

**Magdalena Rosińska**

Uniwersytet Łódzki

## **WSPÓLNOTOWA POLITYKA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI A KONCEPCJA ROZWOJU OPARTEGO NA POWIĄZANIACH TYPU KLASTROWEGO**

W opracowaniu podjęto próbę zaprezentowania koncepcji rozwoju opartego na powiązaniach typu klastrowego jako możliwości realizacji wspólnotowego programu wsparcia dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw. W pierwszej części zarysowano założenia i kierunki wspólnotowej polityki przedsiębiorczości. Następnie omówiono istotę powiązań typu klastrowego jako mechanizmu poprawy konkurencyjności podmiotów uczestniczących oraz rozwoju regionalnego. W ostatniej części artykułu przedstawiono klastry w Europie – różnorodność ich strategii funkcjonowania i systemów wsparcia. Celem zestawienia jest wskazanie perspektyw rozwojowych, z wykorzystaniem środków unijnych, w zależności od przyjętej koncepcji.

### **1. Podstawy prawne unijnych działań na rzecz przedsiębiorstw**

Unijna polityka związana z uruchomieniem programów wsparcia dla małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) stanowi element budowy jednolitego rynku UE. Przedsięwzięcie to, otwierając szansę zaistnienia na dużym rynku, poddawało jednak lokalne podmioty zwiększonej presji konkurencyjnej. Programy pomocowe miały ułatwić sprostanie temu wyzwaniu. Działania te zainicjowano Europejskim Rokiem Małych i Średnich Przedsiębiorstw oraz Rzemiosła (początek lat osiemdziesiątych XX w.). Intensyfikacja działań nastąpiła (w latach dziewięćdziesiątych XX w.) wraz z włączeniem programów dla MŚP do europejskiej polityki przemysłowej, w ramach budowy Jednolitego Rynku Wewnętrznego.

Podstawy prawne wspólnotowej polityki przedsiębiorczości zawiera „Traktat o Unii Europejskiej”. Zapisano w nim, że Wspólnota ma działać na rzecz kreowania sprzyjających warunków do rozwoju przedsiębiorstw (szczególnie małych i średnich), promowania współpracy zarówno między nimi, jak i między nimi a ośrodkami badawczymi i uniwersytetami (art. 130). Kontynuację stanowi „Traktat amsterdamski”, zwłaszcza w części mówiącej o walce z bezrobociem, poprzez poprawę efektywności funkcjonowania podmiotów rynkowych (załącznik 1). Ukoronowaniem wydaje się jednak przyjęcie „Europejskiej Karty Małych i Średnich Przedsiębiorstw” (szczyt Rady Europejskiej w Santa Maria da Feira, czerwiec 2000 r.), w której jako działania priorytetowe, służące pobudzaniu przedsiębiorczości, wskazano:

- uproszczenie procedur rejestracji przedsiębiorstw oraz regulacji prawnych odnośnie do ich działalności i funkcjonowania na jednolitym rynku,
- promowanie kształcenia zawodowego i ustawicznego oraz rozwój edukacji i szkoleń z zakresu przedsiębiorczości,
- poprawę dostępu do nowych technologii, w tym usług elektronicznych, oraz promocję e-biznesu i wysokiej jakości systemów wspierania przedsiębiorstw,
- stymulowanie rozwoju środowisk przedsiębiorczości, zdolnych do skutecznej reprezentacji swoich interesów na forum: regionalnym, krajowym, wspólnotowym.

Potwierdzeniem przyjętego kierunku były zapisy Strategii lizbońskiej, która wymienia tworzenie warunków umożliwiających powstawanie i rozwój firm, głównie innowacyjnych, jako fundamentalne działanie na rzecz stymulowania przedsiębiorczości. Realizowane przez UE wieloletnie programy wsparcia stanowią zatem element długookresowej strategii rozwoju.

