

## UMIĘDZYNARODOWIENIE KLASTRA

Pochodzenie idei klastra jest wszystkim doskonale znane. Obecnie Polska i Unia Europejska pragną w tej dziedzinie doścignąć Stany Zjednoczone. Nasz Klaster Spożywczy Południowej Wielkopolski, mimo że istnieje nieco ponad 2 lata widzi swoją szansę przy współpracy z klastrami innych państw Unii europejskiej. Dostrzegamy w tym szansę na ogromne przyspieszenie naszego klastrowego rozwoju. Właśnie dlatego przy pozyskaniu środków z Enterprise Europe Network zorganizowaliśmy w październiku wyjazd na jedno z najważniejszych targów przemysłu spożywczego na świecie - ANUGA w Kolonii. Targi ANUGA to wystawa odbywająca się co dwa lata w Kolonii, w której uczestniczą tysiące przedsiębiorców i osób prywatnych poszukujących nowości na rynku, innowacyjnych produktów, usług czy nawet technologii.

W spotkaniach biznesowych brały udział następujące firmy i organizacje z naszego regionu: Ceko, Elena, J.A.M Inox Produkt, J.A.M. Alu Wasik, Jutrzenka Colian, Kupiec, Paula, Profi, Spomasz i Klaster Spożywczy Południowej Wielkopolski. Część z firm z naszego regionu, biorących udział w rozmowach kooperacyjnych, wystawiała również na targach swoje produkty. Natomiast firmy, które uczestniczyły tylko w rozmowach kooperacyjnych z partnerami biznesowymi traktowały swoją wizytę na targach, jako rekonesans i przygotowanie się do kolejnej edycji targów za dwa lata. Podczas dwudniowego pobytu firmy odbyły łącznie 50 spotkań z zagranicznymi firmami.

W ramach przygotowania do uczestnictwa w targach ośrodek Enterprise Europe Network zorganizował spotkania z organizacjami z Niemiec, Portugalii, Holandii, Grecji i Finlandii. Jak były cenne te rozmowy okaże się w przyszłości, dość powiedzieć, że obecnie w ramach Programu Ramowego Unii Europejskiej Nr 7, korzystamy z nawiązanych kontaktów z organizacjami z Niemiec i Holandii.

W kilku słowach przedstawię klastry, z którymi nawiązaliśmy kontakty:

### **KLASTER SPOŻYWCZY, SCHLEZWIG -HOLSTEIN, NIEMCY**

Klaster rozpoczął działalność w styczniu 2008 r. i obecnie współpracuje z 53 przedsiębiorstwami.

Głównymi nurtami jego działalności są biorafinerie, prawo spożywcze i hodowla bydła mlecznego.

Oferuje swoim członkom następujące usługi:

- **W ramach wykorzystania nowoczesnych mediów**
  - interaktywne strony, newslettery, elektroniczne centrum informacji;
  - uaktualniane na bieżąco informacje branżowe;
- **w kwestii innowacyjności**
  - pomoc w poszukiwaniu partnerów projektu;
  - badania, rozwój i opieka naukowa nad projektem;
  - pozyskiwanie dotacji;
  - unijny projekt pomocowy
- **w celu internacjonalizacji**
  - ustanowienie i pielęgnacja kontaktów zagranicznych;
  - współpraca pomiędzy różnymi regionami Europy
  - badania branżowe dla rynku chińskiego, rosyjskiego, Malezji, Indii i Brazylii;
  - pomoc przy projektach UE;
  - udział w misjach i wizyty w zakładach.

### **Agencja Rozwoju Regionalnego Wschodniej Holandii**

Oost NV pomaga przedsiębiorcom w zakresie innowacji, inwestycji i internacjonalizacji, wspiera organizacje w rozszerzaniu swojej działalności na wschodzie Holandii, daje impuls do rozwoju dla firm międzynarodowych, rozpoczynających działalność oraz małych i średnich przedsiębiorstw.

Agencja Rozwoju Regionalnego Wschodniej Holandii blisko współpracuje z wieloma partnerami, m.in. z fundacjami spożywczymi i zdrowia, platformą innowacyjną, parkami wiedzy, Regionalną Izbą Handlu, Ministerstwami Gospodarki, Rolnictwa i Innowacji, Holenderską Agencją Inwestycji Zagranicznych i innymi organizacjami regionalnymi i rządowymi.

