



Klasy narzędziem pozyskiwania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce?

Dr Marta Goetz

Czym są klasy?

Klaster, zgodnie z definicją M. Portera, jest to znajdująca się w geograficznym sąsiedztwie grupa przedsiębiorstw i powiązanych z nimi instytucji zajmujących się określoną dziedziną, połączoną podobieństwami i wzajemnie się uzupełniającą.¹ W literaturze obok spolszczenia angielskiego *clusters* istnieją też: grona, wiązki przemysłowe oraz przeniesione z języka francuskiego - lokalne systemy produkcyjne.² Wobec mnogości podejść i ram teoretycznych warto wskazać główne cechy charakteryzujące to zjawisko: koncentrację przestrzenną, interakcyjność - powiązania, wspólną trajektorię rozwoju oraz jednoczesną konkurencję i kooperację tzw. „*co-opetion*” (połączenie słów *cooperation* i *competition*).³ Definicja grona, będąca kompilacją propozycji wielu autorów, stwierdza, że jest to grupa powiązanych firm (dostawcy, odbiorcy, konkurenci, klienci), siły roboczej, prywatnych i publicznych instytucji (edukacyjnych, stowarzyszeń) wyspecjalizowana w kilku powiązanych ze sobą działalnościach zlokalizowanych na pewnym obszarze (poziom regionalny) lub w obszarze miasta. Jak podkreśla E. Feser, nie ma jednej uniwersalnej teorii klastra, a jedynie bogaty zestaw pewnych koncepcji i idei, które opisują jego logikę.⁴ Ich „urok” wynika z faktu, że regionalna specjalizacja, powiązane działania komplementarnych przedsiębiorstw i ich współpraca z jednostkami badawczo-naukowymi, instytucjami publicznymi a także uczelniami wyższymi wywołuje efekty synergii, podnosi produktywność i prowadzi do innych korzyści ekonomicznych, jakkolwiek definiowanych. P. Maskell i M. Lorenzen traktują grona jako hybrydową formę długoterminowych wzajemnych stosunków handlowych umiejscowioną pomiędzy ekstremami w postaci hierarchii z jednej strony i rynku z drugiej strony.⁵ Termin klaster, choć cieszący się rosnącą popularnością zarówno w kręgach akademickich jak i politycznych jest nadal pojęciem zbyt elastycznym i przez to nieprecyzyjnym. Większość koncepcji teoretycznych próbujących wyjaśnić mechanizm funkcjonowania skupisk ma charakter teleologiczny i tautologiczny. Klasy należą do krajobrazu gospodarczego krajów wysoko rozwiniętych i są niezbędnym warunkiem rozwoju krajów słabszych (por. mapa 1w aneksie 1).⁶ Według T. Anderssona klasy podlegają cyklowi życia (por. rys. 1 w aneksie 2), a efekty aglomeracji stanowią pierwszy etap krystalizacji grona.⁷ W

podobny sposób ścieżkę rozwoju grona przedstawia raport Unii Europejskiej.⁸ Model idealny zakłada 6 etapów powstawania i rozwoju skupisk regionalnych: 1) formowanie się firm pionierskich bazujących na lokalnej specyficznej wiedzy, po którym następuje dalszy rozwój firm odpryskowych (*spin-offs*), 2) powstawanie wyspecjalizowanych dostawców usługowych i wyspecjalizowanego rynku pracy, 3) tworzenie nowych organizacji, które służą firmom grona, 4) przyciąganie firm zewnętrznych i wykwalifikowanych pracowników, 5) powstawanie nierynkowych zasobów o charakterze relacji, które sprzyjają cyrkulacji informacji, 6) okres wygasania, głównie na skutek, tzw. „zamknięcia się” (*lock-in*). Eklektyczny model autorstwa D. Stoerring i B. Daluma⁹ zakłada, że zacyzn klasy stanowią tzw. regionalne aglomeracje kompetencji, z nich z czasem, dzięki występowaniu aktywności lokalnych przedsiębiorców, ma szansę wykryształizować się grono. Do tego niezbędne jest jednak zajście tzw. zdarzenia wywołującego, którego charakter może być zarówno pozytywny jak i negatywny. W dalszym rozwoju skupisko przechodzi poprzez fazę wzrostową i dojrzalą do fazy schyłkowej. Model zakłada, że ingerencja władz, będąca częścią polityki opartej na klasach, może pojawić się zarówno w pierwszej fazie, kiedy to sprzyja rozwijaniu regionalnych kompetencji, jak również w fazie trzeciej, stanowiąc bodziec wyzwalający uformowanie się grona.

Jakie korzyści mogą klasy oferować zagranicznym inwestorom?

Bepośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) są pewną formą przepływu kapitału. Można je zdefiniować, jako podejmowanie od podstaw samodzielnej działalności gospodarczej za granicą lub też przejmowanie kierownictwa już istniejącego przedsiębiorstwa.¹⁰ Powszechnie przyjmuje się, że ich rola, zwłaszcza dla gospodarek krajów rozwijających się, jest nie do przecenienia. Dla uzasadnienia przepływów kapitałowych w formie BIZ powstało wiele teorii, które opisują przyczyny i warunki ich występowania.¹¹ Zdolność skłonienia inwestorów do wyboru regionu jako miejsca lokalizacji inwestycji określana mianem atrakcyjności inwestycyjnej¹² jest kombinacją korzyści lokalizacji możliwych do osiągnięcia w trakcie prowadzenia działalności gospodarczej a wynikających ze specyficznych cech obszaru, w którym działalność ma miejsce. Proces wyczerpywania się wielu tradycyjnych przewag konkurencyjnych sprzyjających napływowi BIZ (w Polsce np. taniej siły roboczej) każe poszukiwać alternatywnych źródeł atrakcyjności. Czy mogą nimi być klasy? Biorąc pod uwagę rozmaite przypisywane im korzyści, wydaje się że jak najbardziej. Propozycja wyodrębnienia trzech grup czynników - tzw. źródeł atrakcyjności - ma na celu uniknięcie, z jednej strony chaotycznego wylizywania możliwych korzyści, z drugiej - stwierdzenia, że



klastry są atrakcyjne ze względu na..... „korzyści klastrowe”.¹³

Pierwsze ze źródeł zwraca uwagę na pieniężne korzyści aglomeracji, czyli powiązania zachodzące między dostawcami i odbiorcami oraz istnienie wyspecjalizowanego rynku pracy. Drugie akcentuje tzw. czyste (technologiczne) korzyści aglomeracji, czyli procesy rozprzestrzeniania się wiedzy. Trzecie porusza kwestię nieuprzywilejowanej sytuacji (niepewności) doświadczanej przez zagranicznych inwestorów i zwraca uwagę na społeczny i instytucjonalny wymiar korzyści aglomeracji. Wyróżnienie trzech głównych źródeł atrakcyjności gron ma na celu uszczegółowienie czynników decydujących o potencjalnym zainteresowaniu wśród zagranicznych inwestorów tego typu lokalizacjami¹⁴ i nawiązuje do dualnego charakteru klastra; tj. z jednej strony zjawiska spontanicznego (oddolnego), z drugiej – rezultatu odgórnego planu władz lokalnych lub krajowych, pewnej zorganizowanej inicjatywy. Wyróżnione źródła atrakcyjności gron są w zasadzie ogólnymi korzyściami aglomeracji ale prezentowanymi w różnej optyce.

