

TRENDY

KLASTERING PO POLSKU

DLA CZĘŚCI FIRM KLASTER TO GŁÓWNIENIE DOTACJE. SKUTEK? FIRMY NIE KOOPERUJĄ ZE SOBĄ. BRAKUJE ZAUFANIA NIEZBĘDNEGO DO WYMIANY WIEDZY. TYMCZASEM KLASTER WYMAGA ZAANGAŻOWANIA WSZYSTKICH PARTNERÓW. COŚ OFERUJE, ALE I CZEGOŚ WYMAGA. DOPIERO WTEDY ZACZYNA ISKRZYĆ.

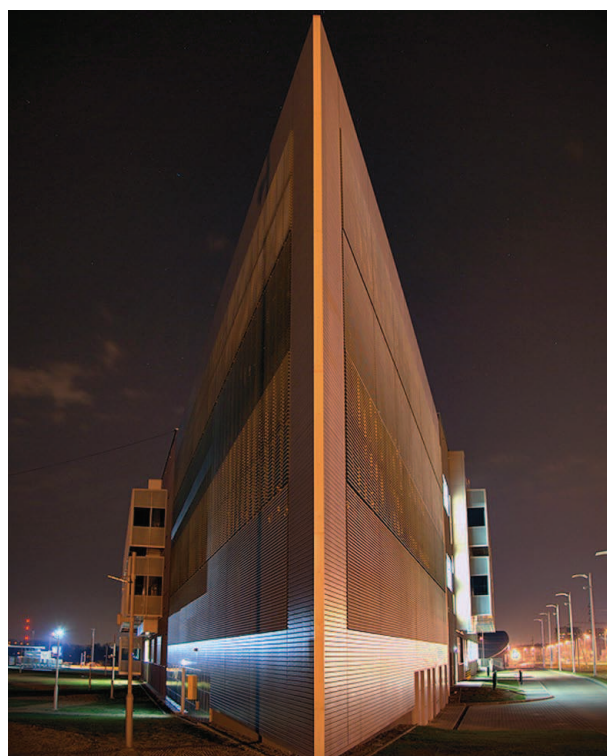
Na stronach WWW niektórych klastrów większa skuteczność w zdobywaniu dotacji jest wymieniana wprost wśród celów, dla których powstało dane skupisko. Czasem jest to wyłączny cel funkcjonowania klastra. Niekiedy jest to jedyny przedmiot oferowanych przez klaster szkoleń. Skutek? Skupiska rozsypują się niedługo po założeniu. Firmy przychodzą i odchodzą. Często skarżą się, że nie udało im się wejść w kooperację z innymi przedsiębiorstwami. Dlaczego? Ich zdaniem zabrakło zaufania niezbędnego do wytworzenia klimatu wymiany wiedzy. Natomiast w klastrach, w których się powiodło, pieniądze z Unii nie są celem, ale środkiem do celu. Aktywność wszystkich partnerów klastra procentuje sukcesem. Każdy z członków powinien wnieść coś więcej niż tylko oczekiwania, że będzie łatwiej. Wymiana wiedzy i doświadczeń między klastrem a przedsiębiorstwami po prostu się optaca.

Według założeń Unii Europejskiej uczestnictwo w klastrze ma dawać firmom korzyści, których nie osiągnęłyby, działając w pojedynkę – szybką i skuteczną promocję na globalnym rynku, większą szansę na wspólne zbudowanie wartości, współpracę biznesu z nauką oraz wsparcie lokalnych władz, np. w zakresie finansowania.

Tyle założenia. A efekty? Benchmarking polskich klastrów przeprowadzony przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości w 2012 roku pozwolił wskazać ich najstarsze strony. Należą do nich niska innowacyjność firm tworzących skupiska, niewielkie zatrudnienie oraz mała liczba startupów i spin offów. Wygląda na to, że wybrane do badania klastry – statystycznie – nie działają zgodnie z założeniami. Jednocześnie istnieją w Polsce klastry sprawnie funkcjonujące.