Obszary aktywności:

- promowanie przemysłu rolno- spożywczego, nowych zaawansowanych technologii, zapewnianie finansowania i dostosowywanie działalności do specyfiki regionu.

### **KLASTER ROLNO PRZEMYSŁOWY, Ribatejo, Portugalia**

To stowarzyszenie przedsiębiorstw i podmiotów z sektora rolno-przemysłowego, non-profit.

Obecnie składa się z 56 członków, w tym 30 założycieli. Zespół składa się z firm, podmiotów NSTS, uczelnie, stowarzyszenia przedsiębiorców i podmiotów publicznych.

Misją Klastra Rolno-Przemysłowego jest promowanie współpracy między przedsiębiorstwami i jednostkami związanymi z sektorem rolno-przemysłowym, wspieranie konkurencyjności restrukturyzacji sektora oraz zapewnienie szerokiego uczestnictwa w kanałach komercyjnych, krajowych i międzynarodowych, w tym poprzez:

- Promowanie współpracy międzynarodowej;
- Tworzenie powiązań współpracy w kluczowych obszarach działalności, które są związane z potrzebami firm z sektora rolno-przemysłowego;

Portugalski klaster pracuje nad następującymi projektami:

Innowacyjność

Centrum Kompetencyjne ds. Rolnictwa i Przemysłu

Wartość technologii spożywczych

Trening i kwalifikacje zasobów ludzkich

Agro konkurencja

Marka Terytorialna

Grunty

## TURKU SCIENCE PARK- PARK NAUKOWY TURKU / Finlandia

Inkubatory przedsiębiorczości w Turku Science Park dały początek ponad 160 firmom technologicznym, w których wygenerowano 850 nowych miejsc pracy. Inkubatory oferują usługi szukania możliwych innowacji dla przemysłu, pomoc w ocenie nowych pomysłów biznesowych, zakończenie biznesplan i znalezieniu partnerów i finansowania. Firmy mogą również uzyskać w siedzibie specjalistyczne konsultacje dot. rozwoju biznesu

**BioTURKU** jest jednym z dwóch parków naukowych w Turku Science Park. Około połowa przemysłu farmaceutycznego i diagnostycznego Finlandii znajduje się w okolicach Turku. Turku Science Park Ltd jest odpowiedzialny za rozwój i wdrażanie biotechnologii, szczególnie przez koordynację projektów realizowanych przez Centrum Biotechnologii

## GRECKA IZBA KAWALA

Misją Izby jest podniesienie konkurencyjności i wspieranie MŚP w rozwoju innowacyjności, wskazywanie możliwości finansowania i współpracy międzynarodowej itp.

Jej usługi są przede wszystkim dla MŚP, lub osób zaangażowanych w produkcję lub usługi, instytutów badawczych, uniwersytetów, centrów technologicznych i rozwoju biznesu usług i innowacji.

Sieć promuje innowacyjność i przedsiębiorczość w biznesie i instytucji badawczych, wzmacnia więzi między przemysłem, badań naukowych i funduszy inwestycyjnych i rozwija się ekonomicznie i ekologicznie zrównoważonego wzrostu i zatrudnienia.

Pierwszą próbą wejścia na rynki międzynarodowe członków klastra była wizyta na targach RYGAFood w miesiącu wrześniu. Przedstawiciele firm SPOMASZ Pleszew SA i JAM INOX Kalisz przedstawili swoją ofertę i nawiązali kontakty.

Kolejną wyprawą członków Klastra była Misja Gospodarcza do Federacji Rosyjskiej na Targi Spożywcze PETERFOOD w miesiącu listopadzie. Organizatorem i współfinansującym wyjazd był Wielkopolski Urząd Marszałkowski. Misją Kierował Leszek Wojtasik, Wicemarszałek Województwa. W misji brali udział m.in.: Starosta Kaliski Krzysztof Nosal, Wiceprezes Klastra Andrzej Sychalski, Franciszek Siegień właściciel firmy *Elena Import-Export*, Krzysztof Koszela - *Jutrzenka Colian*, Janusz Zalewski - *JAM INOX PRODUKT*, Magdalena Szafarz *Firma Consultingowo- Handlowa MIPAMEX*, Małgorzata Miklas- *Właściciel PHU KMS Miklas i Skubisz*, Tadeusz RAK *SPOMASZ Pleszew*.