Przeprowadzone analizy koncepcji teoretycznych i dotychczasowych badań empirycznych potwierdziły wstępne przypuszczenia na temat roli każdego ze źródeł. W istocie, finansowe korzyści aglomeracji, środowisko wiedzy i przyjazne warunki prowadzenia działalności gospodarczej oferowane w klastrach mogą czynić je atrakcyjnymi lokalizacjami dla BIZ. Warto zwrócić uwagę zwłaszcza na drugie ze źródeł – środowisko wiedzy. O konkurencyjności przedsiębiorstw decyduje w coraz większym stopniu innowacyjność. Opiera się ona na wiedzy, w szczególności tzw. milczącej (*tacit knowledge*), której rola jest dla procesów innowacyjnych znacznie większa aniżeli wiedzy skodyfikowanej, łatwej do kopiowania i odtwarzania. Wiedza milcząca ma jednak swoją specyfikę. Do jej powstawania, wymiany, przepływów, przyswajania i gromadzenia niezbędne są częste kontakty międzyludzkie. Bliskość przestrzenne i społeczna obecna w klastrze stwarza sprzyjające warunki dla jej tworzenia i rozwijania.

Co rzeczywiście inwestorzy cenią w klastrach?

Determinanty lokalizacyjne BIZ były przedmiotem wielu różnorodnych badań, ale główny wniosek sprowadza się w zasadzie do przyznania, że nie istnieje jeden dominujący czy też powszechny czynnik lokalizacyjny przesądzający o atrakcyjności.¹⁵ Zgodnie z koncepcją A. Malmberga i P. Maskella ma ona charakter względny i kształtowana jest poprzez kumulacyjne procesy zachodzące w długim okresie czasu, co gwarantuje unikalność dostępnych w regionie aktywów. Kompetencjom rozumianym jako „specjalistyczna wiedza stosowana” przypisują N. Foss i C. Knudsen, decydującą rolę w kształtowaniu przewagi konkurencyjnej firmy. Przedsiębiorstwa będąc zainteresowane jej uzyskaniem, za atrakcyjne

postrzegają zatem lokalizacje oferujące właśnie pewne zestawy pożądaných kompetencji. Potwierdza to przykład północno-jutlandzkiego klastra telefonii komórkowej i nawigacji morskiej (NorCOM) definiowanego w sposób szczególny, jako „wspólna baza wiedzy”.¹⁶ Przypadek NorCOMu wskazuje, jak na przestrzeni prawie półwiecznego rozwoju, region stał się repozytorium specjalistycznej wiedzy dotyczącej transmisji sygnałów elektronicznych za pomocą fal radiowych. Jak wynika z badań przeprowadzonych na inwestorach zagranicznych prowadzących tam działalność badawczo-rozwojową (B+R), właśnie występujące w klastrze kompetencje (rozumiane jako wiedza plus umiejętności jej zastosowania) decydują o atrakcyjności regionu.¹⁷

A jak oceniają potencjalną lokalizację w klastrze zagraniczni inwestorzy działający w Polsce? Ankiety i wywiady przeprowadzone na grupie oddziałów B+R funkcjonujących na Mazowszu umożliwiły zbadanie roli każdego ze źródeł i pozwolił na wyciągnięcie pewnych ogólnych wniosków w aspekcie prowadzenia polityki klastrowej w Polsce. Zgodnie z otrzymanymi rezultatami, dla tej specyficznej grupy inwestorów dominującą rolę odgrywa środowisko wiedzy (podobnie jak dla podmiotów działających w NorCOMie).

Ogólnie nastawienie inwestorów w Polsce do potencjalnego klastra nie pozwala jednak wnioskować, że byłaby to atrakcyjna dla nich lokalizacja. Nagromadzenie firm z tej samej branży na danym terenie postrzegane jest jako nadmierne rywalizacja i czynnik utrudniający prowadzenie działalności gospodarczej. Inwestorzy nie dostrzegają póki co żadnych wymiernych korzyści z uczestnictwa w strukturach klastra. Ewentualna przynależność do niego miałyby pewnie charakter wymuszony obecnością innych podmiotów. Być może ta preferowana izolacja jest spuścizną specjalnego traktowania jakim inwestorzy zagraniczni cieszyli się i nadal cieszą w Polsce. Są to z reguły światowe koncerny, których prestiż stawia w uprzywilejowanej sytuacji względem lokalnych władz zabiegających o pozyskanie zagranicznego kapitału. Świadczy o tym ciągle system zachęt oferowanych zagranicznym podmiotom i działanie Specjalnych Stref Ekonomicznych (SSE). Możliwość otrzymania wymiernych grantów, subsydiów czy innych ulg i zwolnień jest zdecydowanie bardziej atrakcyjne, aniżeli ewentualne, pojawiające się wraz z upływem czasu i wymagające zaangażowania, korzyści płynące z klastra. Brak zainteresowania lokalizacją w gronie można także przypisać sytuacji, którą zastają inwestorzy w Polsce, a która dotyczy tak zwanej kultury współpracy, nadal niestety nieobecnej między rodzimymi przedsiębiorcami. Świadczą o tym częściowo wyniki przeprowadzonych ankiet, ale i badania Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), czy prace prowadzone w ramach Regionalnych Strategii Innowacji.¹⁸ Oddolne inicjatywy i rozwinięte więzi występujące między firmami w Danii sprawiają,



że napływający na dany teren inwestorzy mogą skorzystać z tych już istniejących relacji, niejako podłączając się pod nie. W Polsce niestety tego typu lokalne relacje zdają się być bardzo rzadkie lub wręcz nieobecne.