Przyjęty na lata 2001-2005 „IV Program dla przedsiębiorstw i przedsiębiorczości”, z budżetem 300 mln euro, zakłada [Matusiak, Lech 2004, s. 53]:

- **promocję przedsiębiorczości** jako najbardziej efektywnej i wartościowej umiejętności życiowej, jako tworzenie kultury przedsiębiorczości w społeczeństwie, wymiana zaś doświadczeń i opinii ma sprzyjać zastosowaniu metody *benchmarkingu*,
- **poprawę ram administracyjnych i regulacyjnych** prowadzenia działalności gospodarczej jako stymulowanie władz do działań przychylnych nowym przedsięwzięciom, a zwłaszcza innowacjom i badaniom,
- **polepszenie uwarunkowań finansowych** działalności na wszystkich poziomach; środki Wspólnoty winny być lokowane w przedsięwzięcia wysokiego ryzyka (*venture capital*), czyli związane z wdrażaniem projektów badawczo-rozwojowych, koncentrujących się na regionalnych działaniach innowacyjnych,
- **wzrost konkurencyjności w warunkach otwartości rynku**, czyli umożliwienie wejścia na zintegrowany rynek, przyspieszenie procesu spełnienia wymogów standardyzacyjnych poprzez identyfikację i upowszechnianie pozytywnych doświadczeń oraz poprawę współpracy z instytucjami otoczenia biznesowego,
- **ułatwienia w dostępie do usług i sieci biznesowych oraz programów wsparcia**, czego wyrazem są sieć informacji i doradztwa (Euro Info Centre) oraz targi kooperacyjne (Europarteneriat).

Przyjęcie przez Unię Europejską takich form wspierania przedsiębiorczości wydaje się stanowić zachętę do kreacji lokalnych systemów współpracy przedsiębiorstw w celu poprawy konkurencyjności. Punkt ciężkości we wspieraniu bowiem został przesunięty z bezpośrednich akcji odnośnie do funkcjonowania konkretnych przedsiębiorstw na rzecz koordynacji i uzupełniania umiejscowionych inicjatyw oddolnych. Tworzenie powiązań typu klastrowego, na bazie małych i średnich przedsiębiorstw danego regionu, kooperujących ze sobą, jest zatem odpowiednim sposobem wdrażania idei przedsiębiorczości.

## 2. Powiązania typu klastrowego jako metoda poprawy konkurencyjności

Przyjmuje się, iż słowo „cluster” zostało użyte w znaczeniu ekonomicznym po raz pierwszy przez M.E. Portera. Określił on tak: „geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji (np. uniwersytetów, jednostek normalizacyjnych i stowarzyszeń branżowych), które w poszczególnych dziedzinach konkurują ze sobą, ale również współpracują” [Porter 2001, s. 246].

W specjalistycznej literaturze przedmiotu znajdziemy wiele definicji klastra. Termin ten, wywodzący się z teorii rozwoju regionalnego, odnosi się do przedsiębiorstw, które ze względu na swoją niewielką siłę przy działaniu w pojedynkę decydują się na współpracę. Według OECD to miniaturowe narodowe systemy innowacyjności (*reduced-scale nationale innovations systems*). Stanowią one sieć wzajemnie zależnych firm, silnie powiązanych ze sobą w łańcuchu tworzenia wartości dodanej. Nie są to proste sieci poziome, działające na tym samym rynku dóbr finalnych i realizujące jedynie współpracę w sferze badawczo-rozwojowej, zamówień czy marketingu [Rouvinen, Yla-Anttila 1999, s. 362]. Uczestniczące podmioty mogą być całkowicie do siebie niepodobne, lecz uzupełniając się, mogą tworzyć połączenia krzyżowe (pionowe i/lub boczne), czyli ciągnące się przez różne sektory i/lub gałęzie poboczne [Bucka 2004, s. 121]. Mimo wielości ujęć definicyjnych można wyodrębnić pewne charakterystyczne cechy tej formy współpracy między przedsiębiorstwami. Wydaje się też, że podstawowe przyczyny tworzenia się klastrów są identyczne, choć typy powiązań klastrowych mogą być mniej lub bardziej zaawansowane.

Istotą klastrów są dwa typy koncentracji: geograficzna oraz przedmiotowa. Oznacza to, iż klastrer określają dwa wymiary: lokalizacja oraz przedmiot prowadzonej działalności. Koncentracja terytorialna tłumaczy zatem umiejscowienie pojęcia klastra w teorii rozwoju regionalnego. Wielkości obszarów działania mogą być różne, niekoniecznie pokrywające się z jakimś konkretnym podziałem administracyjnym (kraju czy regionu), jednak ich cechą charakterystyczną jest możliwość określenia zasięgu terytorialnego powiązań. W związku z tym mówimy o korzyściach zarówno dla obszaru umiejscowie-

nia, jak i dla firm uczestniczących. Z oddziaływania klastra na miejsce swojej lokalizacji wynika, niejako automatycznie, jego powiązanie z lokalnym systemem władzy. Władze lokalne zainteresowane są stymulowaniem jego rozwoju. Konsekwencją jest zatem tworzenie systemu zachęt, np. przyciągających inwestycje czy ułatwiających zakładanie nowych przedsiębiorstw, w zasięgu strefy oddziaływania klastra. Efektywność zastosowanej strategii przyciągania zależy jednak od odpowiedniego ukierunkowania stymulatorów. Właściwy dobór nowych inwestorów (np. selekcja branżowa) podnosi skuteczność działań władz lokalnych, gdyż zapewniając im właściwe otoczenie, zachęca do inwestycji długookresowych.