Zachęcenie pozytywnymi efektami naszych klastrowych spotkań na arenie międzynarodowej widzimy potrzebę dalszego uczestnictwa w tego typu imprezach. Uznaliśmy, że wspólnie z ośrodkiem Enterprise Europe Network rozpoczniemy przygotowania do wyjazdu na targi SIAL w Paryżu w 2012 roku. Natomiast na Targi Spożywcze ANUGA w Koloni w 2013 r. wybieramy się liczną grupą klastrową i mamy w zamiarze zorganizowanie jednego dużego regionalnego stoiska wystawienniczego pod szyldem Wielkopolski i Klastra z zachowaniem odrębności każdej z firm.

Mamy nadzieję na pozyskanie na to przedsięwzięcie środków z Urzędu Marszałkowskiego.

Po wizycie na targach PETERFOOD i nieoczekiwanie dobrych rezultatach postanowiliśmy, że Urząd Marszałkowski i nasz klaster ponownie zorganizują kolejną misję do Rosji. Będziemy w niej uczestniczyć także w charakterze wystawcy regionalnego

Tematyka klastrowa jest również przedmiotem opracowań naukowych. W jednym z nich doktor Szymon Kłopocki zajmuje się internacjonalizacją przedsiębiorstw funkcjonujących w klastrach. Wg dr Kłopockiego rozwój klastrów w regionie jest postrzegany przez rządy, w tym przez Unię Europejską jako najskuteczniejsza współcześnie zachęta czy impuls dla lokalnych firm aby zaczęły konkurować na zagranicznych rynkach. O ile wcześniej w strategiach rozwoju międzynarodowego skupiano się najpierw na wzroście firm, potem na ich konkurencyjności a dopiero potem na ich umiędzynarodowieniu, o tyle teraz, w warunkach mocno zglobalizowanych rynków i kanałów dystrybucji jednoznacznie w strategiach rozwoju stawia się na zlokalizowane sieci firm, które szybko osiągną potencjał globalny. Oczywiście tempo rozwoju takich sieci zależy od wielu

czynników, przede wszystkim od ilości i jakości więzi, którymi są powiązane. Szczególnie dla małych i średnich firm ważne są relacje oraz bliskość geograficzna. Firmy potrafią dzięki nim szybko się od siebie uczyć, dowiadywać o zmianach i reagować na nie z wykorzystaniem całego potencjału zgrupowanego w klastrze. Takie zgrupowanie firm przyciąga o wiele więcej uwagi branżowej z całego świata, a więc wiedzy technologicznej i rynkowej, możliwości nabycia technologii i rozwiązań, zdobycia rynków czy wsparcia instytucjonalnego. Istnieje dość dużo badań potwierdzających, że właśnie małe i średnie firmy potrafią bardzo szybko osiągać wzrost i umiędzynarodowienie, jeśli korzystają z więzi występujących w klastrze, ponieważ właśnie dla nich jest to przejście do zupełnie innej ligi, a także są one świetnie predysponowane do szybkich i sprawnych reakcji. Kluczowa jest tutaj także specjalizacja oraz to, co dzieje się pomiędzy wyspecjalizowanymi firmami. Zjawisko to można nazwać kolokwialnie produktywnym tarciem. Jest ono największym, wewnętrznym źródłem rozwoju klastrów, gdyż rynki wynagradzają firmy za dobre innowacyjne rozwiązania. Tak więc ogólnie można mówić o specjalizacji, lokalizacji i innowacji, ponieważ dzięki temu że firmy są blisko reagują szybciej, dodatkowo dzięki specjalizacji robią taniej i lepiej a dzięki produktywnemu tarciu oferują globalnym rynkom coś konkurencyjnego. Jest jeszcze kwestia cyklu życia klastra, od jego powstania trzeba go wepchnąć w fazę intensywnego wzrostu, to nie jest proste i klastry, które się do tej fazy nie doprowadziły po prostu upadły albo raczej nigdy ich nie było, tzn. nie powstała odpowiednio duża ilość produktywnych więzi między firmami. Bardzo wiele zależy od tego jak dobrze udaje się tym wyspecjalizowanym firmom ze sobą współpracować (obok konkurowania) i zarządzać relacjami w klastrze.

Opracował

Tadeusz Rak