Podsumowując, można stwierdzić, że o atrakcyjności klastra NorCOM decyduje fakt, że jest on repozytorium kompetencji w dziedzinie technologii komórkowej. Zgromadzona tam wspólna baza wiedzy pozwala nie tylko przyciągnąć, ale także utrzymać (z korzyścią dla całego regionu) zagranicznych przedsiębiorców. Obecność w klastrze oznacza dla nich bowiem możliwość bezpośredniego współkształtowania środowiska, w którym prowadzona jest działalność. Daje nie tylko szansę na zgodne dopasowanie lokalnego otoczenia do potrzeb zgłaszanych przez podmioty, ale także gwarantuje większą stabilność i przewidywalność warunków działania. Wnioski z podobnych badań prowadzonych w Polsce pozwalają skonstatować, że tym, co zadecydowało o atrakcyjności tej lokalizacji dla zagranicznych podmiotów, były w gruncie rzeczy czynniki tradycyjne dla dużych miast, nazywane w literaturze dosłownie „światłami dużych miast” (*big city lights*).¹⁹ Dostępna w Polsce wysoko wykwalifikowana, ale i względnie tania siła robocza w połączeniu z potencjałem metropolitalnym stolicy zadecydowały o napływie inwestorów na ten obszar.²⁰ Uzyskane odpowiedzi zwracają uwagę na panujący wśród respondentów brak zainteresowania klastrami wśród przedsiębiorców. Bardzo różne oceny poszczególnych elementów, nierzadko skrajnie odmienne opinie dotyczące funkcjonowania w Warszawie świadczą o tym, że badane zagęszczenie – pretendujące do miana klastra – nie stanowi jeszcze jedności. Jego członkowie nie tworzą wspólnoty, nie mówią jednym głosem, co więcej, oceny i uwagi wielu z nich świadczą wręcz o niechętnym nastawieniu lub, co najwyżej, wysoce sceptycznym stosunku do ewentualnego klastra.

O czym należy pamiętać promując klastry Polsce?

Ten (chwilowy, miejmy nadzieję) brak zainteresowania klastrami wśród inwestorów nie powinien zrażać. Nowe spojrzenie na atrakcyjność wymusi prawdopodobnie osławiony już proces delokalizacji, który już niedługo może dotyczyć Polski.²¹ Problemem okaże się nie tylko przyciąganie nowych, ile utrzymanie obecnych inwestorów.²² Pojawi się konieczność zrewidowania oceny skuteczności dotychczasowych instrumentów, które do tej pory wspomagały napływ inwestorów np. w postaci zachęt finansowych.²³ Zapobieżenie odpływowi kapitału będzie wymagało innych środków. Można przypuszczać, że silne rozwinięte połączenia i więzi z lokalnymi podmiotami i zdobyte doświadczenia będą jednym z czynników decydujących o atrakcyjności lokalizacji dla inwestorów już działających w regionie. Badania w klastrze NorCOM zwróciły uwagę na konieczność

zrewidowania pojęcia atrakcyjności inwestycyjnej, zwłaszcza w obliczu rosnącego znaczenia wiedzy dla procesów gospodarczych, a także ze względu na rolę, jaką w przyciąganiu zagranicznych inwestorów, pełnią tzw. „lokalne kompetencje” (rozumiane jako wiedza plus umiejętność jej wykorzystania).²⁴ Prowadząc opartą na klastrach politykę pozyskiwania BIZ należy pamiętać o pozornej sprzeczności, jaka kryje się pod tym pojęciem. Klastry powstają bowiem na drodze wieloletnich przemian, krystalizują się, ewoluują, podlegają cyklowi życia, więc nie mogą być stworzone na drodze dyskrecjonalnej decyzji politycznej powołującej je do istnienia. Zaangażowanie państwa wydaje się być wskazane i potrzebne, ale nie może zastąpić oddolnych, niejako naturalnych sił. Pozostaje mieć nadzieję, że uda się uniknąć ryzyka, kiedy to ze względu na kontrowersje terminologiczne i porażki niektórych, tworzonych na siłę, klastrów, one i polityka na nich oparta staną się nic nieznaczącymi pojęciami. Ogromny entuzjazm, jaki towarzyszy koncepcji klastra, ale i pojawiające się wątpliwości czynią dalsze pogłębione analizy koniecznymi. Zwłaszcza wobec spostrzeżenia G. Tichy’ego, który stwierdza, że klastry będą coraz trudniejsze do uniknięcia i coraz bardziej ryzykowne.²⁵

* * * * *

Dr Marta Goetz – pracownik naukowy Instytutu Zachodniego w Poznaniu. W czerwcu 2007 roku obroniła pracę doktorską dotyczącą atrakcyjności klastrów dla lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Dzięki stypendium doktoranckiemu *SPIRIT* prowadziła badania w jednym z najbardziej renomowanych klastrów europejskich: wiedzy-intensywnym klastrze zaawansowanych technologii NorCOM (Dania). W 2003 roku ukończyła Stosunki Międzynarodowe na Wydziale Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Studiowała także na *Aalborg University* w Danii w ramach stypendium *Socrates/Erasmus*, gdzie uzyskała tytuł magistra na Wydziale Nauk Społecznych i Politycznych pisząc pracę dotyczącą regulacji lobbingu korporacyjnego w Unii Europejskiej. W roku 2004 odbyła staż w Europejskim Centrum Rozwoju Kształcenia Zawodowego - *CEDEFOP* - w Salonikach w Grecji.

Fundacja im. Kazimierza Pułaskiego jest niezależną, apolityczną instytucją, której misją jest propagowanie wolności, sprawiedliwości i demokracji, oraz wspieranie działań mających na celu umacnianie społeczeństwa obywatelskiego. Fundacja prowadzi swoją działalność zarówno w Polsce jak i za granicą ze szczególnym uwzględnieniem Europy Środkowej i Wschodniej jak i Ameryki Północnej.

Fundacja mogła powstać dzięki przemianom politycznym, które nastąpiły w Polsce po 1989 roku.



Idealy generała Kazimierza Pułaskiego (wolność, sprawiedliwość i demokracja) stanowią inspirację dla wszelkich inicjatyw podejmowanych przez Fundację. Działania Fundacji obejmują m.in.: prowadzenie badań naukowych, opracowywanie publikacji i analiz, przygotowywanie seminariów oraz konferencji, edukowanie i wspieranie liderów
www.instytutprzywodztwa.pl

Fundacja jest organizatorem Warszawskiego Regionalnego Kongresu Organizacji Pozarządowych www.warsawcongress.pl, Akademii Młodych Dyplomatów www.akademia.diplomacy.pl oraz wydawcą Platformy Komunikacyjnej dla Organizacji Pozarządowych www.non-gov.org

Fundacja przyznaje Nagrodę im. Kazimierza Pułaskiego "rycerz wolności" dla wybitnych postaci zasłużonych w promowaniu demokracji. Nagrodę dotychczas otrzymał profesor Władysław Bartoszewski, profesor Norman Davies oraz Alaksandar Milinkiewicz, lider demokratycznej opozycji w Białorusi.

