można uzyskać w danym regionie m.in.:

- wyspecjalizowany rynek czynników produkcji,
- przyspieszenie procesu powstawania nowych firm, a co za tym idzie utworzenie nowych miejsc pracy,
- większe powiązania i możliwości interakcji między podmiotami, w tym także między przedsiębiorstwami a instytucjami badawczymi,
- niższe koszty transakcyjne,
- poprawę oferty edukacyjnej i rozwój bazy naukowej,
- zwiększone zainteresowanie inwestorów (Łęcznar 2007: 260–261),
- wzrost znaczenia regionalnego sektora B+R (jak np. w przypadku klastra w Południowym Tyrolu we Włoszech),
- odwrócenie negatywnych tendencji migracyjnych (przykładem może być Śląski Klaster Drzewny działający w województwie opolskim),
- większe zaangażowanie instytucji wspierających przedsiębiorczość,
- podniesienie standardu życia mieszkańców przez zwiększone inwestycje w infrastrukturę,
- wzrost poczucia bezpieczeństwa ludności na rynku pracy (Bojar, Stachowicz 2008: 7–8).

Nieco inaczej rzecz ujmując, stwierdza się, że najważniejszym elementem potencjału konkurencyjnego regionu są szeroko pojęte zasoby (pierwotne, wtórne, wynikowe) (Godziszewski 1999: 77–82), które w odpowiedniej konfiguracji pozwalają osiągać przewagę konkurencyjną. Ze względu na dynamiczny charakter warunków gospodarczych zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz regionu konieczna jest ciągła analiza oraz reorganizacja struktury zasobów zapewniających konkurencyjność regionu. Dużą rolę w tym procesie odgrywają właśnie klastry z uwagi na jedną z ich podstawowych funkcji, tzn. zwiększanie dostępności wyspecjalizowanych zasobów i pracowników (Sölvell, Lindqvist, Ketels 2006: 21). Tworzenie klastrów wpływa pośrednio, ale zarazem wyraźnie na stopień wykształcenia mieszkańców regionu. Im bardziej zaawansowany technologicznie klaster, tym większe wymagania stawiane potencjalnym pracownikom. W przypadku braku odpowiednio wykwalifikowanej kadry konieczne jest organizowanie szkoleń oraz nakłanianie jej do ustawicznego podnoszenia kwalifikacji. Przykładowo dzięki inicjatywom klastrowym w regionie Madrytu w 2008 r. odnotowano jeden z najwyższych, bo wynoszący przeszło 35%, wskaźników zatrudnienia w sektorze *high-tech* w Hiszpanii².

² www.ine.es.

Klastry stymulują rozwój istniejącej bazy dostawców wewnętrznych, przede wszystkim dzięki temu, że przedsiębiorstwa wchodzące w skład klastra stanowią potencjalny rynek zbytu. To powoduje, że funkcjonujący w ramach klastra dostawcy podnoszą swoją efektywność, a dostawcy zewnętrzni przenoszą swój biznes do klastra lub otwierają w nim filię. Klastry stymulują również poszerzanie bazy dostawców o zupełnie nowe przedsiębiorstwa, które inspirowane potencjalnym zyskiem próbują zaistnieć w klastrze. Firmy spoza klastra chcą stać się jego uczestnikami, gdyż podmioty klastrowe mają możliwość tworzenia tzw. grup zakupowych, które w związku z większym wolumenem zakupów (zsumowane popyty przedsiębiorstw) w porównaniu do indywidualnych zakupów przedsiębiorstw mają większą siłę przetargową w stosunku do dostawców zewnętrznych. Pozwala to m.in. obniżyć cenę zasobów, podnieść ich jakość czy zminimalizować koszty transportu. Grupy zakupowe mogą również oddziaływać na dostawców wewnętrznych, aby ci podnieśli jakość lub obniżyli cenę oferowanych zasobów. Zagadnienie to wiąże się również z przyciąganiem przez klastry nowych zasobów. Przykładem „przyciągania” przez klastry zasobów jest Dolina Krzemowa – najbardziej znany na świecie klastry elektroniki i technologii informacyjnych. Wraz z rozwojem tego klastra w regionie pojawiało się coraz więcej przedsiębiorstw będących jednocześnie dostawcami oraz odbiorcami rotujących w ramach regionu zasobów. Ewolucja klastra od orientacji na elektronikę przez półprzewodniki, komputery do technologii internetowych przyciągała wynalazców, przedsiębiorców, naukowców oraz inne organizacje, chcących osiągnąć sukces dzięki oferowaniu i/lub dostępowi do wyspecjalizowanych zasobów i pracowników (Sölvell 2009: 69–71). Kolejny przykład to klastry zogniskowane na przeprowadzaniu testów samochodowych w trudnych warunkach zimowych (Szwecja, region jeziora Hornavan). Rozwój klastra przez ostatnie 50 lat spowodował, że dziewiczy i odludny region stał się zimowym ośrodkiem testowym takich korporacji, jak: BMW, Porsche, Fiat, Skoda, Saab, Opel czy Volvo. Oczywiście nie byłoby to możliwe bez rozwoju bazy dostawców, którzy odpowiadają m.in. za przygotowanie torów testowych, udostępnienie wyspecjalizowanych garaży i warsztatów czy organizację pobytu (hotele, restauracje itp.) (Lundequist, Power 2002: 695–696).

