

CO JSOU „CLUSTERY“ V EVROPSKÝCH MĚSTECH?

Bavorské zemské hlavní město Mnichov, asociace evropských měst Eurocities a Evropská komise spolupřádaly v březnu tohoto roku v nově reorganizovaném mnichovském Mezinárodním kongresovém centru konferenci s názvem Evropská města: motory růstu na cestě do třetího tisíciletí. Konference přinesla mimo jiné informace o stále více se vymezujícím fenoménu „clusterů“. Jde o anglický termín, jehož doslovný český překlad – hrozen, chumáč, hromada, shluk, skupinka, svazek – je pro naše uši přinejmenším nepřesný, ne-li přímo zavádějící. Jde totiž, zjednodušeně řečeno, o taková území (či série pozemků), která města programově poskytují fyzickým i právnickým osobám v předem daném perspektivním oboru, přičemž nemusí jít pouze o obory technologické. Paralelně s touto politickou iniciativou evropských metropolí probíhá rozsáhlé šetření, prováděné Evropským ústavem pro srovnávací urbánní výzkum při rotterdamské Erasmově univerzitě. Vzhledem k tomu, že i u nás se mnohá města snaží na svých územích v zájmu svého rozvoje vymezit takové plochy (např. technologické parky), pokládám za užitečné informovat čtenáře o souvislostech a problémech spojených se vznikem a rozvojem clusterů tak, jak byly publikovány a na konferenci prezentovány profesorem rotterdamské univerzity Leo van der Bergem.

Srovnávací analýza dynamického rozvoje clusterů, jejímž cílem je prohloubení znalostí o jejich funkci, o faktorech, ovlivňujících tento rozvoj a o možnostech vzájemné výměny zkušeností, se týká devíti evropských měst: Amsterdamu, Eindhovenu, Helsinek, Lipska, Lyonu, Manchesteru, Mnichova, Rotterdamu a Vídně.

Východiskem této mezinárodní srovnávací studie je referenční rámec, na jehož základě byly vypracovány případové studie clusterů v daných městech. Tyto studie identifikují některé faktory, které pomáhají při vysvětlování, analýze a srovnávání, ale také při koncipování politických důsledků pro každé z těchto měst. Na první pohled se srovnávání zdá být obtížným: jednak se města nacházejí v různých zemích s různými specifiky; jednak se clustery liší svým typem a svým stadiem roz-

voje. Analyzovány byly dva vyspělé clustery zdravotnictví (Lyon a Vídeň), jeden velmi malý cluster médií (Rotterdam), rozvíjející se cluster médií (Lipsko), velmi vyspělý cluster médií (Mnichov), rozsáhlý cluster turistického ruchu (Amsterdam), specializovaný cluster kultury (Manchester) a dva vyspělé clustery, zaměřené na technologii – telekomunikace (Helsinky) a mechatronika, tedy špičková technika pro průmysl (Eindhoven). Už tento výčet dostatečně charakterizuje škálu oborů, ve kterých mohou být clustery zakládány – nemusí jít toliko o průmyslové či vědecké disciplíny.

Analýza se snaží porovnat teoretické úvahy s empirickým svědectvím z devíti případových studií, svyvodit některé všeobecné závěry a vzít si poučení o možnostech nového růstu a o jeho důsledcích pro městskou hospodářskou politiku. Případové studie ukazují, že funkce, dynamika a možnosti rozvoje clusterů jsou do velké míry závislé na všeobecných ekonomických a prostorových, ale i kulturních podmínkách daného města.

Následující řádky jsou věnovány jednotlivým ve studiích obsaženým tématům (či otázkám).

Do jaké míry je všeobecná ekonomická situace a ekonomická struktura relevantní možností růstu daného clusteru?

Pro většinu clusterů jsou meze růstu určovány všeobecnými ekonomickými podmínkami ve městě a v regionu. Poptávku po produkci clusteru určuje všeobecná úroveň ekonomického rozvoje. To platí zejména pro clustery médií tam, kde místní firmy vytvářejí značnou poptávku po produktech a službách médií a komunikací. Tak například rozvoj nových médií v Mnichově vzkvétá díky obrovské poptávce ze strany silných ekonomických subjektů. V Lipsku znamená na druhé straně nedostatečná ekonomická základna města absenci poptávky po nových produktech médií a softwarů. Ukázalo se, že pro „poptávku“ po produktech clusterů je určující přítomnost hlavních sídel mezinárodních firem jakožto velkých zákazníků. V Mnichově firmy jako BMW, Siemens, či Hypo-Bank výrazně stimulují rozvoj me-

diálních společností. V jiných případech, jako je tomu v clusteru médií v Rotterdamu, je pocítováno využití potenciálu poptávky tohoto regionu jako neúplné. Z politického hlediska z toho vyplývá, že stimulace rozvoje clusteru nesmí zůstat omezena pouze na jeho aktéry: aktivace skrytého potenciálu poptávky by v některých případech mohla být účinnější. Dalším relevantním prvkem rozvoje clusterů je struktura ekonomického sektoru městského regionu. Jde například o cluster zdravotnictví v Lyonu, jehož významným dodavatelem zboží (a informací) je široce zastoupený základní chemický průmysl. Existence většiny clusterů výrazně závisí na kvalitě pracovní síly coby základny ve městě a regionu existujících informací (stupeň kvalifikovanosti a informovanosti ve firmách, vzdělanostní úroveň obyvatelstva).

Jakou roli v rozvoji clusteru hraje dostupnost?