Drugi wymiar klastra to koncentracja przedmiotowa, specjalizacja w określonym rodzaju działalności gospodarczej, stanowiącej rdzeń współpracy klastrowej. Klastry skupiają jednostki organizacyjne różnego typu: stowarzyszenia, zrzeszenia branżowe, organizacje publiczne i publiczno-prywatne (partnerstwo publiczno-prywatne – PPP), instytucje badawcze i edukacyjne, ale zajmujące się ściśle określoną dziedziną, czyli profesjonalistów danej branży. Jednostki te współpracują ze sobą w celu zgłębiania tajników wiedzy w określonej sferze. Charakteryzują się jednak silną autonomią i rywalizują ze sobą poza wyznaczonym obszarem działań wspólnych. Zwykle uczestnikami klastra są przedsiębiorstwa (jednostki) o zbliżonym potencjale, choć źródła ich potencjału i przewagi konkurencyjnej mogą być różne.

Przyczyny powstawania powiązań typu klastrowego, bez względu na obszar specjalizacji, można podzielić na trzy grupy:

- koncentracja podmiotów zainteresowanych daną dziedziną przyczynia się do kreacji, w określonym miejscu rynku, wyspecjalizowanych dostawców i odbiorców danego dobra lub usługi,
- wykształcenie się wspólnej profesjonalnej infrastruktury biznesowej, przystosowanej do rodzaju działalności i podatnej na ukierunkowany rozwój, co daje skoncentrowany rynek wykwalifikowanej i doświadczonej siły roboczej, skłonnej do pogłębiania wiedzy fachowej,
- dzięki wykorzystaniu efektu naśladownictwa oraz *benchmarkingu* jako metod rozprzestrzeniania wiedzy upowszechnianie nowych innowacyjnych rozwiązań techniczno-technologicznych oraz organizacyjnych wewnątrz obszaru następuje znacznie szybciej niż ich przepływ do otoczenia zewnętrznego.

W ten sposób uczestnicy klastra korzystają z dodatnich efektów wyspecjalizowanej współpracy. Na wyodrębnionym terytorialnie obszarze nowe trendy zostają nie tylko szybciej dostrzeżone, ale i zidentyfikowane jako możliwe do adaptacji dzięki wykorzystaniu dostępnej infrastruktury. Wewnątrz klastra łatwiejsze są także eksperymentowanie oraz weryfikacja trafności nowych pomysłów. Możliwe jest wdrażanie do realizacji idei i rozwiązań, które z racji swego „niedopracowania” nie są jeszcze gotowe do rozpowszechniania na szerszym rynku. Klastrer może być obszarem testowania prototypów. Najlepsze rozwiązania częstokroć są nieświadomie i w sposób niezamierzony przejmowane przez pozostałych uczestników. Następuje przekształcanie nakładów w dobra *quasi-publiczne* dla klastra. Transfer innowacji odbywa się wielokrotnie na drodze nie-

formalnej dzięki profesjonalnym kontaktom biznesowym (targi, spotkania) oraz przepływowi wykwalifikowanej siły roboczej.

Wydaje się, iż istotę wszelkiego typu powiązań klastrowych stanowi podkreślenie zależności rozwoju przedsiębiorstwa, działającego w ramach klastra, od jego otoczenia bliższego i dalszego. W ten sposób następuje wyartykułowanie istoty tego typu powiązań – konkurencji kooperatywnej. Przedsiębiorstwo tworzy z otoczeniem relacje o charakterze pionowym i poziomym. Pierwszy rodzaj powiązań, czyli dostawcy i odbiorcy współpracujący w łańcuchu wartości, jest typowy dla kooperacji. Druga sfera to konkurencja, czyli to, o co w równym stopniu zabiegają wszyscy uczestnicy klastra, a co występuje w ilościach ograniczonych – popyt, czyli wspólni klienci, optymalne metody działania, czyli dostęp do technologii, kanałów dystrybucji i promocji.