KLASTRY: PERSPEKTYWA SUKCESU

– Od przystąpienia do klastra zyski mojej firmy wzrosły o 300% – mówi Rafał Darecki, właściciel set2go, przedsiębiorstwa działającego w klastrze Dolina Lotnicza – Włączając się



➤ Life Science Park, w którym mieści się biuro Klastra LifeScience Kraków

w klaster, uzyskałem dostęp do szerszej puli klientów biznesowych i nowych zleceń. Dodatkowo zlecenia otrzymałem również bezpośrednio od kierownictwa klastra. Moja firma brała też udział w organizacji wizyt studyjnych przedsiębiorców z klastra za granicę. Poza tym zyskałem na wiarygodności w oczach lokalnych partnerów, jako że Dolina Lotnicza cieszy się na Podkarpaciu wielkim autorytetem.

Firma Akryler działa od 2012 roku w ramach Klastra Poligraficzno-Reklamowego w Lesznie. – Po przystąpieniu do



skupiska zarejestrowaliśmy 10% wzrostu – ocenił Kazimierz Fidziński, właściciel przedsiębiorstwa. – Od jednej z klastrowych firm nauczyliśmy się techniki drukowania, dzięki której rozszerzyliśmy naszą ofertę o nowe usługi. W obrębie klastra współpracujemy ściśle z 4 partnerami, którzy zaopatrują nas w materiały do produkcji. A sami, jako jedyna w Polsce firma wykonująca odlewy ze szkła akrylowego, wnosimy do klastra innowacyjne know-how.

Przedsiębiorstwa klastrowe doceniają promocyjną wartość wspólnej marki. – Wspólne sesje zdjęciowe czy możliwość nawiązywania różnorodnych relacji biznesowych umożliwiają nam sięganie po bardziej ekskluzywne materiały – stwierdza Karolina Marciszewska, specjalista e-handlu w firmie Axami należącej do Podlaskiego Klastra Bielizny. – To z kolei wpływa na większą rozpoznawalność polskiej branży bieliznianej, co następnie przekłada się na rosnące do niej zaufanie i tym samym – rosnącą sprzedaż. Przykład udanej współpracy wewnątrzklasterowej? Stworzenie linii bielizny damskiej, w której zastosowano innowacyjną technologię. Wykorzystanie jonów srebra osadzonych na włóknach polimerowych pozwoliło uzyskać efekt antybakteryjnej ochrony. Większe przychody to połączony efekt kompetencji firmy i współpracy z klastrem.

Ważnym czynnikiem motywującym przedsiębiorców jest możliwość zdobycia przez firmę lub klastr unijnego dofinansowania na konkretne inwestycje czy rozwój przedsiębiorstw. – W 2012 roku jeden z członków klastra zakończył realizację inwestycji o wartości około 70 mln zł w nowoczesny obiekt konferencyjno-hotelowy. Drugi sfinalizował prace przygotowawcze do budowy hotelu o wartości około 30 mln zł – mówi Iwona Smulewicz, koordynator skupiska Klastr Turystyczny Mazowska utworzonego w 2009 roku w ramach inicjatywy KIGNET. KTM to przykład skupiska nastawionego na inwestycje, które pozostaną w regionie i będą dla niego pracować.

UNIJNA WIZJA...

Zgodnie z unijną strategią „Europa 2020” gospodarczy rozwój Unii i jej państw członkowskich ma być w ciągu najbliższych 6 lat oparty na inteligentnej specjalizacji regionów. Zakłada ona, że każdy kraj powinien określić właściwą dla niego specjalizację gospodarczą. Stanowi to odejście od polityki wyrównywania szans na rzecz polityki wykorzystania i wzmocnienia atutów poszczególnych gospodarek.



➤ Podlaski Klastr Bielizny na Targach Mode City w Paryżu

Ważnym narzędziem mają tu być klastry. Polska Grupa robocza ds. polityki klastrowej, która od czerwca 2011 roku do września 2012 roku pracowała nad rekomendacjami dotyczącymi rozwoju klastrów w Polsce, definiuje klastry jako „skupiska i sieci podmiotów (przedsiębiorstw, uczelni, jednostek naukowych, szkół i innych jednostek otoczenia) prowadzących określoną i powiązaną działalność gospodarczą i naukowo-technologiczną”. Jednocześnie Komisja Europejska widzi konieczność większego zintegrowania działań w obrębie skupisk, dlatego celem wspólnotowej pomocy w latach 2014–2020 nie będą już pojedyncze firmy. O 73 mld euro – tyle przyznano Polsce na realizację polityki spójności z uchwalonego w lutym 2013 roku budżetu – będą mogły natomiast wystąpić klastry, które udowodnią swój pozytywny ekonomiczny wpływ na region i kraj.