Důležitým faktorem rozvoje clusterů je jejich interní i externí dostupnost. Ze zkoumaných případů vyplynulo, že dobrá interní dostupnost (usnadnění vzájemného kontaktu aktérů v rámci městského regionu) podporuje strategickou kooperaci v daném clusteru. Ukázalo se však, že v mnoha případech nad fyzickou vzdáleností převažují psychologické bariéry. Dokonce ani to, že aktéři pracují v téže budově, nemusí být podnětem ke kooperaci. Z tohoto hlediska jsou osobní kontakty podstatně významnější než vzdálenost. Nesporně pozitivním vlivem na přirozený sklon spolupracovat je, jestliže aktéři „vyrůstali společně“ v téže budově nebo lokalitě. Ilustrací této skutečnosti je kooperace v Biocentru ve Vídni – tam farmaceutická firma Boehringer Ingelheim v několika směrech těsně spolupracuje s ústavu vídeňské univerzity. Jiný příklad lze nalézt ve finském městě Oulu, kde se rozvíjejí velmi těsné vazby od té doby, co byly firma Nokia, některé menší firmy a místní univerzita umístěny do téhož univerzitního areálu.

Dopad externí dostupnosti závisí na typu města i na typu clusteru. Národní a mezinárodní spojení usnadňují aktérům v clusterech „exportovat“ své produkty.

To s sebou nese zvýšení mezinárodní konkurenceschopnosti a tím ekonomické posílení daného clusteru. V důsledku internacionalizace výzkumu a technologického rozvoje jsou mezinárodní spojení nezbytná pro ty clustery, v nichž jsou technologie, výzkum a rozvoj základní funkční náplní (zdravotnictví v Lyonu a ve Vídni, mechatronika v Eindhovenu, telekomunikace v Helsinkách). Tak mohou umožnit přístup zahraničním zaměstnancům a partnerům. Právě tyto clustery však nekladou vysoké požadavky na externí dostupnost. V případě clusteru turistického ruchu v Amsterdamu je pro jeho úspěšnost životně důležitá silná pozice letiště Schiphol. Letiště v Manchesteru by mohlo být pomocným nástrojem pro mezinárodní aspirace v podnikání města na poli kultury.

Dobré spojení může paradoxně mít negativní dopad na rozvoj clusteru, jsou-li v blízkosti silná konkurující města. Rotterdam například znesnadňuje budování vlastního clusteru médií blízkost „hlavního města médií“ – Amsterdamu. Totéž do jisté míry platí pro Lipsko, které soutěží s blízkým Berlínem o přilákání některých mediálních aktivit. Jinou ilustrací je cluster kultury v Manchesteru, kde blízkost Londýna je pro tvořivé talenty něčím, s čím je nutno počítat. V rámci rozvoje clusterů ve městech se silnými „magnety“ v jejich blízkosti bude tedy nezbytné, namísto snahy dělat totéž co sused, vyvinout jasně definované zaměření, vycházející z místních tradic. Specializace měst se navíc stává stále více relevantní v souvislosti se zaváděním nových dopravních prostředků, jako je vysokorychlostní železniční síť.

Jak je pro rozvoj clusteru důležitá kvalita životního prostředí?

Téměř všechny clustery v našem přehledu jsou, co do svého rozvoje, závislé na možnosti získat vysoce kvalifikované zaměstnance jako klíčové hnací síly. Základní podmínkou pro přilákání těchto lidí nebo jejich udržení v regionu je vysoká kvalita životního prostředí. V tomto ohledu je zajímavé srovnání Mnichova a Lipska. Mnichovské firmy, prožívající konjunkturu v clusteru médií, nemají problémy s přilákáním špičkových zaměstnanců z jiných německých měst i ze zahraničí, protože toto město nabízí po všech stránkách velmi vysokou kvalitu života. Na rozdíl od toho je v Lipsku s jeho mnohem méně příznivým klimatem pro

život velmi obtížné udržet kvalifikované lidi v regionu, nebo je přilákat odjinud.

Kvalita života a kulturní zařízení, jež mnoho evropských měst může nabídnout, je rovněž zbraní v globální soutěži clusterů o kvalifikované zaměstnance. Ve Vídni je například pro některé výzkumné pracovníky mezinárodního věhlasu vysoká kvalita života kompenzací za vysoké sazby daně z příjmů (ve srovnání s jinými zeměmi, zejména USA). Lze tedy říci, že evropská města jsou v globální soutěži o talenty poměrně úspěšná. Ochrana a další zlepšování kvality života je investicí, která se v dlouhodobém horizontu vyplatí.

Požadavky na kvalitu životního prostředí se u jednotlivých clusterů liší. V převážně technologicky zaměřených clusterech (Eindhoven, Helsinky, v menší míře Lyon a Vídeň) – je kvalita bydlení a blízkost přírodního prostředí považována za důležitou, zatímco v clusterech mediálních (Rotterdam, Lipsko, Mnichov) a clusterech turistického ruchu (Amsterdam) a kultury (Manchester) se zdá důležitějším kulturní klima a atmosféra metropole.

Jak důležitý je přístup k inovaci, podnikatelské činnosti a kooperaci?