Efektywnie funkcjonujący klaster prowadzi zatem do wzrostu produktywności lokalnych przedsiębiorstw poprzez dostęp do relatywnie tanich wyspecjalizowanych czynników produkcji, stymuluje i wspiera innowacyjność podmiotów gospodarczych dzięki możliwości bliższej kooperacji w ramach skupisk oraz pobudza rozwój przedsiębiorczości, kreując nowe miejsca pracy [*Plannig for Clusters...* 2000, s. 52]. Dojrzałe klastry cechują się zatem większą konkurencyjnością niż ogół przedsiębiorstw danej branży i mogą dzięki temu stanowić istotny element strategii rozwoju przedsiębiorstw, kształtując na poziomie lokalnym trwałe przewagi konkurencyjne o zasięgu globalnym. Opierając się na tym stwierdzeniu, można z pewnością wykorzystać koncepcję klastra w celu przyspieszenia realizacji wspólnotowej polityki przedsiębiorczości.

Analizując pięć priorytetów, wymienionych w „IV Programie dla przedsiębiorstw i przedsiębiorczości UE”, wydaje się, iż w ramach współpracy typu klastrowego wszystkie one zostają spełnione. Po pierwsze, swoista atmosfera przedsiębiorczości, funkcjonująca jako kultura lokalnej społeczności, przekonanej, iż dobro jednostki (pojedynczego przedsiębiorstwa) zależy od sprawności funkcjonowania całej organizacji (klastra). Po drugie, wtopienie klastra w lokalne otoczenie, czyli zdobycie przychylności władz, a tym samym usunięcie lub załagodzenie barier administracyjnych. Po trzecie, współpraca w sieci podnosi wiarygodność uczestników, co wydatnie wpływa na poprawę jakości ich otoczenia finansowego. Po czwarte, powiązanie podmiotów w ramach tego samego typu działalności nie tylko przyspiesza spełnienie wymogów standardowych, ale i powoduje uzyskiwanie przewagi nad konkurentami w danej branży, w postaci własnej wartości dodanej do ustalonego standardu. Po piąte wreszcie, istotą klastra jest dostęp do wyspecjalizowanej wiedzy, jej wymiana i rozpowszechnianie najlepszych, sprawdzonych rozwiązań. Przyczynia się to do kreacji i rozwoju sieci usług biznesowych oraz ułatwia pozyskiwanie informacji i różnorodnych środków wspomagających.

### 3. Inicjatywy klastrowe w państwach europejskich

Polityka rozwoju oparta na koncepcji klastrów może być realizowana na szczeblu zarówno ponadnarodowym (Unii Europejskiej), jak i narodowym czy nawet regionalnym. Zaangażowanie zaś władz w realizację tej formy powiązań może mieć charakter bezpośredni lub wyłącznie stymulujący – pośredni. Wspólnotowa polityka przedsiębiorczości wydaje się skłaniać ku temu drugiemu rozwiązaniu, tworząc ogólne ramy regulacyjne. Nastawiona jest raczej na wspieranie inicjatyw oddolnych, czyli branżowych, regionalnych, niż na interwencję w postaci odgórnych dyrektyw.

Należy jednak zauważyć, iż istotnym czynnikiem powodzenia przedsięwzięcia jest zwykle poparcie lub nawet czynne uczestnictwo władz publicznych. Bezpośrednie zaangażowanie wpływowych decydentów zwiększa zaufanie inwestorów i przyspiesza rozwój klastra. Przedsiębiorcy wyraźnie preferują przedsięwzięcia będące inicjatywą rządową bądź lokalnych władz samorządowych. Lobbowanie bowiem na rzecz niezbędnej dla klastra infrastruktury, naciski na poprawę regulacji administracyjnych czy subsydiowanie z środków publicznych mają wówczas znacznie większe szanse powodzenia [Bielska 2004, s. 45].

Z inicjatywą tworzenia powiązania typu klastrowego występują aż w jednej trzeciej przypadków (32%) władze publiczne, w jednej czwartej (27%) pomysłodawcami są przedsiębiorcy, najczęściej jednak to efekt porozumienia obu stron (35%). Znacznie większe dysproporcje obserwujemy w kwestii finansowania przedsięwzięcia. Ponad połowa (54%) kosztów uruchomienia klastra spoczywa na czynniku publicznym (rządzie i samorządzie terytorialnym). Tylko w jednej czwartej (25%) przypadków można mówić o stanie równowagi finansowania publiczno-prywatnego. Niespełna jedna piąta (18%) inicjatyw jest zasilana wyłącznie ze źródeł prywatnych. Należy jednak podkreślić, iż w miarę rozwoju klastra udziały publiczne spadają, proporcjonalnie do wzrostu znaczenia składek członkowskich [Bielska 2004, s. 45]. Struktura ponoszenia kosztów uruchomienia klastra potwierdza, iż wsparcie władz publicznych jest niezbędnym elementem w tworzeniu sieci powiązań lokalnych przedsiębiorstw oraz zainicjowaniu ich współpracy z instytucjami sfery usług okołobiznesowych.