Fundacja Pułaskiego jest jedną z dwóch polskich organizacji pozarządowych posiadających status organizacji partnerskiej Rady Europy. Więcej o Fundacji na www.pulaski.pl

Komentarz Międzynarodowy Pułaskiego to pogłębione analizy istotnych dla Polski zagadnień z zakresu polityki międzynarodowej, gospodarki światowej bądź bieżących wydarzeń w polskiej polityce. Dokument publikowany jest w dwóch wersjach językowych, polskiej i angielskiej. Osoby chcące publikować swoje oryginalne prace w Komentarzu proszone są o kontakt z Redaktorem Naczelnym p. Dominikiem Jankowskim djankowski@pulaski.pl Żeby regularnie otrzymywać kolejne numery KMP należy podać swój e-mail na stronie www.pulaski.pl

Clusters – a tool for attracting Foreign Direct Investors to Poland?

Marta Goetz, PhD

What are clusters?

Clusters are defined by M. Porter as *geographic concentrations of interconnected companies, specialized suppliers, service providers, and associated institutions in a particular field that are present in a nation or region*.²⁶ The term is broadly synonymous with 'industrial districts', or 'local production systems' (from French).²⁷ There are a multitude of approaches and theoretical frames, and it is necessary to mention the main features that characterise this phenomenon: spatial concentration, interaction, common development trajectory, along with simultaneous competition and co-operation (a portmanteau word made by combining co-operation and competition).²⁸ So a cluster, commonly defined, is an agglomeration of companies (suppliers, recipients, competitors, customers), labour force, private and public institutions (educational, associations), that specializes in a number of inter-connected activities and is located in a certain territory. As has been noted by E. Feser, there is no single unified theory of what a cluster is, rather a set of certain concepts and ideas which describe the reasoning behind it.²⁹ Its charm results from the fact that regional specialization, along with the interconnected activities of complementary companies and their co-operation with research and scientific units, public institutions and universities, causes a synergy effect, increasing its productivity and leading to other economic benefits. P. Maskell and M. Lorenz see a cluster as a *...hybrid forms of long-term contracting, reciprocal trading, residing somewhere between hierarchies and markets*.³⁰ The term cluster, although enjoying rising popularity both in academic and political circles, is still too flexible a term and thus imprecise. Many of the theoretical concepts that seek to explain the mechanism of its functioning are of a teleological and tautologous nature. Clusters belong to the economic landscape of highly developed countries and are an essential condition for the development of those weaker ones (see map 1 in annex 1).³¹ According to T. Andersson clusters have a life cycle (see fig. 1 in annex 2), and the effects of agglomeration account for the first step in their crystallization.³² The typical path of a cluster development is depicted in a European Union report.³³ The perfect model assumes six steps in the creation and development of regional clusters: 1) the formation of pioneering companies which are based on local specific knowledge, followed by further development of splinter companies (spin-offs), 2) the emergence of specialized service suppliers and a specialized labour



force, 3) the creation of new organizations which render assistance to a cluster's companies, 4) the attraction of outside companies and qualified workers, 5) the coming into existence of non-market reserves of relations which favour information circulation, 6) a period of fading away, mainly due to so-called "closing up" (or lock-in).

An eclectic model developed by D. Stoerring and B. Daluma³⁴ assumes that the beginning of a cluster constitutes the so-called regional agglomerations of competencies. Later, thanks to the existence of local entrepreneurial activity, a cluster is likely to take shape. For this to happen a so called triggering event needs to take place whose character might be both positive and negative. In its further development a cluster goes through several of development and maturation before starting its decline. This model assumes state interference, as part of a cluster-based policy that might occur both during the first phase when it is conducive for the development of regional competencies, as well as during the third phase when it serves as a stimulus for cluster formation.

What benefits might clusters offer to potential foreign investors?

Foreign Direct Investments (FDI) constitute a form of capital flow. They can be defined as setting up a new business abroad or taking over an already existing entrepreneurship.³⁵ It is commonly believed that their role, especially for the economies of developing countries, is extremely vital. Numerous theories describing the reasons and conditions of capital flows have been formulated to justify their use in the form of FDI.³⁶ The ability to convince an investor to choose a certain region for investment, defined as investment attractiveness³⁷, is a combination of the benefits of a certain location that can be developed and of characteristic features of the location where a business is run. The process of exhausting many of the traditional competitive benefits that favour the attraction of FDI (Poland's cheap labour force, for example) involves the necessity of searching for other sources of this attractiveness. Can clusters serve such a role? Taking into account their various benefits it seems completely justified. In order to avoid both an overly comprehensive, chaotic listing of all possible benefit on the one hand and on the other a statement as unhelpful as 'agglomerations form because of agglomeration economies',³⁸ just three groups of factors—so-called sources of attractiveness—will be examined.

The first factor draws our attention to the financial benefits of an agglomeration of relations between suppliers and recipients and the existence of a specialized labour market. The second one accentuates the so-called pure technological benefits of agglomeration: the processes of knowledge dissemination. The third one touches upon the issue of

the uncertainty felt by foreign investors and the social and institutional dimension of the benefits of agglomeration. These three factors behind clusters' attractiveness are listed with the aim of detailing the factors that determine potential interest of foreign investors in these types of locations.³⁹ They highlight the dual character of a cluster's origins: their ontogenesis both top-down and bottom-up. While they emerge as a result of rigorous pre-ordained initiative from the local or state authority, such a birth is impossible without a certain amount of spontaneity on the ground. These factors compose the main reason for the attractiveness of agglomerations.

Analyses of theoretical concepts and empirical research have confirmed initial assumptions on the role of each of the sources. The financial benefits and business-friendly environment offered by a cluster, along with a supply of specialised knowledge at close hand, make them attractive locations for FDI. Special attention should be paid to the second factor, the ready supply of specialised knowledge. Innovation has long been crucial if a company is to remain competitive. The role of silent (or tacit) knowledge is much more important when it comes to innovation than codified knowledge which is easy to copy and reproduce. Silent knowledge has however its own peculiarities. Frequent interpersonal contacts are essential for its creation, exchange, flow, and absorption. Spatial and social proximity, present in a cluster, creates the kind of favourable conditions necessary for its creation and development.

What do investors value in clusters?