Inovace ve všech formách (ve výrobcích, v technologických postupech, v organizaci a kultuře) je stále více základní podmínkou konkurenceschopnosti. Meze pro dynamiku a růst měst určuje „inovační kultura“ regionu, jež se odráží v ochotě lidí a firem přijímat nové produkty a technologie a znovu experimentovat. Firmy v daném clusteru mohou mít prospěch ze všudypřítomného pozitivního přístupu k inovaci, protože jde o pro „domácí trh“ nové odbytiště nových produktů jednotlivých clusterů a zároveň o ideální testovací východisko. Vysoká místní poptávka po výrobcích daného clusteru dává jeho aktérům podnět k vysoké obchodní iniciativě a poskytuje možnosti pro export. V mnichovském clusteru médií se například na místním trhu testuje digitální rozhlasová technika. V Helsinkách probíhají pokusy, umožňující objednat a zaplatit plechovku Coca-Cola na městském letišti mobilním telefonem. V Manchesteru je otevřenost kulturním inovacím základnou pro rozvoj clusteru kultury jako takové. Na druhé straně však, pokud jde o biotechnologický výzkum, nízký zájem veřejnosti v Rakousku nepříspěvá rozvoji clusteru zdravotnictví ve Vídni.

Dalším významným faktorem je podnikatelská činnost. Podnikatelé jsou pro každý cluster nezbytní, protože jsou hybnou silou změn. Jsou potřební pro objevení nových věcí, pro realizaci nových kombinací, pro zahajování provozu nových firem atd. V každém ze zmiňovaných clusterů jsou v tomto směru rozdílné přístupy. Město Lipsko definovalo podnikatelskou činnost jako vůdčí princip ekonomické politiky a snaží se stimulovat podnikatelské aktivity, aby bylo překonáno dědictví čtyřiceti let komunismu. V Lyonu a (v menší míře) ve Vídni byla podnikatelská činnost hodnocena univerzitami velmi nízkou, což je postoj, který brzdí spojení mezi univerzitami a firmami v daném clusteru. Částečným důsledkem toho je velmi nízký počet nově založených firem. Na druhém konci spektra je Eindhoven, Mnichov a Helsinky, kde je podnikatelská činnost hodnocena příznivěji – studenti a učitelé jsou mnohem více nakloněni propojení s firmami, takže lze pozorovat výrazný nárůst vzniku nových firem vznikajících při univerzitách.

Třebaže je postoj k podnikatelské činnosti zčásti jevem kulturním, mohou finanční a legislativní podněty stimulovat její nárůst. Ve Vídni a v Lipsku není podnikatelské chování příliš výrazné – lidé mají dlouhodobé pevné pracovní smlouvy a nejsou stimulováni k tomu, aby dělali něco nového. Snížení přímého financování by mohlo mít pozitivní vedlejší účinek v tom smyslu, že univerzity budou vedeny k realizaci smluvního výzkumu a k hledání kontaktů s firmami.

Ochota ke kooperaci v „síťové ekonomice“, v níž je přístup ke zdrojům jiných organizací životně důležitý, je dalším závažným faktorem. V clusteru mechatroniky v Eindhovenu je mezifiremní spolupráce usnadněna vysokou hustotou informačních sítí (sportovní kluby, sdružení, studijní kluby atd.). Tato „neformální základna“ vytváří vzájemnou důvěru, která je pro kooperaci v inovativních (a tedy riskantních) aktivitách nezbytná. V ideálním případě vznikají kooperace spontánně, ale politici by mohli udělat mnoho pro vytváření takového prostředí, které neformální interakci stimuluje. Dobrý příklad lze nalézt v Mnichově, kde magistrát investoval přestavbu historické budovy v centru na Literaturhaus – Dům literatury (místo, kde se setkávají vydavatelé a autoři).

Každý cluster má specifické podmínky existence. Jde o síť organizací, která se vyvinula dělbou práce. Jejich výrobní postu-

py jsou založeny na výměně zboží, služeb, a/nebo vědomostí. Netýká se to jen finančních transakcí: důležitým a charakteristickým rysem takových sítí je také neformální výměna informací, vědomostí a tvůrčích myšlenek. Není tomu tak v clusterech, kde jsou společnosti různých úrovní v průmyslovém řetězci (dodavatelé, zákazníci) propojeny s jednotkami služeb (finanční instituce, služby podporující výrobu), s orgány veřejné správy, poloveřejnými agenturami, univerzitami, výzkumnými ústavy atd.

Jakou úlohu hraje v rozvoji clusteru tradice?

Clustery mnoha měst, zahrnutých do výzkumu, jsou založeny na místní tradici v daném oboru. Například Vídeň měla vždy světově proslulou lékařskou školu, Lyon po dlouhou dobu sloužil jako zdravotnické centrum pro celou jižní Francii; funkce Mnichova jako významného mediálního města (zvláště v oblasti nakladatelské činnosti) trvá již po staletí, amsterodamské kanály jsou dlouholetou turistickou atrakcí a Manchester je znám jako významné britské kulturní centrum. Impulsem pro vznik clusteru je tedy často tradice. Lze říci, že clustery založené na tradici jsou rozvinuty velmi dobře a jsou ucelené. Tradice je směrodatná, protože historie často vytvořila léta budovanou hodnotnou a náležitě vypracovanou „infrastrukturu clusterů“ – vědomostní základnu, vzdělávací instituce, výzkumné ústavy apod. Společensko-kulturní infrastruktura v clusteru má velkou hodnotu, protože určuje úroveň vzájemné důvěry a ochoty ke kooperaci. Vznik takové infrastruktury však vyžaduje mnoho času. Absence tradice v dané oblasti činnosti rozvoj clusteru naopak velmi znesnadňuje. To vyšlo najevo v případě Rotterdamu – tam je bez tradice velmi obtížné rozvíjet cluster médií, protože ani kupující mediálních produktů, ani samotné mediální společnosti toto město nevnímají jako tradiční mediální centrum.