Nadrzędnym celem polityki gospodarczej każdego właściwie kraju jest podnoszenie poziomu konkurencyjności własnej gospodarki. Koncepcja rozwoju oparta na powiązaniach typu klastrowego umożliwi realizację tego zadania we współczesnej gospodarce. Kraje „różnią się między sobą m.in. rozłożeniem priorytetów, szczeblem realizacji polityki i wykorzystywanymi instrumentami oraz zakresem i skalą pomocy publicznej. Poszczególne państwa [...] dokonują wyboru optymalnego modelu z perspektywy swoich specyficznych uwarunkowań” [Bielska 2004, s. 46].

Na podstawie raportu Komisji Europejskiej (2003) można stwierdzić, iż w państwach europejskich nie da się wskazać jednego modelu polityki wspierania przedsiębiorstw, opartej na klastrach. Politykę „narodową” obserwujemy we Francji i w Luksemburgu, a z nowych państw członkowskich – na Litwie, Łotwie i w Słowenii.

Belgia i Hiszpania opowiadają się wyraźnie za „regionalną” polityką odnośnie do pobudzania działalności klastrów. Narodowe zaś ramy dla polityki regionalnej stworzyły: Austria, Szwecja, Niemcy, Włochy i Wielka Brytania, obecnie grupę tę zasiliły także Węgry. Polska wraz z Czechami, Słowacją i Estonią znalazła się w grupie państw UE, w których nie wypracowano i nie wdrożono jednolitej polityki rozwoju opartej na klastrach. Do „starych” członków UE, bez wyodrębnionej polityki klastrowej, należą: Dania, Grecja, Portugalia, Holandia, Irlandia. W tym gronie raport wymienia także stowarzyszony Izrael oraz członków EOG – Norwegię i Islandię [European Commission... 2003, s. 11]. Mimo dość dużego zróżnicowania realizowanej polityki wszystkie kraje podkreślają jednak istotną rolę klastrów zarówno w podnoszeniu konkurencyjności regionów oraz sektorów przemysłu i usług, jak i w tworzeniu, a następnie wdrażaniu nowych technologii. Klastry, w poszczególnych państwach członkowskich UE charakteryzują się różnym poziomem innowacyjności i zaawansowania technologicznego, tym samym wykorzystują różnorodne strategie rozwoju. Wszystkie kraje, bez względu na sposób oddziaływania na ten typ współpracy, uwzględniają powiązania klastrowe w swoich perspektywach rozwojowych. Wydaje się, iż zainteresowanie rządów państw członkowskich regulacjami w tym względzie będzie rosło, zwłaszcza iż koncepcja pobudzania przedsiębiorczości na poziomie ogólnounijnym wyraźnie skłania się w tym kierunku.

#### 4. Podsumowanie

Podsumowując podjęte rozważania, należy zauważyć, iż Unia Europejska w coraz większym stopniu wskazuje na przemiany jakościowe jako na podstawę podnoszenia konkurencyjności systemów gospodarczych. Zarówno „Strategia lizbońska”<sup>1</sup> jak i „Proces boloński”<sup>2</sup>, czy „Europejska strategia zatrudnienia” czy wspomniana „Europejska karta małych przedsiębiorstw” podkreślają istotę tzw. czynników miękkich (wiedzy, informacji, wykształcenia, elastyczności i szybkości dostosowań) w budowaniu przewagi konkurencyjnej. Ich rola we współczesnym, liberalizującym się i coraz bardziej standaryzującym się świecie będzie nieustannie rosła. Stanowią one elementy różnicujące produkty i usługi. Są trudne do ujednoczenia, mają bowiem charakter dóbr heteroge-

<sup>1</sup> „Strategia lizbońska, dokument przyjęty na szczycie Rady Europejskiej w Lizbonie (w dniach 23-24 marca 2000 r.), jako strategiczny kierunek działań UE na najbliższych 10 lat. Głównym celem strategii jest stworzenie w Europie do 2010 r. najbardziej konkurencyjnej i dynamicznej gospodarki świata. Podstawową metodą realizacji zapisów „Agendy lizbońskiej” jest inwestowanie w kapitał ludzki. Zdolność do systematycznego wzrostu ma zapewnić gospodarka oparta na wiedzy, o wysokim wskaźniku spójności społecznej.