Location determinants of FDI have been the subject of a great deal of research, but the main conclusion comes down to a statement that there is no single dominant location factor determining attractiveness.⁴⁰ According to A. Malmberg and P. Maskell, attractiveness is relative and is shaped through a long-term cumulative process, which guarantees the uniqueness of assets available in a certain region. For N. Foss and C. Knudsen it is the 'specialized applied knowledge' that is the decisive element in gaining an advantage over a competitor. As a result of research conducted on foreign investors doing analysis and development (R&D), the most attractive locations are those which offer the best package of desired competencies, viz. knowledge and the capacity to be able to make use of that knowledge.⁴¹ A North-Jutland cluster of wireless communications and maritime communications and navigation (NorCOM) is a good example of 'a common base of knowledge'.⁴² The region of NorCOM, over its half-century of development, has become a repository of specialized knowledge regarding the transmission of electric signals over the airwaves.

How do foreign investors in Poland approach potential location in a cluster? Surveys and interviews



conducted among a group of R&D units in the Mazowsze district enabled the examination of the role of each of the sources and some general conclusions can be made about this aspect of cluster policy in Poland. It appears that knowledge plays the most important role for this specific group of investors (just as it did for the units of NorCOM as well).

It is impossible to make any assumptions about the general attitude of investors in Poland to a potential cluster and whether or not it would be an attractive location for them. The accumulation of several companies of the same industry in one region is perceived as excessive competition making running a successful business too difficult. Investors do not see any substantial benefits in participating in a cluster. Possible membership in a cluster would be forced by the presence of others. Perhaps this preference for isolation results from the special treatment most foreign investors have enjoyed in Poland. These are frequently global operators whose prestige puts them in a privileged situation, as local authorities still strive for the presence of foreign capital and come up with various incentives, e.g. creating Special Economic Zones (SEZ).

The possibility of receiving substantial grants, subsidies or other discounts and exemptions are much more attractive than the potential benefits to be accrued from a cluster which requires a long-term commitment. The lack of interests in clusters may also result from the absence of a culture of co-operation among native businesses in Poland, as confirmed by the results of surveys and research conducted by the Polish Agency for Enterprise Development (PAED) or activities performed within the project of Regional Innovation Strategies.⁴³ Grassroots initiatives and networks developed between companies in Denmark causing an inflow of investors to a certain region can profit from already existing relations. In Poland, unfortunately, such types of local relations are very rare or simply non-existent.

To sum up, the attractiveness of the NorCOM cluster is due to its being a repository of competencies in mobile technology. Its accumulation of knowledge makes it possible to attract and maintain (and so benefiting the whole region) foreign entrepreneurs. Participation in a cluster allows them to shape the environment where the business is actually run. The local surroundings can then be adapted to the needs of the different operators, while also guaranteeing greater stability and predictability. Research conducted in Poland finds that what attracts foreign investors is the glamour of the bright lights and the big cities.⁴⁴ Poland's well-qualified and relatively cheap labour force, together with the obvious metropolitan pull of a capital city, contributed to the inflow of investors to this region.⁴⁵ But the response was not unanimous. Evaluations of the various elements proved to be diverse and sometimes contradictory when it came to the way Warsaw operates, suggesting that the necessary

consensus of outlooks and ambitions required if clusters are to form is still a long way off. Its members do not form a community, do not speak with one voice, what is more, the answers and comments given prove the unwillingness and highly sceptic attitude to a potential cluster.

What should one remember when promoting clusters in Poland?

This temporary lack of interest from investors should not be regarded as permanently discouraging. Attractiveness may increase when the so-called process of de-location (offshoring) starts taking place in Poland.⁴⁶ Then, not only attracting new investors but also maintaining the existing ones may become a problem.⁴⁷ It will also be necessary to verify the efficiency of the current instruments which have so far enhanced the inflow of investors, e.g. financial incentives.⁴⁸ Different solutions will be vital to prevent an outflow of capital. One can assume that strong links developed with local companies and the experience gained will constitute one of the factors contributing to the attractiveness of a location for investors already present in a region. Research conducted in the NorCOM cluster suggests the need for a revised definitions of investment attractiveness, especially as the importance of knowledge for economic processes rises and 'local competencies' (understood as knowledge plus the skills to use it)⁴⁹ play more important role in attracting foreign investors.

When implementing a cluster-based policy in acquiring FDI, one should remember the superficial contradiction that this term contains. Clusters are a long-term process. They are created over a span of many years of changes; they crystallize, develop, undergo life cycle and cannot therefore be created purely by preordained political directive. The state's commitment seems to be right and necessary, but cannot replace grassroots initiative.

A great deal of enthusiasm, presented when talking about clusters, along with a lot of the attendant anxieties, make further analysis even more essential. As G. Tichy observed, clusters will be even more risky and more and more difficult to avoid.⁵⁰

Article translated by Justyna Pado

* * * * *

Marta Goetz, PhD – works for the Western Institute in Poznań. In June 2007 she completed her PhD thesis on clusters' attractiveness for the locations of foreign direct investments. Thanks to the PhD SPIRIT scholarship she conducted her research in one of the most reputable European clusters: a knowledge-intensive cluster of advanced technologies of NorCOM (Denmark). In 2003 she completed her studies in



International Economics at the Faculty of Management at the University of Economics in Poznań. She also studied at the Aalborg University in Denmark within Socrates/Erasmus, where she completed her MA on regulations of corporate lobbying in the EU at the Faculty of Social and Political Science. In 2004 she was an intern for the European Centre for the Development of Vocational Training, Thessaloniki, Greece.

The Casimir Pulaski Foundation is an independent, non-partisan institution with a mission to promote freedom, equality and democracy as well as to support actions of strengthening civil society. The foundation carries out activities both in Poland and abroad, among others in Central and Eastern Europe and in North America.

The Casimir Pulaski Foundation was founded due to political changes that took place in Poland after 1989. The principal values of Casimir Pulaski (freedom, justice and democracy) are an inspiration for every initiative undertaken by the Foundation. A few of the Foundations activities include: conducting scientific research, preparing publications and analyses, organizing seminars and conferences, providing education and support for leaders www.institutprzywodztwa.pl

The Foundation is the main organizer of the Warsaw Regional NGOs Congress www.warsawcongress.pl, the Academy of Young Diplomats www.akademia.diplomacy.pl and publisher of the Communication Platform for Non-Governmental Organizations www.non-gov.org

The Foundation also awards the Casimir Pulaski Prize "the knight of freedom" to outstanding people who have made a significant contribution in promoting democracy. So far the prizewinners were: professor Władysław Bartoszewski, former minister of foreign affairs of Poland, historian professor Norman Davies and Alaksandar Milinkiewicz, leader of democratic opposition in Belarus.