Je jasné, že věrnost vlivných firem nebo jednotlivců může být pro cluster velkým přínosem. Tak například mediální magnát Kirch výrazně přispěl k rozvoji komerční televize v Mnichově. Rodina Boironů, podnikající v homeopatii, je silně připoutána k lyonskému regionu. Společnost Philips investovala do obrovského technologického univerzitního areálu v Eindhoven (jde zčásti

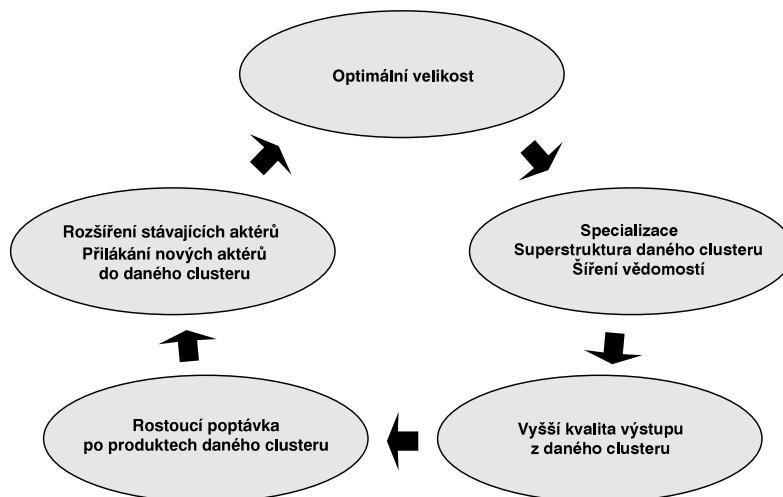
o kompenzaci za přestěhování jejího hlavního sídla z Eindhovenu do Amsterodamu). V tomto směru je zajímavým případem Lipsko, které se pokouší o své vlastní znovuprezentování – chce být takovým mediálním městem, jakým bylo před druhou světovou válkou a (v rámci tehdejší NDR) za období komunismu. Některé firmy, jejichž kořeny jsou v Lipsku, znovu otevírají filiálky, aby vdechly do svazků mezi firmou a městem nový život. Je nabíledni, že psychologické faktory, jako je věrnost a „připoutanost k místu“, by měly být v tomto případě uznány za relevantní a mělo by se na nich stavět.

Jak důležitá je optimální velikost pro rozvoj daného clusteru?

Je nesnadné určit, kdy má cluster optimální velikost. Ve vysoce specializovaných oblastech činnosti může optimální velikosti dosáhnout jen málo firem a/nebo institucí. V širším slova smyslu však výzkum potvrzuje, že velké clustery mají vzhledem k počtu firem, přidané hodnotě a zaměstnanosti před malými výhodu, spočívající ve zvyšování specializace firem (cluster médií v Mnichově, cluster zdravotnictví v Lyonu a cluster telekomunikací v Helsinkách). To umožňuje danému clusteru podstatně širší funkční záběr. V Mnichově například zahrnuje

vaná vzdělávací zařízení. Příkladem je Medien-Akademie (Mediální akademie) v Mnichově, kterou podporuje mnoho televizních stanic. Optimální velikost vyžaduje obrovskou a specializovanou zásobu pracovních sil s pracovníky ochotnými měnit zaměstnání a praktické návyky a získávat vědomosti, a tím zvyšovat konkurenceschopnost clusteru, jak to ilustruje případ Eindhovenu. V audiovizuálních aktivitách (film, televizní produkce) se prokázal určitý stupeň velikosti jako nezbytný – přiláká flexibilní zaměstnance, angažované pro jednotlivé projekty, jako jsou režiséři, herci, kameramani.

Zkušenosti ukazují, že clustery ve svém rozvoji upevňují samy sebe. Cluster většího měřítka vytváří dělbu práce a specializaci – rozsáhlý, specializovaný trh práce iniciuje transfer vědomostí. To umožňuje další sofistikaci „produktu daného clusteru“ a aktivaci zvýšené poptávky, jejíž růst stimuluje rozšiřování stávajících a zakládání nových firem, „šitých na míru“ pro daný cluster. Tak dochází k dalšímu růstu v hospodaření. Grafické znázornění tohoto „magického kruhu“ ukazuje obrázek. Tento kruh však v žádném případě nevzniká automaticky. Potenciálním nebezpečím je skutečnost, že úspěch by současně mohl u (klíčových) hráčů v clusteru přivodit netečnost a konzervativismus.



Obrázek: „Magický kruh“ rozvoje clusteru

cluster médií vyspělé dodavatele digitálního zařízení, zatímco v menších clusterech médií v Rotterdamu a Lipsku takto specializované služby neexistují. Optimální velikosti je zapotřebí rovněž k udržení „superstruktury“ clusterů, jakou představují například soukromé provozova-

Optimální velikost clusteru má silné vazby na trhy, které obsluhuje. V podstatě jde o tři typy trhů (nebo, chcete-li „klientů produktu clusteru“): finální spotřebitelé, orgány veřejné správy a jiné firmy (mezifirmní trh). Tyto trhy lze rozlišit podle geografického měřítka: místní,

regionální, národní nebo dokonce mezinárodní.