Te przykłady pokazują również, że klastry przyciągają m.in. przedsiębiorstwa oferujące komplementarne produkty i usługi (np. instytucje finansowe wspierające przedsiębiorstwa technologiczne z Doliny Krzemowej czy restauracje i hotele uzupełniające funkcjonowanie torów testowych w Szwecji). Same w sobie stanowią one więc bodziec do specjalizacji w ramach jakiejś branży, ale również stymulują powstawanie firm, tudzież nawet klastrów branż usługowych, skorelowanych z pierwotnymi skupiskami branżowymi danego regionu. Najlepszy tego przykład stanowią centra logistyczne, które rozwijają swoją działalność, świadcząc usługi lokalnym partnerom (Fechner, Szyszka 2008: 179). Można też wspomnieć o inicjatywie tego typu w województwie wielkopolskim w okolicach Konina. Wraz z rozwojem klastrów zwiększa się oferta biznesowa danego regionu, a tym samym podnosi się jego potencjał konkurencyjny.

Uogólniając, klastry znacząco oddziałują na potencjał konkurencyjny regionu dzięki stymulacji powstawania nowych przedsiębiorstw, które – wpływając na poziom konkurencji wewnętrznej – podnoszą poziom innowacyjności klastra i regionu. Oddziaływanie na innowacyjność regionu dokonuje się w znacznej mierze za sprawą efektów przenikania wiedzy, które są cechą charakterystyczną klastrów. Bliskie sąsiedztwo przedsiębiorstw oraz ich kooperacja w ramach klastra zwiększają dostęp do informacji oraz przyspieszają przepływ istniejącej, a także tworzenie nowej wiedzy. Wynika to przede wszystkim z licznych wspólnych projektów w ramach klastra oraz z nieformalnych relacji międzyorganizacyjnych ułatwiających wymianę idei i poglądów, które przyspieszają procesy uczenia się. Sprawny obieg informacji w ramach klastra powoduje, że przedsiębiorstwa są w stanie lepiej zbadać potrzeby swoich klientów, którzy często są również uczestnikami klastra (Porter 2001: 270). Warto podkreślić, że klastry przyspieszają również wymianę wiedzy ukrytej, która nie jest zebrana w patentach, specyfikacjach czy różnego rodzaju opracowaniach. Ta wiedza stanowi przede wszystkim o potencjale konkurencyjnym regionu, ponieważ bardzo trudno jest ją skopiować oraz przenieść na inny grunt gospodarczy. Potwierdza to przykład firm japońskich, które uważają, że skodyfikowana, ogólnie dostępna wiedza jest jedynie wierzchołkiem „góry lodowej” (Morgan 1997: 491–503). Dlatego też wszystkie inicjatywy usprawniające wymianę informacji (formalnej i nieformalnej) w ramach klastrów przekładają się na wzrost efektywności oraz innowacyjności przedsiębiorstw w regionie, co zwiększa potencjał konkurencyjny regionu.