The Casimir Pulaski Foundation is one of only two Polish institutions that have a partnership status with the Council of Europe. More about Foundation at: www.pulaski.pl

Pulaski Policy Papers are analyses of foreign policy, international economy and domestic politics issues, essential for Poland. The papers are published both in Polish and English. Researchers willing to publish new articles in Pulaski Policy Papers are asked to contact the Chief Editor Mr Dominik Jankowski djankowski@pulaski.pl If you would like to receive new issues of PPP please add your e-mail

at www.pulaski.pl

Przypisy końcowe / Endnotes

¹ M. Porter, *Location, competition and economic development: Local clusters in a global economy*, Economic Development Quarterly, Feb. 2000, vol. 14, s. 15.

² T. Brodzicki, *Definicja klastra*, na www.klastry.pl oficjalna strona internetowa Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową poświęcona klastrom.

³ B. Nalebuff, *Co-opetition*, London, Harper Collins Business, 1996 w: N. Driffield, J. Love, *Foreign Direct Investment, Technology Sourcing and Reverse Spillovers*, The Manchester, School, vol. 71, no. 6, December 2003, s. 659-672.

⁴ E. Feser, *Old and New theories of industrial clusters w: M. Steiner, Clusters and Regional Specialization*, European Research in Regional Science 8, 1998, s. 8.

⁵ P. Maskell, M. Lorenzen, *The cluster as market organization*, DRUID Working Paper, no. 03-14 s. 1-29.

⁶ C. Ketels, *All together*, fDi Magazine, June 2, 2004.

⁷ T. Andersson, *Linking National Science, Technology and Innovation Policies with FDI policies*, International Organization for Knowledge Economy and Enterprise Development IKED, 2005.

⁸ *Regionale Cluster in Europa*, Beobachtungsnetz der europäischen KMU 2002, Nr. 3, Veröffentlichungen – GD Unternehmen, Europäische Kommission, s. 17.

⁹ D. Stoerring, B. Dalum, *Mechanisms behind Luster Emergence – What is the role of policy?, The case of Biomedico Initiative in Aalborg, North Denmark*, DRUID Winter Conference, 26-28 January 2006, Aalborg.

¹⁰ A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1996, s. 144.

¹¹ S. Luc, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie a przekształcenia strukturalne w przemyśle polskim*, Szkoła Główna Handlowa, Monografie i Opracowania 475, s. 12 – 17.

¹² T. Kalinowski (red.), *Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski 2005*, IBnGR, Gdańsk.

¹³ Dosł. "so you are telling that agglomerations form because of agglomeration economies" - Fujita M., Krugman P., Venables A., *The Spatial Economy – Cities, Regions, and International Trade*, The MIT Press, Cambridge, 1999, s. 4.

¹⁴ Wyróżnione potencjalne źródła nawiązują także do proponowanych przez I. Pietrzyk koncepcji rozwoju regionalnego: marshallowskiej koncepcji dystryktu przemysłowego, ewolucjonistycznego ujęcia postępu technologicznego i neoinstytucjonalnej analizy organizacji przemysłu – I. Pietrzyk, *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 43. Korespondują także z trzema głównymi korzyściami klastra zidentyfikowanymi przez Brodzickiego. Według tego autora klastry przyczyniają się do wzrostu produktywności, innowacyjności i przedsiębiorczości firm zlokalizowanych na jego obszarze – T. Brodzicki, *Jak wspierać gospodarkę opartą na wiedzy w Polsce?* – materiały konferencyjne IBnGR, Gdańsk, strony



internetowe instytutu (pobrano 07.05.2006). Natomiast raport OECD zwraca uwagę na trzy przyczyny obserwowanej koncentracji przestrzennej działalności gospodarczej. Są to czynniki o charakterze ekonomicznym, społecznym (socjologicznym) oraz tzw. rola lokalizacji w innowacyjności - OECD Conference of Ministers responsible for SMEs and Industry Ministers Workshop 2 Lokal Partnership, *Clusters and SME Globalisation, Enhancing the competitiveness of SMEs in the global economy: strategies and policies*, Bologna, Italy, 14-15 June 2000, s. 8-9.

¹⁵ R. Brown, S. Raines, *FDI Policy Approaches in Western Europe* w: Raines S., Brown R., *Policy Competition and Foreign Direct Investment in Europe*, University of Strathclyde in Glasgow, Ashgate, 1999, s. 14.

¹⁶ M. Slavensky Dahl, *Knowledge diffusion and regional clusters. Lessons from Danish ICT industry*. PhD Thesis, Aalborg University 2003, s. 17.

¹⁷ Wnioski badań (ankiety i pogłębione wywiady) przeprowadzonych na Uniwersytecie w Aalborgu podczas stypendium SPIRIT w okresie 09.2005 - 02.2006.

¹⁸ Por. C. Altomonte, L. Resmini, *Multinational Corporations as catalyst for industrial development, the case of Poland*, LICOS Discussion Paper 97/2001; *Innowacyjna Wielkopolska - RIS dla Wielkopolski oraz Plan Działań na lata 2004-2006 ocena wstępnego etapu realizacji działań*, Poznań, marzec 2006; a także materiały nieoficjalne dzięki uprzejmości PARP.

¹⁹ Dosłownie - *Wielki potencjał skupiony w metropoliach staje się głównym czynnikiem lokalizacji* - patrz: W. Dziemianowicz, B. Jałowiecki, *Polityka miejska a inwestycje zagraniczne w polskich metropoliach*, Uniwersytet Warszawski - Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2004, s. 10.

²⁰ Por. Rezultaty projektu identyfikacji klastrów „*Clusters in the EU-10 new member countries*” wskazujące na dominującą pozycję stolic - Budapesztu, Warszawy i Pragi; Ch. Ketels, Ö. Sölvell, *Clusters in the EU-10 new member countries*, www.clustercompetitiveness.org

²¹ Por. E. Helinska-Hughes, M. Hughes, *FDI Policy Approaches in Central and Eastern Europe* w: P. Raines, R. Brown, R., *Policy Competition and Foreign Direct Investment in Europe*, University of Strathclyde in Glasgow, Ashgate, 1999, s. 55, 58.

²² Por. o konieczności nie tylko pozyskiwania nowych, ale także utrzymaniu już działających inwestorów - I. Bramezza, G. Gorla, *How does territorial competition matter? The dynamics of the metropolitan economies of Milan and Central Veneto regions*, w: P. Cheshire, I. Gordon, *Territorial Competition in an Integrating Europe*, Avebury 1995, s. 115.

²³ Szerzej o regulacjach unijnych dotyczących dozwolonej pomocy i działaniach państw członkowskich mających na celu uniknięcie problemu „*bidding war*” a także roli zachęt w wygrywaniu inwestycji w: P. Raines, R. Brown, op. cit., s. 176 - 179.