Rozvoj velikosti clusteru lze uvést do relace s jeho tržním dosahem. Za prvé, v místním a regionálním trhu je zapotřebí pevné základny. Dále, velikost clusteru se zvyšuje, protože aktéři rozvíjejí svůj trh vedle místního a regionálního až k mezinárodním trhům. Všechny „vyspělé“ clustery obsluhují mezinárodní trh (například Helsinky a Mnichov). Příklad Manchesteru ukazuje, že někteří aktéři mohou rozvíjet mezinárodní kontakty, zatímco četné kulturní podniky mají ještě potíže s rozvíjením místního trhu. Pro Amsterdam je cluster turistického ruchu velmi významným mezinárodním fenoménem – převážnou většinu vícedenních pobytů požadují zahraniční návštěvníci.

Cluster v tomto srovnávacím výzkumu obsluhují různé trhy, mají rozmanitou „superstrukturu“. Jinými slovy, dané clustery jsou v různých vývojových fázích. Politici by měli dobře znát vývojovou fázi svého clusteru tak, aby pro něj uplatňovali odpovídající stimulační politiku.

Jaký je význam velkých firem jako součástí daných clusterů?

Přítomnost velkých firem ve městě je cenným aktivem, neboť zákazníci daných clusterů tvoří rozhraní mezi globálním a místním trhem. Velké společnosti jsou jako součást clusteru tím nejdůležitějším, i když interakce s ostatními, menšími společnostmi, je omezená.

Značné rozdíly existují mezi velkými společnostmi tam, kde jsou tyto firmy v regionu zakořeněné a schopné rozvoje. Některé společnosti (Immuno–Baxter ve Vídni a v menší míře Philips v Eindhovenu) hledí relativně „dovnitř“ a na přítomnost jiných aktérů clusteru v daném regionu nepohlížejí jako na výhodu. Stupeň jejich strategického záběru v regionu je relativně nízký. To neznamená, že tyto firmy nejsou důležité – jsou cennými zdroji vědomostí a lidského potenciálu, ale i „živnou půdou“ pro zakládání filiálek. I přes soběstačnost firmy Philips v clusteru mechatroniky v Eindhovenu je například úloha této firmy jakožto zdroje vysoce odborných vědomostí významná – funguje jako matka dceřinných společností a zároveň jako živná půda pro talenty. Mnoho firem v clusteru mechatroniky je určitým způsobem společností Philips kryto, nebo s ní má spojení.

Jiné velké firmy se prokázaly jako schopnější v rámci regionů. Jako příklady

lze uvést firmy Nokia v Helsinkách, Novartis a Boehringer Ingelheim ve Vídni a Mérieux v Lyonu. Navázaly styk s univerzitami a poskytují clusterům rozsáhlejší transfer vědomostí. V některých případech vykonávají velké firmy aktivní politiku – slouží jako ochranný deštník pro filiičky, které nejsou přímými konkurenty (Novartis) – což vyplývá ze snahy rozvíjet řadu satelitních firem s doplňkovými kompetencemi. Takzvaný RAI (mezinárodní veletržní a kongresové centrum) je pro amsterodamský cluster turistického ruchu důležitým motorem, pokud jde o turistický průmysl. RAI je pevnou součástí regionu, protože vnitřní město Amsterdam a spojení přes letiště Schiphol patří k dominujícím turistickým trasám, jež RAI nabízí svým zákazníkům jako doplněk kongresů. V Manchesteru a Rotterdamu takové firmy, jakými jsou Nokia, Novartis nebo RAI, chybí.

V některých případech se může cluster stát příliš závislým na jediné firmě. Například v Helsinkách je cluster tvrdě ovládan rychle expandující firmou Nokia, jež zaměstnává více než polovinu absolventů helsinské univerzity. Mnohé firmy v regionu jsou závislé na tom, co Nokia určí. Možný úpadek dominantní firmy by mohl mít velmi nežádoucí dopad. Znamená to, že rozmanitost je významným faktorem rozvoje, a to jak uvnitř každého clusteru, tak pro město jako celek.

V jakých ohledech jsou strategické vztahy mezi clustery významné?

V případových studiích je položen velký důraz na studium vztahů mezi aktéry daných clusterů. To je dáno tím, že strategická interakce umožňuje aktérům přístup ke zdrojům druhého partnera (což mohou být trhy, finanční prostředky, lidé, vědomosti, sítě), a tak přispívá k dobré funkci clusteru. Strategická interakce navíc pomáhá „připoutat“ velké společnosti k regionu. Vzhledem k fúzím, akvizicím a racionalizaci v mnoha sektorech (hlavně v elektronickém, automobilovém a farmaceutickém průmyslu) zůstane taková společnost v regionu tehdy, je-li tam pevně usazena a schopná dalšího rozvoje. Příkladem je ASMLithography v Eindhovenu. Protože je tato firma značně závislá na okolních dodavatelích, nesnaží se o změnu lokality. Jiným příkladem je Boehringer Ingelheim, německá farmaceutická firma s velkým výzkumným zařízením ve Vídni, která má velmi těsné vazby na vídeňskou univerzitu.

V rámci daných clusterů existuje velká rozmanitost co do povahy a intenzity vztahů. Strategické kontakty potřebují k rozvíjení čas. V tomto procesu rozvoje pomáhá při budování vztahů v rámci clusteru sblížení cílů, sdílené zájmy, vzájemná důvěra a kulturní blízkost. Je možno rozlišit několik typů a stupňů interakce. V případě mechatroniky v Eindhovenu se ukázal stupeň strategické interakce jako velmi vysoký. Řada tamních firem a institucí šířících informace a vědomosti se angažuje ve společných projektech (například vývoj produktů) nebo v dlouhodobějších vztazích tak, že investují do konkrétních aktivit. V některých jiných případech jsou takové společné projekty spíše výjimkou než pravidlem. Spolupráce v malém mediálním clusteru v Rotterdamu by mohla být výrazně lepší. V Amsterdamu se aktéři v oblasti turistického ruchu (hotely, atraktivní místa, cestovní kanceláře) pravidelně setkávají, aby pečovali o společné zájmy.