Rozbudowa potencjału konkurencyjnego regionu dokonuje się również dzięki oddziaływaniu klastra na infrastrukturę, która, jak pokazano w tabeli 2.2, jest jednym z kluczowych elementów potencjału konkurencyjnego regionu. Klastry mogą wpływać na rozwój infrastruktury na dwa sposoby:

- bezpośrednio dzięki partnerstwu publiczno-prywatnemu, gdzie przedsiębiorstwa z klastrów uczestniczą w procesie rozbudowy czy modernizacji infrastruktury,
- pośrednio przez stymulację władz lokalnych, głównie przez informowanie o potrzebach klastrów w odniesieniu do infrastruktury.

Sama obecność klastrów w danym regionie może również być zachętą do rozwoju infrastruktury. Im większa jest w danym regionie liczba i znaczenie klastrów, tym chętniej inwestuje się w rozwój dóbr publicznych (w tym infrastruktury) (Porter 2001: 273). W latach 90. w stanie Wirginia (USA) grupa przedsiębiorców z klastra technologicznego podjęła inicjatywę zwiększenia podatków, które miały zostać przekazane na rozwój infrastruktury. Działania te promowały szerszą perspektywę inwestycji, tzn. nie tylko korzyści dla przedsiębiorstw, ale przede wszystkim korzyści dla regionu i jego potencjału konkurencyjnego. W wyniku tej inicjatywy przyjęto kilkanaście aktów ustawodawczych, które zaowocowały „szeroką gamą rozwoju infrastruktury, programów szkoleniowych oraz zachęt podatkowych” (Feldman,

Francis, Bercovitz 2005: 136). Warto również wspomnieć, że jeden z inicjatorów przedsięwzięcia, Mark R. Warner, był w latach 2002–2006 gubernatorem stanu, a obecnie jest przedstawicielem stanu Wirginia w Senacie USA.

Z pojęciem potencjału konkurencyjnego nierozzerwalnie związane są jego mierniki. Do najczęściej wymienianych zaliczamy: stopień rozwoju gospodarczego, możliwości samodzielnego finansowania rozwoju innowacji oraz technologii regionalnych, poziom inwestycji czynionych w kapitał ludzki, stopień zaangażowania instytucji samorządowych w rozwój regionalny. Oczywiście podczas oceny potencjału poszczególnym wskaźnikom powinny zostać nadane wagi, adekwatnie do danej sytuacji i do zestawu używanych mierników.

Reasumując, klastry ze względu na charakter swojej działalności w znacznym stopniu przyczyniają się do poprawy poszczególnych wskaźników. Stanowią one przede wszystkim katalizator wszelkiej aktywności gospodarczej, przez co wpływają na zmianę postrzegania możliwości i stopnia rozwoju regionu.

2.1.4. Wpływ klastrów na strategię konkurencyjną regionu

Strategia konkurencyjna to instrumenty, które pozwalają osiągnąć zamierzoną pozycję konkurencyjną na bazie określonego potencjału konkurencyjnego. Gama potencjalnych instrumentów konkurowania jest bardzo szeroka, co pozwala na precyzyjną ich konfigurację oraz indywidualizację z punktu widzenia każdego regionu. Jako że klastry mają duży wpływ na potencjał konkurencyjny regionu, a strategia konkurencyjna bazuje właśnie na potencjale konkurencyjnym, to również można założyć, że klastry mają duży wpływ na strategię. Co najmniej można stwierdzić, że strategia konkurencyjna regionu musi uwzględniać w swoich ramach klastry i ich spektrum działania. Strategia konkurencyjna regionu może być rozumiana jako regionalne instrumenty polityki gospodarczej stosowane w celu poprawy pozycji konkurencyjnej regionu. Grupę tych instrumentów stanowią m.in.:

- wspieranie rozwoju infrastruktury publicznej,
- zwiększenie dostępu przedsiębiorstw do finansowania inwestycji,
- wprowadzenie specjalnych stref ekonomicznych,
- pomoc przedsiębiorcom w rozpoczynaniu działalności, np. przez doradztwo inwestycyjne,
- podnoszenie jakości kapitału ludzkiego oraz wspieranie rozwoju społeczeństwa opartego na wiedzy,
- stymulowanie infrastruktury innowacyjnej, np. budowa parków technologicznych,
- promocja wymiany handlowej oraz promocja eksportu (Łażniewska 2010: 178–180),

- wsparcie dla internacjonalizacji przedsiębiorstw,
- działania stymulujące popularyzację kultury klastrów w regionach (Wojnicka, Klimczak 2005).