²⁴ N. Foss, C. Knudsen, *Towards a competence theory of the firm*, Routledge, London, New York 1996.

²⁵ G. Tichy, *Clusters: less dispensable and more risky than ever*, w: Fritz O., *A risk oriented analysis of regional*

clusters w: Steiner M., *Clusters and Regional Specialization*, European Research in Regional Science 8, 1998, s. 237.

²⁶ M. Porter, *Location, competition and economic development: Local clusters in a global economy*, Economic Development Quarterly, Feb. 2000, vol. 14, p. 15.

²⁷ T. Brodzicki, *Definicja klastra* at www.klastry.pl - official website of the The Gdańsk Institute for Market Economics devoted to clusters.

²⁸ B. Nalebuff, *Co-opetition*, London, Harper Collins Business, 1996 in: N. Driffield, J. Love, *Foreign Direct Investment, Technology Sourcing and Reverse Spillovers*, The Manchester, School, vol.71, no.6, December 2003, p. 659-672.

²⁹ E. Feser, Old and New theories of industrial clusters in: M. Steiner, *Clusters and Regional Specialization*, European Research in Regional Science 8, 1998, p. 8.

³⁰ P. Maskell, M. Lorenzen, *The cluster as market organization*, DRUID Working Paper, no.03-14 p.1-29.

³¹ C. Ketels, *All together*, fDi Magazine, June 2, 2004.

³² T. Andersson, *Linking National Science, Technology and Innovation Policies with FDI policies*, International Organization for Knowledge Economy and Enterprise Development IKED, 2005.

³³ *Regionale Cluster in Europa*, Beobachtungsnetz der europäischen KMU 2002, Nr. 3, Veröffentlichungen - GD Unternehmen, Europäische Kommission, p. 17.

³⁴ D. Stoerring, B. Dalum, *Mechanisms behind Luster Emergence - What is the role of policy?, The case of Biomedico Initiative in Aalborg, North Denmark*, DRUID Winter Conference, 26-28 January 2006, Aalborg.

³⁵ A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warsaw 1996, p. 144.

³⁶ S. Luc, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie a przekształcenia strukturalne w przemyśle polskim*, Warsaw School of Economics, Monografie i Opracowania 475, p. 12 - 17.

³⁷ T. Kalinowski (red.), *Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski 2005*, IBnGR, Gdańsk.

³⁸ Actual cit. "So you are telling that agglomerations form because of agglomeration economies" - Fujita M., Krugman P., Venables A., *The Spatial Economy - Cities, Regions, and International Trade*, The MIT Press, Cambridge, 1999, p. 4.

³⁹ The listed factors relate also to the concept of regional development proposed by I. Pietrzyk: Marshall's concept of an industrial district, evolutionary depiction of technological progress and neo-institutional analysis of industry organization - I. Pietrzyk, *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, Publishing house PWN, Warsaw 2004, p. 43. They also correspond with the three main benefits of a cluster identified by Brodzicki. In his view clusters contribute to the rise in productivity, innovativeness and enterprise of the companies located in its region - T. Brodzicki, *Jak wspierać gospodarkę opartą na wiedzy w Polsce?* - conference materials of the Gdańsk Institute for Market Economics, Gdansk, the institute's websites. (accessed on 07.05.2006). Whereas the OECD report hints at the three



reasons for the spatial concentration of a business. These are the factors of an economic and social (sociological) character, and the so-called role of location in innovativeness - OECD Conference of Ministers responsible for SMEs and Industry Ministers Workshop 2 Local Partnership, *Clusters and SME Globalisation, Enhancing the competitiveness of SMEs in the global economy: strategies and policies*, Bologna, Italy, 14-15 June 2000, p. 8-9.

⁴⁰ R. Brown, S. Raines, *FDI Policy Approaches in Western Europe* in: Raines S., Brown R., *Policy Competition and Foreign Direct Investment in Europe*, University of Strathclyde in Glasgow, Ashgate, 1999, p. 14.

⁴¹ M. Slavensky Dahl, *Knowledge diffusion and regional clusters. Lessons from Danish ICT industry*. PhD Thesis, Aalborg University 2003, p. 17.

⁴² Conclusion of research (surveys and thorough interviews) conducted at the Aalborg University the research visit of SPIRIT from 09.2005 to 02.2006.

⁴³ Cf. C. Altomonte, L. Resmini, *Multinational Corporations as catalyst for industrial development, the case of Poland*, LICOS Discussion Paper 97/2001; *Innowacyjna Wielkopolska - RIS dla Wielkopolski oraz Plan Działań na lata 2004-2006 ocena wstępnego etapu realizacji działań*, Poznań, March 2006; and also materials collected courtesy of the Polish Agency for Enterprise Development.

⁴⁴ Actual cit. - *Wielki potencjał skupiony w metropoliach staje się głównym czynnikiem lokalizacji* - see: W. Dziemianowicz, B. Jałowiecki, *Polityka miejska a inwestycje zagraniczne w polskich metropoliach*, The University of Warsaw - The Centre for European Regional and Local studies, Publishing House *Scholar*, Warsaw 2004, p. 10.

⁴⁵ Cf. *Clusters in the EU-10 new member countries* hinting at the dominant position of the following capitals: Budapest, Warsaw, and Prague, Ch. Ketels, Ö. Sölvell, *Clusters in the EU-10 new member countries*, www.clustercompetitiveness.org

⁴⁶ Cf. E. Helinska-Hughes, M. Hughes, *FDI Policy Approaches in Central and Eastern Europe* in: P. Raines, R. Brown, R., *Policy Competition and Foreign Direct Investment in Europe*, University of Strathclyde in Glasgow, Ashgate, 1999, p. 55, 58.

⁴⁷ Cf. the necessity of not only gaining new investors, but also maintaining the already existing ones - I. Bramezza, G. Gorla, *How does territorial competition matter? The dynamics of the metropolitan economies of Milan and Central Veneto regions*, in: P. Cheshire, I. Gordon, *Territorial Competition in an Integrating Europe*, Avebury 1995, p. 115.

⁴⁸ More on the EU regulations regarding the assistance and EU member states' activities aiming at avoiding a so-called "bidding war" and the role of incentives in winning investments in: P. Raines, R. Brown, op. cit., p. 176 -179.