Jakou úlohu v rozvoji clusteru hrají vzdělávací ústavy?

Většina případových studií prokázala, že vzdělávací instituce (zvláště univerzity) jsou pro fungování clusterů skutečně životně důležité. Trend směřující k ekonomickému využití vědomostí se zjevně odráží v růstu interakce mezi univerzitami a firmami. Univerzity připravují na základní úrovni absolventy a budoucí zaměstnance firem daného clusteru, přičemž vztah mezi nabídkou vzdělání a potřebami se u jednotlivých clusterů značně liší. V Amsterdamu a Manchesteru není univerzitní vzdělání příliš přizpůsobeno potřebám firem v clusteru. V menší míře to platí i pro clustery zdravotnictví ve Vídni a v Lyonu – zástupci firem si stěžují na nedostatek podnikatelských schopností absolventů a na příliš zastaralý systém vědecké výchovy. Firmy v clusterech mohou participovat na vzdělávacích programech (to se děje například v Helsinkách a v Mnichově), využívat univerzit k profesnímu školení nebo doktorandským projektům, k vzdělávání svých zaměstnanců, k zakládání kateder financnictví (Philips v Eindhovenu) nebo k sponzorským vzdělávacím programům.

Struktura kooperace mezi vzdělávacími ústavami je ve většině clusterů rozvinuta velmi málo. V Rotterdamu nabízejí vzdělávání v oblasti médií nebo v oblasti vztahující se k nim na různé úrovni tři ústavy, nicméně tyto programy nejsou kompati-

bilní. Podobná situace převládá v Lipsku. V Helsinkách fungují univerzity v téměř úplné vzájemné izolaci. Je jasné, že převažující „ostrovni mentalita“ mnoha ústavů znamená absenci šancí pro rozvoj clusteru. Větší míra kooperace – například ve spojeném marketingu města jako vzdělávacího centra pro dané cluster, nebo při propojení programů na různých úrovních – může zvýšit příliv mladých talentů do clusteru, a tím zároveň posílit jeho pozici v budoucnu.

Univerzity nejsou toliko vzdělávacími institucemi, ale také významnými centry výzkumu. Firmy mohou – na poměrně nízké úrovni interakce – z výzkumu příležitostně čerpat, nebo navázat na konkrétní diskusní či výzkumné kontakty s univerzitou. Dobrý příklad poskytuje Eindhoven, kde jsou takové kontakty zařítým systémem. Na vyšší strategické úrovni může mít univerzita pro každý cluster větší hodnotu. Například zapojením univerzit do dlouhodobých smluvních výzkumů může být posílena konkurenční pozice firem, které s danou univerzitou spolupracují. To platí především pro ty cluster, které se intenzivně výzkumem zabývají (cluster zdravotnictví ve Vídni a Lyonu, cluster mechatroniky v Eindhovenu a telekomunikací v Helsinkách). Úspěšné kombinace se objevují tam, kde jsou aktivity spíše základem výzkumu univerzity hodnotným doplněním aplikovaného výzkumu ve firmách. Nejvyšší úroveň integrace představuje v tomto směru středisko spojeného výzkumu, založené vídeňskou univerzitou a firmou Boehringer–Ingelheim Austria. Ilustrací významu univerzit pro firmy je strategie expandující nadnárodní telekomunikační společnosti Nokia při umísťování nových výzkumných ústavů po celém světě v těsné blízkosti univerzit. Pro snahu místních orgánů veřejné správy o přilákání nových firem to znamená, že na univerzity v regionu by se mělo pohlížet jako na významný stimulující faktor a že by se podle toho s nimi mělo jednat.

Prospěšnost interakce mezi firmami a univerzitou je přínosem i pro univerzitu samotnou. Vytvářejí se tak nové finanční zdroje, interakce pomáhá zaměřit výzkumné aktivity na tematiku relevantní pro podnik nebo společnost, a tudíž znamená efektivnější vynakládání finančních prostředků, včetně těch veřejných. Navíc se zvyšuje i kvalita výzkumu, protože požadavky trhu jsou všeobecně vysoké. Přesto zatím o dokonalé spolupráci mezi univerzitami a clusterem hovořit nelze.

V Lyonu, kde je interakce mezi firmami a univerzitou na velmi nízké úrovni, se vědecké objevy z univerzit často jeví jako neužitečné pro podnikový sektor. Problémy (nejen v Lyonu, ale skutečně v každém clusteru) doposud způsobuje fakt, že mezi podnikatelským sektorem a univerzitami existují rozdíly v pracovní náplni, pokud jde o zaměření cílů a časové rozmezí aktivit.

Co lze říci o vytváření nových firem v rámci clusterů?