Na znaczenie klastrów w rozwoju regionalnym zwraca uwagę Komitet Regionów Unii Europejskiej i wyznacza następujące kierunki, które powinny być zawarte w strategii konkurencyjnej regionów Unii Europejskiej (*Opinia Komitetu Regionów* 2008: 3–4):

- zapewnienie dostępu do wysoko wykwalifikowanej siły roboczej,
- uproszczenie procedur administracyjnych zakładania i rozwoju klastrów,
- wspieranie tworzenia centrów informacyjnych wspierających inicjatywy klastrowe,
- wspieranie kooperacji między klastrami i instytucjami edukacyjnymi w celu podnoszenia kwalifikacji pracowników,
- zagwarantowanie dostępu do środków finansowych umożliwiających rozwój klastrów i stymulujących dobre relacje między podmiotami tworzącymi klastry,
- ułatwienie kooperacji między klastrami i między klastrami a władzami lokalnymi,
- zwiększanie możliwości rozwoju klastrów poza region, głównie przez promowanie regionu na arenie międzynarodowej (tworzenie międzynarodowych sieci klastrów),
- promowanie inicjatyw nastawionych na badania i rozwój oraz innowacje, z naciskiem na działania zwiększające konkurencyjność sektora prywatnego,
- wspieranie inicjatyw sektora prywatnego na trzech poziomach: społeczność, region, kraj, z orientacją na region jako centralny punkt rozwoju klastrów.

Związek między klastrami a strategią konkurencyjną regionu znajduje odbicie w zakresie aktywności, podejmowanej przez władze regionalne, uruchamiając inicjatywy klastrowe. Inicjatywy te, które można utożsamiać z działaniami władz mającymi na celu zwiększenie rozmiarów istniejących klastrów czy pobudzenie rozwoju ukrytego, utajonego klastra, obejmują:

- tworzenie infrastruktury, która wspierałaby dalszy rozwój klastra,
- organizowanie wyspecjalizowanych programów oświatowych i szkoleniowych (zastosowane w celu stymulacji innowacyjności np. w irlandzkim klastrze rzemiosł artystycznych w hrabstwie Roscommon),
- wspieranie na uczelniach prac badawczo-rozwojowych nad technologiami bezpośrednio bądź pośrednio związanymi z obszarem funkcjonowania klastra,
- organizowanie i współfinansowanie forum spotkań uczestników klastra (jak w przypadku klastra InnovationLab w Badenii-Wirtembergii w Niemczech),
- promowanie i zachęcanie do działań w ramach klastra w celu przyciągnięcia innych kluczowych graczy, dostawców i usługodawców,

- tworzenie zinstytucjonalizowanych form wsparcia w postaci parków technologicznych lub przemysłowych nastawionych na potrzeby klastra (przykładem może być klaster biotechnologiczny LifeScience w Krakowie, w ramach którego powstaje Park Technologiczny LifeScience Kraków),
- wywieranie nacisku na tworzenie skutecznych przepisów stymulujących innowacyjność przedsiębiorstw,
- działanie w charakterze wyrafinowanego nabywcy (przez zamówienia publiczne) produktów czy usług klastra,
- działania zmierzające do eliminacji barier konkurencji w środowisku lokalnym,
- promocję zdolności eksportowych poszczególnych klastrów (Łażniewska 2010: 181–182).