OKRES PRZEJŚCIOWY I WSPARCIE DLA KLASTRÓW

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości w 2013 roku będzie w Polsce jedyną instytucją, za pośrednictwem której klastry mogą ubiegać się o fundusze z poprzedniego budżetu. – Obecnie realizowane jest działanie 5.1 „Wspieranie powiązań kooperacyjnych o znaczeniu ponadregionalnym” PO IG. Jego celem jest wzmocnienie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw poprzez wsparcie rozwoju powiązań pomiędzy przedsiębiorcami, instytucjami otoczenia biznesu i organizacjami badawczymi. Zawiera dwa komponenty: wsparcie we wczesnej fazie rozwoju klastra oraz wsparcie klastra w fazie

rozwoju – podsumowuje prezes PARP, Bożena Lublińska-Kasprzak. – Rok 2013 nie będzie rokiem rewolucyjnych zmian. W marcu zostanie ogłoszony ostatni nabór wniosków w działaniu 5.1 PO IG, jedynym w tym momencie programie wsparcia dla klastrów na poziomie krajowym. Okres ich przyjmowania potrwa od 25 marca do 26 kwietnia br. lub do momentu, gdy wartość złożonych projektów przekroczy 170% alokacji na konkurs. Koordynatorzy klastrów będą mieli teraz więcej czasu na dopracowanie strategii nie tylko tych na najbliższy czas, lecz także strategii długoterminowych oraz na aktualizację baz danych o członkach, ofertach itp.

KOORDYNATOR POMOŻE?

W latach 2014–2020 rozwój polskich klastrów ma być wspierany przede wszystkim poprzez wspomaganie osób lub instytucji pełniących funkcję koordynatora. – Do głównych zadań koordynatora należy u nas animowanie działań, współpracy, zachęcanie do prowadzenia wspólnych projektów – wyjaśnia Elżbieta Kacała, asystentka zarządu Podlaskiego Klastra Bielizny. – Cel tych projektów to większa integracja i osiągnięcie wspólnych założeń biznesowych. Każdy z partnerów klastra ma własną strategię, koncepcję na markę, promocję, swój segment rynku oraz wypracowany model biznesowy. Pogodzenie tych interesów to zadanie koordynatora klastra. Dobrym przykładem jest obecność Podlaskiego Klastra Bielizny na targach w Paryżu. Zaprezentowaliśmy tam wspólną ofertę firm bielizniarskich z Polski Wschodniej. Udało nam się przygotować spójną koncepcję prezentacji na stoiskach oraz pokazie.

Zdaniem zarządu klastra jego siłę stanowi nastawienie na wspólne działanie. – Aby klaster się rozwijał i zwiększał możliwości rozwoju dla firm, każdy z uczestników musi być zaangażowany w działania – podkreśla Kacała. – Oczekujemy aktywności na poziomie inicjowania działań, ale i na poziomie realizacji oraz uczestnictwa w projektach, które były wymyślone przez innych. Dlatego poza aktywnością wymagamy zdolności do kompromisu i akceptacji woli większości. To powoduje, że Podlaski Klaster Bielizny jest jednym z najprężniejszych w kraju. Sami jesteśmy kreatorami rzeczywistości i naszego miejsca na rynku krajowym i międzynarodowym.

– Jagiellońskie Centrum Innowacji, obok Uniwersytetu Jagiellońskiego, było inicjatorem powstania Klastra LifeScience – wyjaśnia funkcję animatora działań w skupisku

naukowo-badawczym Paweł Błachno, prezes zarządu, CEO w Jagiellońskim Centrum Innowacji. JCI koordynuje i administruje działalnością klastra od początku jego istnienia. Zależy nam na budowaniu ekosystemu dla innowacyjnych przedsięwzięć i projektów *life science*. Klaster jako platforma współpracy dla firm i instytucji z tego obszaru jest jednym z jego kluczowych elementów. – Przykłady z krajów charakteryzujących się zaawansowaną technologicznie gospodarką, na przykład z USA, Szwecji czy Francji, pokazują, że bliska kooperacja pomiędzy podmiotami z branży *life science* jest jednym z warunków ich sukcesu – dodaje. – Rynek *life science* jest rynkiem globalnym, a większość polskich podmiotów i instytucji nie jest gotowa, aby działać na nim samodzielnie. Klaster ułatwia dostęp do kontrahentów, kooperantów, partnerów w konsorcjach badawczych, co pośrednio przekłada się – lub przełoży się w przyszłości – na osiągane przychody i zyski. Kluczowy jest tu dostęp do informacji o nowych, innowacyjnych technologiach.