Nové firmy přinášejí do clusterů dynamiku, nabízejí zaměstnání, vytvářejí přidanou hodnotu a pro firmy stávající mohou působit jako užiteční dodavatelé. Jsou-li navíc aktivní na expandujících trzích, mohou růst velmi rychle a přispět danému clusteru ještě více. Vznikají z několika zdrojů: ze stávajících firem, z univerzit (výzkumní pracovníci, kteří zkomercializují vědecký objev) nebo jiných vzdělávacích ústavů. Způsob vzniku nových firem je přitom rozdílný. Nejproduktivnější clustery jsou z tohoto hlediska v Eindhovenu, Helsinkách a Mnichově. Na pomyslném konci tabulky se nacházejí Rotterdam, Lyon a Vídeň. Úroveň vytváření nových firem závisí na typu clusteru, na úrovni podpory těch, kteří zahájí činnost, a na všeobecném postoji vůči podnikatelské činnosti. V clusterech zdravotnictví ve Vídni a v Lyonu se ukázalo, že založení nové firmy (například v oblasti biotechnologie a lékařské technologie) je kvůli přísným nařízením, silným právně zaručeným zájmům stávajících (mnohonárodních) společností a absenci podnětů velmi nesnadné – například ve Vídni chybí zaměstnancům nemocnice motiv pro vyvíjení nových produktů, protože veškeré výhody z realizovaných patentů jsou k dobru města, nikoli autora. V Lyonu je zase obrovská kulturní a myšlenková propast mezi univerzitami a světem obchodu závažnou překážkou pro rozvoj firem, vycházejících při svém vzniku z univerzitního prostředí.

Subvence pro začínající firmy by neměly zůstat omezeny na finanční podporu a zajištění prostor, ale měly by být integrálnější a cílenější. Jako dobrý příklad integrálního přístupu lze uvést zařízení pro začínající firmy v Mnichově. Tam začátečnickům nabízejí nejen kancelářské prostory a všemožné typy podpory, ale také připojení na síť firem, etablovaných v regionu. V Eindhovenu byla vypracována koncepce „vytvoření nových firem jako

dvojčat“ ze stávajících – velké firmy přispívají na zařízení firem začínajících, a to nejen finančně, ale i sdílením vědomostí a sítí. I v jiných clusterech (například ve Vídni) velké firmy konstatují, že mají z blízkosti mladých, dynamických doplňujících firem užitek, a že jsou ochotny investovat do nich určité zdroje. Z toho lze učinit závěr, že zahájení práce nových firem by nemělo být záležitostí pouze veřejných agentur. Přesněji řečeno, vědomosti, zkušenosti a síť stávajících firem mohou způsobit, aby podnikání začátečnicka bylo úspěšné a aby se jej plně využilo.

Vypracovala města integrální vizi rozvoje clusterů?

Zkušenosti měst ukazují, že některé úspěšné clustery vycházejí z integrální vize jejich rozvoje v kontextu místní a regionální ekonomiky. Město Amsterdam má v rámci turistického ruchu jasnou vizi a strategii, široce podporovanou klíčovými aktéry v clusteru samotném. Eindhoven učinil ze zlepšování sítí a partnerství vůdčí princip v hospodářské politice regionu, což je pro cluster mechatroniky s kombinací různých technologických disciplín životně důležité. V Mnichově to byl právě svobodný stát Bavorsko, kdo vypracoval politiku, podporující cluster médií. Ta se v průběhu posledních deseti let pružně mění (příkladem pozitivní iniciativy města může být Mnichovské technologické centrum). Přístup ke kulturnímu průmyslu v Manchesteru se rovněž mění. Kultura a kulturní podniky dostaly prostor v rámci strategie regenerace v celoregionálním měřítku, přičemž manchesterský magistrát nyní pracuje na schématu politiky pro podporu kulturního průmyslu v oblasti projektování, médií, multimédií a populární hudby. Lyon zase vypracoval pro zdravotnictví vizi s pěti póly koncentrace, i když zatím není jasné, zda jde o správný směr vývoje v těchto ohniskových bodech. Ve Vídni, Rotterdamu, Lipsku a Helsinkách je už také zpracována (nebo se na ní pracuje) transparentní, plně vyvážená strategie rozvoje clusteru jako celku.

Jaký je přínos strategické kooperace mezi veřejným a soukromým sektorem?

V předchozím textu šlo především o vztahy mezi aktéry v rámci clusterů. Výzkum ale zahrnuje rovněž strategickou interakci mezi veřejným a soukromým sektorem. Na příkladu Rotterdamu lze vidět, že absence strategické interakce mezi částmi města a podnikatelským sektorem mě-

la za následek politiku ad hoc – velké projekty (Schiecentrale a Van Nelle) se realizují navzájem nezávisle. V Manchesteru by se rovněž měly zlepšit strategické kontakty mezi městem a kulturním průmyslem. Kulturní podniky města jsou ekonomickým faktorem a rovněž zdrojem kreativity, jíž může městský orgán veřejné správy využít při propagaci města.

Příkladem dobré spolupráce je vztah uskupení obcí velkého Lyonu (Communauté Urbaines) s obchodní komorou při stimulaci rozvoje clusteru zdravotnictví. Strukturální porada klíčových osobností v Helsinském klubu znamená pozitivní rozvoj finského kapitálu a mohla by vést ke snahám o překonání absence metropolitní vize i s ohledem na cluster telekomunikací. Strategická interakce v clusteru mechatroniky v Eindhovenu byla značně ovlivněna Stimulačním programem, což vedlo k investicím z veřejných i soukromých prostředků do Centra partnerství (Twinning Centre), jehož účelem je vyhledat mladé podnikatele a učinit z nich partnery zkušených podnikatelů a obchodníků.