Komitet Regionów Unii Europejskiej wyróżnił również dwie pułapki, których powinien unikać region przy formowaniu i realizacji strategii odnoszącej się do klastrów (*Opinia Komitetu Regionów 2008: 4*):

- tworzenie klastrów od podstaw; klastry ewoluują naturalnie, a polityka (strategia) regionalna powinna ułatwiać i wspierać tę ewolucję, a nie być jej inicjatorem,
- wspieranie klastrów, których przewaga konkurencyjna została zniwelowana przez zewnętrznych konkurentów czy nowocześniejszą technologię.

Strategia konkurencyjna regionu ustalana jest na podstawie dwóch filarów. Jednym z nich są ramy ustawodawcze wyznaczane przez organy samorządowe, drugim zaś – kierunki działań sugerowane przez otoczenie biznesowe. Można więc przyjąć, że strategia jest poniekąd wypadkową wizji i możliwości najważniejszych instytucji w regionie.

Pierwszą z sił zapewniającą chociażby ramy prawnoadministracyjne są projekty tworzone przez poszczególne samorządy. Praktycznie każdy organ określił Regionalny System Innowacji, na podstawie którego wyznaczane są najważniejsze ustalenia dotyczące strategii rozwojowej. W nich zaznaczane jest, jak państwo może wspomagać działania firm, by podnosić ich konkurencyjność, nie tylko lokalną, ale przede wszystkim globalną, a więc jednocześnie tworzyć strategię dla całego regionu. Jeżeli w regionie istnieją jakieś inicjatywy klastrowe, często pojawiają się osobne zapisy traktujące o obszarach i sposobach podjęcia wspólnej aktywności rozwojowej. Polskie Ministerstwo Rozwoju Regionalnego zakłada przeznaczenie do 2013 r. łącznej sumy 67,3 mld € na dofinansowanie działalności przedsiębiorstw oraz klastrów (Kwieciński 2007).

W zależności od charakteru oraz od etapu powstawania, w jakim znajdują się poszczególne klastry, ich udział w kształtowaniu strategii konkurencyjnej regionu będzie różny. Niektóre z podejmowanych działań wymagają konsultacji z innymi instytucjami regionalnymi, inne natomiast mogą być przeprowadzane autonomicznie. Zaleca się jednak jak najszerszą współpracę wszelkich podmiotów, gdyż

zapewnia się tym samym spójność podejmowanych decyzji. Władze regionalne na całym świecie, odpowiedzialne za przygotowanie oraz wdrożenie strategii konkurencyjnej regionu, są świadome znaczenia klastrów dla rozwoju regionu. Świadczy o tym liczba raportów i publikacji pokazujących przykłady wdrożenia konkretnych inicjatyw stymulujących rozwój i wspierających klastry (np. Raport OECD – 2007, traktujący o inicjatywach klastrowych od Kanady i USA przez Japonię i Koreę po Europę Środkowo-Wschodnią i Zachodnią).

Na przykład w Czechach przy współudziale środków unijnych realizowano program „Klastry”, który wspierał rozwój kompetencji sektorów oraz budowanie sieci między przedsiębiorstwami. Japońska inicjatywa, Japanese Knowledge Clusters, promuje rozwój relacji na szczepku uniwersytety-przedsiębiorstwa. Główne zadania tego programu to: aktywacja małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) w tworzeniu powiązań z organizacjami badawczymi, inkubacja nowych przedsiębiorstw, podnoszenie efektywności współpracy instytucji rządowych, uniwersytetów i przedsiębiorstw. Znaczenie klastrów w budowaniu strategii konkurencyjności regionów potwierdza również przypadek Norwegii, gdzie działania władz wspierają innowacje i budowanie sieci przedsiębiorstw. Liczne norweskie programy wspierające klastry są koordynowane centralnie – można jednak traktować je jako strategię podnoszącą konkurencyjność całego kraju w ujęciu regionalnym (OECD 2007). W Meksyku natomiast, w regionie Yucatan, strategia regionalna wspiera promowanie produkowanego lokalnie pieprzu habanero czy hodowanych w regionie ośmiornic (OECD 2009: 182). Powyższe przykłady, pochodzące z raportów OECD, wyraźnie pokazują, że klastry wpływają na strategię konkurencyjne regionów. Dokładnie ujmując, liczne programy, które są elementami bądź wynikają bezpośrednio ze strategii, są tworzone na potrzeby wspierania klastrów.