– Zrzeszamy obecnie 72 członków – dodaje Kazimierz Murzyn, dyrektor zarządzający w Klastrze LifeScience Kraków. – Koncentrujemy się na integrowaniu środowiska wokół wspólnych celów. Podjęliśmy działania w kierunku integracji procesów transferu technologii w sektorze *life science* w Małopolsce. Na terenie województwa jest wiele instytucji i placówek wspomagających transfer technologii, ale każda z nich oferuje usługi na różnym poziomie. Z inicjatywy Klastra LifeScience Kraków powstał zespół, w skład którego wchodzi członkowie małopolskich centrów transferu technologii. Celem tego zespołu jest wypracowanie wspólnych narzędzi, standardów, wspólnego języka wspomagających transfer technologii *life science*.

Zdaniem Kazimierza Murzyna na współpracy klastrowej korzystają przede wszystkim małe i średnie przedsiębiorstwa, które poza klastrem nie miałyby na przykład możliwości zaprezentowania się na międzynarodowych targach czy uzyskania wsparcia finansowego z dotacji unijnych pozyskanych przez klaster na konkretne projekty. – W ostatnich dwóch latach w ramach funduszy unijnych uzyskaliśmy ponad 1 mln zł. W ramach współpracy przy organizacji udziału Bio-Regionu Małopolska w BIO-International Convention w USA otrzymywaliśmy też dotacje z Urzędu Marszałkowskiego oraz z Ambasady Polskiej w Waszyngtonie – podaje Kazimierz Murzyn. Czy firmy mogą tu jednak liczyć na bardziej wymierne korzyści? – Klaster LifeScience działa



dopiero od 6 lat. Jak na klaster badawczy nie jest to długo. Uczymy się na żywym organizmie i na efekty działalności trzeba jeszcze poczekać. Jednak już teraz przyciągamy do Krakowa firmy z branży *life science* szukające lokalizacji dla swoich biznesów. Tak było w przypadku jednego z pierwszych członków klastra, Selvita S.A. Rozpoczęli działalność w 2007 roku, a obecnie zatrudniają już 140 osób.

Odpowiedzialność za klaster to również ponoszenie kosztów jego utrzymania – najczęściej środki na pokrycie kosztów operacyjnych pochodzą ze składek członkowskich. – Wiosną br. nadzór nad Klastrem LifeScience przejmie od Jagiellońskiego Centrum Innowacji specjalnie do tego powołana fundacja. Powołanie fundacji i zmiana formy prawnej zwiększy możliwości pozyskiwania funduszy na działalność, jaką byłoby zainteresowani członkowie klastra – mówi Paweł Błachno, wyjaśniając, że klaster będzie mógł teraz świadczyć odpłatne usługi.

WIELKA NIEWIADOMA POLSKIEGO KLASTERINGU

Czy jednak opłacenie koordynatora i sprawny zarząd sprawią, że inne polskie klastry zaczną funkcjonować jak LifeScience, Podlaski Klaster Bielizny czy Dolina Lotnicza? Zagadnieniem często podnoszonym przy okazji fiaska inicjatyw klastrowych jest kwestia braku wzajemnego zaufania firm klastrowych. Czy nie należałoby raczej mówić o ryzyku podejmowanym ze względu na spodziewane korzyści, które mogą to ryzyko zrównoważyć lub przewyższyć? Może przedsiębiorcy nie współpracują w obrębie klastra tam, gdzie im się to po prostu nie opłaca?

Tymczasem brak jest ogólnie dostępnych danych o wskaźnikach ekonomicznego sukcesu lub porażki firm klastrowych i samych klastrów. Nie zmieni się to, jeśli polityka zarządzania polskim klasteringiem nie obejmie narzędzi pozwalających na ich analizę. ●