<sup>2</sup> „Deklaracja bolońska”, dokument podpisany 19 czerwca 1999 r. przez ministrów odpowiedzialnych za szkolnictwo wyższe w 29 krajach europejskich. Zapoczątkował proces istotnych zmian w systemach edukacji poszczególnych państw, określane często jako „Proces boloński”. Zmierzają one do utworzenia do 2010 r. – w wyniku uzgodnienia pewnych ogólnych zasad organizacji kształcenia – Europejskiego Obszaru Szkolnictwa Wyższego (*European Higher Education Area – EHEA*).

nicznych. Wielokrotnie o ich wartości decydują pewne immanentne cechy miejsca, w którym zostały ukształtowane. Skłonność do uwypuklania się niektórych cech wynika z tradycji, kultury, systemu wartości, czyli swoistej atmosfery miejsca powstawania.

Zmiany zachodzące we współczesnej gospodarce sprawiają, iż aby konkurować na rynku globalnym, trzeba uzyskać przewagę konkurencyjną, której źródłem są czynniki specyficzne, stanowiące wartość dodaną do ogólnie przyjętego standardu. Wspólnotowa polityka wspierania przedsiębiorstw w swych celach uwzględnia te wymogi. Przedsiębiorczość, czyli aktywność działań na rzecz coraz lepszego poznania możliwości i szans płynących z otoczenia, oraz niwelowanie zagrożeń i pokonywanie trudności to istota kooperacji wewnątrz klastra. Klaster, stanowiąc załączek współpracy, służącej uzyskaniu przewagi konkurencyjnej, dzięki wykorzystaniu miejscowej atmosfery stymulowania przedsiębiorczości wydaje się zatem właściwym sposobem realizacji wspólnotowej strategii, na poziomie narodowym i regionalnym.

## Literatura

- Bielska M., *Klustry*, Fundacja Prawo Europejskie, „Monitor Unii Europejskiej” nr 5, grudzień 2004.
- Bucka M., *Koncepcja klastrów w funkcjonowaniu małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Polska w rozszerzonej Unii Europejskiej – uwarunkowania i perspektywy rozwoju*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej nr 1031, Wrocław 2004.
- European Commission [EC]; European Trend Chart Report on Innovation, Thematic Report – Cluster Policies; Komisja Europejska 2003.
- Matusiak K.B., Lech A., *Kierunki wspólnotowej polityki przedsiębiorczości. Założenia i podstawy unijnej polityki wobec przedsiębiorstw*, Fundacja Prawo Europejskie, „Monitor Unii Europejskiej” nr 5, grudzień 2004.
- Plannig for Clusters. A Research Report*, Department of the Environment, Transport and the Regions, London, June 2000.
- Porter M.E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
- Rouvinen P., Yla-Anttila P., *Finnish Cluster Studies and New Industrial Policy Making*, [w:] *Boosting Innovation. The Cluster Approach*, OECD Proceedings, Paris 1999.

## THE EUROPEAN UNION ENTERPRISE POLICY AND THE CONCEPT OF DEVELOPMENT BASING ON CLUSTER TYPE CONNECTIONS

### Summary

The paper is an attempt to present the concept of development based on the cluster type connections as a possible method of creating favourable environment for SMEs. The author comments on the EU common enterprise policy – its principal objectives and framework. Then she discusses the idea of cluster type connections as a mechanism for the growth of market actors' competitiveness and regional development.

The EU policy of the SMEs promoting is one of the elements of single market creation. By generating the new possibilities of large scale market participation these activities simultaneously make local actors the sub-



jects of increasing competitiveness. The support programmes were to facilitate this challenge. The regional funds, which provide funds for easier access to services, business networking and innovation, play a significant role in this venture. In order to improve competitiveness this type of support promotes local systems of business co-operation. The creation of cluster type connections, based on SMEs from regions, seems to be the ideal way to foster entrepreneurial spirit.

The last part of the paper presents clusters in Europe – variety of their activities and support systems. The aim of the account is to assess development perspectives while taking into consideration the available EU sources and under various theoretical concepts.