Na zakończenie tego fragmentu rozważań warto dodać, że klastry nie zawsze operują jedynie na płaszczyźnie regionalnej. Bardzo często tworzą sieci powiązań biznesowych w skali narodowej czy nawet ponadnarodowej. Jest to związane z internacjonalizacją klastrów, która coraz częściej dotyka klastry w Unii Europejskiej, oraz z nadawaniem koncepcji klastra wymiaru międzynarodowego. Tworzenie takich powiązań ma na celu wymianę doświadczeń oraz współpracę w obszarach krytycznych dla danych regionów. Dzięki temu region staje się bardziej otwarty na wymianę wiedzy i rozwiązań oraz zachęca swoich przedsiębiorców do poszukiwania zagranicznych partnerów. Przykładem mogą być powstałe w ramach BSR InnoNET klastry zorientowane na branżę biotechnologiczną (ScanBalt), technologie medyczne (Medicon Valley) oraz szeroko pojęty sektor morski (InterMareC)³. Elementami składowymi tych klastrów są najpierw regiony pochodzące z poszczególnych krajów, a dalej podmioty z tychże regionów. Kooperacja jest więc realizowana przez interakcje

³ www.scanbalt.org; www.mediconvalley.com; www.intermarec.net/offshore-oceanograph.html (dostęp: 9.04.2010).

konkretnych podmiotów, a także reprezentantów interesu całych regionów. Wsparcie Unii Europejskiej dla takich projektów można uzasadniać potrzebą kreowania przeciwwagi dla potencjału konkurencyjnego klastrów amerykańskich czy azjatyckich.

2.1.5. Wpływ klastrów na pozycję konkurencyjną regionu

Analogicznie do określania pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa pozycja konkurencyjna regionu będzie siłą wypadkową oddziaływania jego potencjału oraz strategii konkurencyjnej.

Jej kształtowanie mierzone jest za pomocą różnorodnych, ilościowych oraz jakościowych, wskaźników ekonomicznych, takich, jakie stosowane są w skali całego kraju. W przypadku mierników ilościowych mogą to być wysokość PKB *per capita* czy stopa zatrudnienia, wykazywane na poziomie samych regionów. Regiony dobrze zorganizowane i o wysokim stopniu współpracy wykazują znacznie lepsze wskaźniki, niż te, które takich struktur nie mają.

Wpływ klastrów na kształtowanie pozycji konkurencyjnej jest o wiele bardziej widoczny w przypadku jej mierników jakościowych. Dzięki ich funkcjonowaniu w znacznym stopniu kreowane jest postrzeganie stopnia innowacyjności regionów. Innowacyjność nie powinna być mylona z postępem technologicznym regionów, gdyż w zależności od specjalizacji regionu może ona przejawiać się w różnych aspektach jego działania (Skawińska, Zalewski 2009: 91). Funkcjonowanie klastrów wzbudza tendencje kreowania i wykorzystywania nowych rozwiązań, co znacząco wpływa na pozycję konkurencyjną regionu.

Istotne jest także spojrzenie na zmianę sytuacji, z jaką muszą się liczyć regiony w przypadku zaniknięcia klastrów. Możliwe jest wystąpienie dwóch stanów: przypadku, gdy klastery znajdują się w końcowej fazie cyklu życia lub gdy kończą swoją działalność w konsekwencji nieprzewidzianych zdarzeń (Szultka 2004: 10). W pierwszej sytuacji zmiany pozycji konkurencyjnej regionu nie będą tak drastyczne, gdyż jest to logiczne następstwo niezdolności przystosowania struktury do wymogów rynkowych czy też zaniechanie współpracy członków klastra. O wiele poważniejsze w skutkach jest niespodziewane zaniknięcie klastrów, gdyż zazwyczaj powoduje to znaczące zmiany w strukturze zatrudnienia oraz w konsekwencji w odnotowywanych w regionie dochodach.