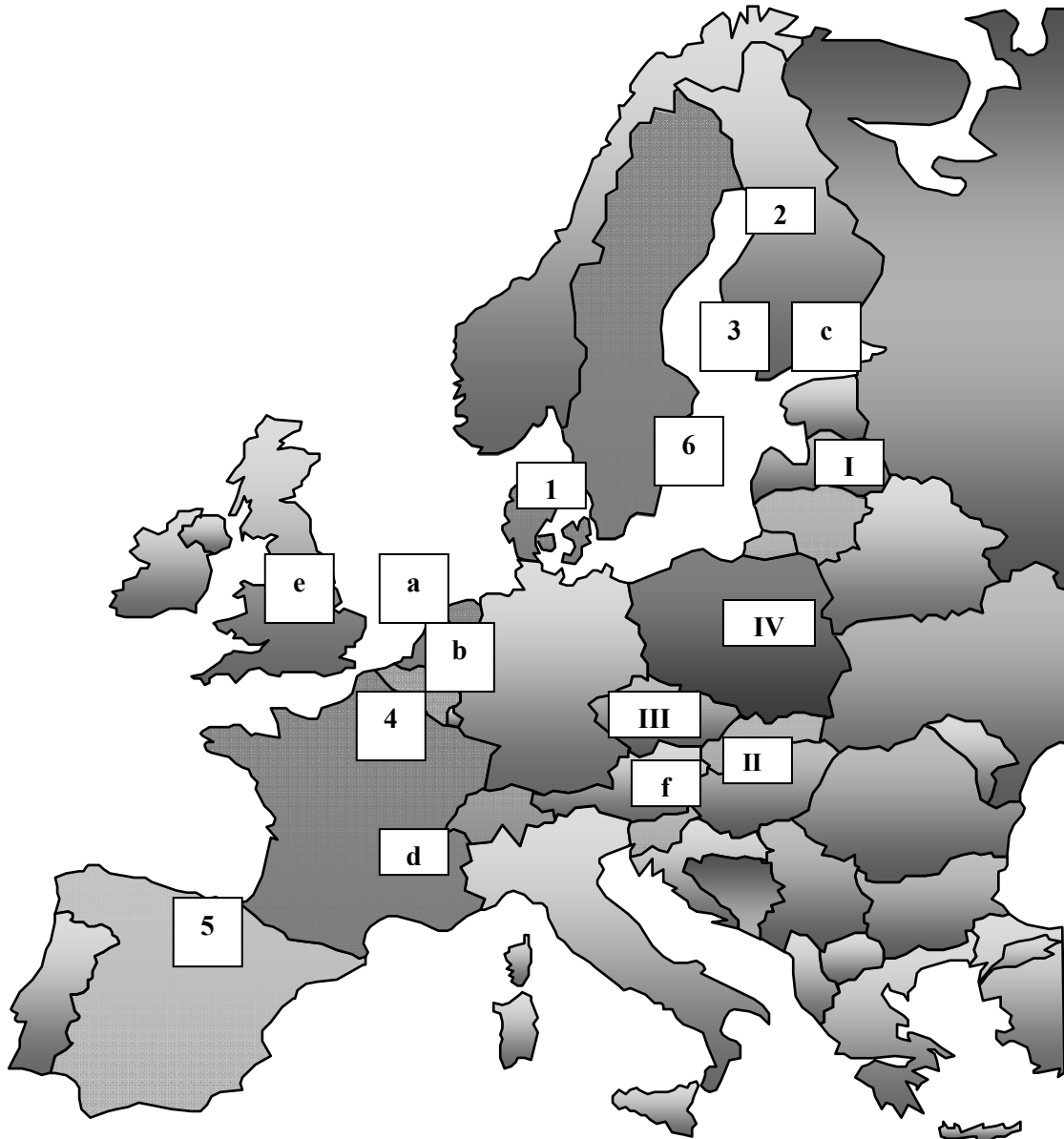
⁴⁹ N. Foss, C. Knudsen, *Towards a competence theory of the firm*, Routledge, London, New York 1996.

⁵⁰ G. Tichy, *Clusters: less dispensable and more risky than ever*, in: Fritz O., *A risk oriented analysis of regional clusters* in: Steiner M., *Clusters and Regional Specialization*, European Research in Regional Science 8, 1998, p. 237.



Aneks 1/Annex 1

Mapa 1. Rozmieszczenie wybranych klastrów w Europie/ Map 1. Placement of the chosen clusters in Europe





Klastry wyodrębnione w analizach *Regionale Cluster in Europa*, Beobachtungsnetz der europäischen KMU 2002, Nr. 3, Veröffentlichungen – GD Unternehmen, Europäische Kommission/ Clusters marked off in the analyses *Regionale Cluster in Europa*, Beobachtungsnetz der europäischen KMU 2002, Nr. 3, Veröffentlichungen – GD Unternehmen, Europäische Kommission

1	Klaster telekomunikacji – Aalborg Telecommunications cluster – Aalborg
2	Klaster technologiczny – Oulu Technological cluster – Oulu
3	Klaster stoczniowy – Turku Shipyard cluster – Turku
4	Klaster biotechnologiczny – Evry Genopole Biotechnological cluster – Evry Genopole
5	Klaster maszynowy – Kraj Basków Machine cluster – Basque Country
6	Klaster fonograficzny – Sztokholm Phonographic cluster – Stockholm

Klastry zidentyfikowane w badaniach C. Ketelsa, Ö. Sölvella, *Clusters in the EU-10 new member countries*, 2006/ Clusters marked off in the research of C. Ketels, Ö. Sölvella, *Clusters in the EU-10 new member countries*, 2006

I	Klaster rozrywki – Łotwa Entertainment cluster – Latvia
II	Klaster finansowy – Bratysława Financial cluster – Bratislava
III	Klaster finansowy – Praga Financial cluster – Prague
IV	Klaster finansowy – Warszawa Financial cluster – Warsaw



Klastry metropolitarne wyróżnione przez L. Van den Berga, E. Brauna, W. Van Windena, *Growth Clusters in European Metropolitan Cities*, Ashgate, 2001/ The metropolitan clusters distinguished by L. Van den Berg, E. Braun, W. Van Winden, *Growth Clusters in European Metropolitan Cities*, Ashgate, 2001

a	Klaster turystyczny w Amsterdamie Tourist cluster in Amsterdam
b	Klaster mechatroniki w Eindhoven Mechatronics cluster in Eindhoven
c	Klaster telekomunikacyjny w Helsinkach Telecommunications cluster in Helsinki
d	Klaster medyczny (zdrowotny) w Lyonie Medical (healthcare) cluster in Lyon
e	Klaster kulturalny w Manchesterze Cultural cluster in Manchester
f	Klaster medyczny (zdrowotny) w Wiedniu Medical (healthcare) cluster in Vienna



Aneks 2/ Annex 2

Rys. 1. Cykl życia klastra/ Fig. 1. Life cycle of a cluster