Teoretycznie statystyki europejskie podają, że w Polsce daje się zidentyfikować ponad 150 klastrów. Warto jednak podkreślić, że liczba ta raczej nawiązuje do aspektu geograficznego związanego z klastrem, a więc pokazuje, ile istnieje geograficznych skupisk branżowych, niż do aspektu interakcji wewnątrzklastrowych, które poza atrybutem bliskości geograficznej stanowią o istnieniu klastra i o generowaniu korzyści charakterystycznych dla środowiska klastrowego.

W celu oceny pozycji konkurencyjnej regionu można wziąć pod uwagę następujące wskaźniki:

- dobrobyt:
 - względna (w stosunku do średniej dla kraju) dynamika PKB na mieszkańca,
 - przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto,
 - średni PKB *per capita*,
 - inwestycje – średnia dynamika nakładów inwestycyjnych na mieszkańca,
 - eksport – dynamika eksportu;
- inwestycje zagraniczne:
 - nasycenie spółkami z udziałem zagranicznym,
 - dynamika liczby firm zagranicznych,
 - liczba lokalizacji największych inwestorów zagranicznych,
 - przedsiębiorczość – dynamika podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych w rejestrze REGON,
 - atrakcyjność osiedleńcza – saldo migracji wewnętrznych i zagranicznych na pobyt stały,
 - prorynkowa gospodarka – udział usług rynkowych w strukturze zatrudnienia w procentach;
- system innowacyjny:
 - odsetek ludności z wyższym wykształceniem,
 - nasycenie szkołami wyższymi (udział regionu w liczbie szkół wyższych do udziału w liczbie ludności),
 - liczba pracowników B+R na 1000 osób aktywnych zawodowo,
 - nasycenie istotnymi koncentracjami przemysłów wysokotechnologicznych i średnio wysokotechnologicznych (udział regionu w liczbie istotnych skupisk do udziału w liczbie ludności),
 - nasycenie liczbą istotnych koncentracji usług wysokotechnologicznych i wiedzochłonnych,
 - udział nakładów na B+R podmiotów gospodarczych w strukturze nakładów,
 - nasycenie porozumieniami w działalności innowacyjnej w przemyśle (udział regionu w liczbie porozumień do udziału w liczbie przedsiębiorstw przemysłowych),
 - nasycenie porozumieniami w działalności innowacyjnej w usługach (udział regionu w liczbie porozumień do udziału w liczbie przedsiębiorstw usługowych),
 - wspólne patenty w regionie,
 - udział B+R w produkcie regionalnym brutto,
 - nakłady na B+R na 1000 mieszkańców w tysiącach złotych (Wojnicka, Klimczak 2005: 62–63).

Badania wskazują, że inicjatywy klastrowe prowadzą do osiągnięcia wymiernej poprawy pozycji konkurencyjnej regionu, której wyznacznikami są wyżej wymienione wskaźniki. Efektem aktywności klastra w danym regionie mogą być następujące zmiany w zakresie wskaźników pozycji konkurencyjnej:

- zmniejszenie bezrobocia,
- wzrost płac,
- aktywizacja eksportu,
- zwiększony napływ inwestorów, a co za tym idzie większe wpływy do budżetów, np. z tytułu podatków i opłat lokalnych,
- szybszy wzrost gospodarczy,
- osiedlanie się w regionie wysoko wykwalifikowanej kadry, która podejmuje pracę w firmach-uczestnikach klastra,
- wzrost odsetka ludności z wyższym wykształceniem, często ukierunkowanym zgodnie ze specjalizacją klastra.

Zarazem warto zauważyć, iż dzięki klastrom można osiągnąć wiele efektów niewymiernych, które również mogą świadczyć o korzystnej pozycji konkurencyjnej regionu:

- poprawa wizerunku regionu (przykładem może być Dolina Lotnicza na Podkarpaciu),
- utrwalenie marki lokalnych produktów,
- wzrost wzajemnego zaufania w regionie, będący przejawem rozbudowy kapitału społecznego,
- wzmocnienie regionalnego patriotyzmu.

Zasygnalizowane modyfikacje w obszarze miar pozycji konkurencyjnej regionu pośrednio pokazują, że aktywność klastrów ma również ogromne znaczenie dla atrakcyjności inwestycyjnej regionu. Atrakcyjność inwestycyjna regionu⁴ może być traktowana jako swego rodzaju jakościowa, ale kompleksowa miara pozycji konkurencyjnej. Jest ona wypadkową zastosowania przez władze regionalne instrumentów strategii konkurowania, co w praktyce sprowadza się do określonego wykorzystywania potencjału konkurencyjnego regionu i kształtowania tego potencjału.

⁴ Szczególnym aspektem atrakcyjności regionu jest jego postrzeganie przez potencjalnych inwestorów zagranicznych. Atrakcyjne regiony przyciągają bezpośrednie inwestycje zagraniczne, które generują wiele pozytywnych konsekwencji dla danej gospodarki, aczkolwiek stwarzają również ryzyko transferu zysków do kraju macierzystego.

2.1.6. Podsumowanie – wnioski dla polityki regionalnej oraz kierunki dalszych badań

Koncepcja klastrów, tak bardzo popularna na świecie, zyskuje także wielu zwolenników w Polsce. Jej popularność w naszym kraju wynika, z jednej strony, z postępu procesów transformacji i poszukiwań coraz bardziej zaawansowanych dróg osiągnięcia wyższej efektywności gospodarowania, a z drugiej – jest po części konsekwencją faktu dostępności wsparcia finansowego dla tworzenia i rozwijania struktur sieciowych. Obok propagatorów klastrów daje się dostrzec także sceptyków, którzy twierdzą, że mamy do czynienia ze swego rodzaju modą, a nawet epidemią klastrów. Głosy te są niekiedy nacechowane przeświadczeniem, że to kolejny pomysł na przechwytywanie funduszy publicznych. Choć trudno zaprzeczyć, że niekiedy tego typu zachowania mogą towarzyszyć procesom klasteringu, nie sposób nie dostrzegać faktu, że w wielu krajach klastry przyczyniły się do spektakularnych sukcesów po stronie przedsiębiorstw, które w nich partycypują, i regionów, w których są osadzone.

Problemem, nad którym trzeba się zastanowić, są regulacje i działania w ramach polityki regionalnej, które pozwolą na wykorzystywanie koncepcji klastra do budowy konkurencyjności regionalnej, przy jednoczesnym minimalizowaniu ewentualnych patologii w życiu gospodarczym. Po pierwsze, należy podkreślić, że sytuacją optymalną jest, gdy rozwój klastra, a nawet jego formalizacja i dedykowanie mu inicjatywy klastrowej, odbywa się w odpowiedzi na zachowania firm. Przedsiębiorstwa są kluczowymi graczami klastra i dlatego jakiegokolwiek formy rozwijania klastra powinny zawsze być odpowiedzią na potrzeby biznesu. Chodzi więc o podejście oddolne w tworzeniu klastrów. Po drugie, władze publiczne mogą wspierać od strony finansowej formalizujące się klastry, ale wsparcie to powinno pojawiać się na początku rozwoju klastra i stopniowo być zmniejszane. Obszarem wymagającym badań są właśnie aspekty finansowe związane z działaniem sformalizowanego klastra i poszukiwanie efektywnych modeli w tym zakresie. Polityka regionalna powinna raczej być zorientowana na działania stwarzające przyjazny kontekst dla prowadzenia aktywności gospodarczej w regionie w ogóle, bez faworyzowania klastrów. Konieczne są działania, które będą przejawem ułatwień w zakresie uruchamiania firm, zmniejszania asymetrii informacji między firmami, tworzenia płaszczyzn do współpracy w sektorze biznesu oraz między sferą nauki a biznesu. W warunkach polskich konieczne są wszelkie działania przełamujące bariery w mentalności menedżerów, które hamują budowanie relacji kooperacyjnych w ogóle, a w szczególności także z konkurentami, w ramach pewnych fragmentów działalności gospodarczej. Bez interakcji kooperacyjno-konfrontacyjnych nie można mówić o istnieniu klastrów i nie można oczekiwać, że pojawią się korzyści charakterystyczne dla klasteringu.