Lze říci, že spolupráce mezi veřejným a soukromým sektorem je základní podmínkou pro rozvoj efektivní a účinné politiky clusterů. V marketingu clusterů je pro přilákání nových firem, pro pomoc při zahájení činnosti nově založené firmy, a pro všechny ostatní aspekty potřebná interaktivní tvorba politiky tak, aby bylo optimálně využito vědomostí a zdrojů stávajících aktérů v daném clusteru. To také znamená, že státní úředníci, aktivní v politice daného clusteru, musejí mít vedle náležitého vzdělání ke clusteru vztah.

Jakou úlohu hraje politická a společenská podpora rozvoje clusteru?

Clusterům s růstovým potenciálem pomáhá náležitě rozvinutá politická a společenská podpora. Její absence představuje pro možnosti růstu clusteru ohrožení. To se nejvíce projevuje v Amsterdamu, kde turistický ruch způsobuje nepříjemnosti obyvatelům, zvláště těm, kteří bydlí v centru města. Existuje sice dostatečná politická a společenská podpora, ale náležitým úkolem pro tvůrce politiky je tuto podporu udržet, protože tento cluster stále roste. Zdokonalení sektoru médií je politickými kruhy v Lipsku nadšeně podporováno a lze zde počítat i s podporou obyvatelstva, protože pro město procházející transformací je stále ještě velkým problémem nezaměstnanost.

Do jaké míry je vůdčí postavení relevantní pro rozvoj clusteru?

Vůdčí postavení se v rozvoji clusteru projevuje různě. V některých případech se hlavní firma (firmy) v clusteru ujímá vedoucí úlohy, jako je tomu u farmaceutických firem v Lyonu a ve Vídni a u společnosti Nokia v Helsinkách. To je dáno hlavně velikostí firem, která musí být vzata při strategickém plánování rovněž v úvahu. Takové vůdčí postavení neexistuje v těch clusterech, v nichž převažují malé a středně velké firmy (Manchesteru, Rotterdamu). Jestliže má vůdčí postavení v rozvoji clusteru veřejná instituce/firma, jde jistě o optimalizaci „chybějícího článku“. V případě Manchesteru se to vztahuje k vazbám mezi kulturními podniky a vzdělávacími ústavy. V případě Lyonu by měla být zlepšena strategická interakce mezi univerzitami a obchodní a podnikatelskou obcí. V Rotterdamu by město mělo podnítit spolupráci v rozříznutém sektoru audiovizuální techniky, aby se z něj stal seriózní partner. V případě Mnichova byl a je svobodný stát Bavorsko vedoucím veřejným aktérem v oblasti médií, zatímco rozšíření clusteru telekomunikací v Helsinkách mělo na vůdčí postavení veřejných institucí, spojených s clusterem, negativní vliv.

Závěr

Mezinárodní srovnávací výzkum ukázal, že růstové procesy ve městech jsou pro clustery perspektivní a jejich ekonomický dopad bude pozitivní. Ve stále větší míře překračují ekonomické aktivity hranice tradičních ekonomických sektorů, protože sítě se stávají vůdčím organizačním principem a hnací silou pro nové kombinace, inovaci a růst. Konkurence vyžaduje na městech, aby využívala svých zdrojů optimálně. Vzhledem k tomu, že tyto zdroje jsou rozptýleny mezi mnoho aktérů, stala se strategická interakce mezi (polo)veřejnými a soukromými aktéry životně důležitým rozvojovým prvkem.

Dynamika rozvoje clusterů je pro městskou ekonomickou politiku velmi zásadní. Přístup ke clusterům je užitečným politickým nástrojem: vrhá nové světlo na vztahy mezi klíčovými ekonomickými aktéry, a může tudíž vyvolat obnovu a inovaci, potřebnou pro město jak z ekonomického, tak i územně plánovacího hlediska. Politika, zaměřená na dané clustery, může být navíc prostředkem ke spojení firem v rámci regionu. Velmi důležitou skutečností je, že efektivní politika týkající se

clusterů vyvolává v kontextu regionální ekonomiky široce podpořené povědomí o rozvojovém potenciálu daného clusteru.

Výzkum ukázal, že mnohá další evropská města se vyrovnávají s podobnými náležitými úkoly – hledají cesty, jak nové možnosti růstu kapitalizovat. Městské regiony lze označit za ekonomické motory Evropy, tedy za místa, kde jsou soustředěny ekonomické aktivity, a kde především existuje živná půda pro inovaci a obnovu. Přestože na evropské úrovni územně plánovací politika neexistuje, je si Evropská komise stále více vědoma velké ekonomické hodnoty a potenciálu měst. Studie ukazuje, že v ekonomickém růstu a inovačních procesech nabývá stále většího významu místní a regionální úroveň. I přes zvětšující se stupeň internacionalizace a globalizace je evidentní, že městské regiony jsou významnými prostorovými a funkčními jednotkami. Mnohé firmy odvozují svou sílu ze svého „zakotvení“ v regionálních sítích, i když současně vyvíjejí aktivní mezinárodní činnost. Prvním krokem aktivnější angažovanosti na evropské úrovni by mohlo být strukturované usnadňování výměny informací a dobrých zkušeností z praxe a podílení se o zkušenosti týkající se růstových procesů a dynamiky v evropských regionech. To vše je stále důležitější, protože růst a inovace nejsou samoučelným cílem, ale jsou nezbytnými nástroji boje s nezaměstnaností, stimuly dlouhodobé konkurenceschopnosti a zároveň prostředky pozitivního růstu měst v příštím tisíciletí.

Lubor Fridrich

Literatura:

*Leo van den BERG,
Erik BRAUN,
Willem van WINDEN Growth Clusters
in European Metropolitan Cities:
a New Policy Perspective European Institute for Comparative
Urban Research Erasmus University
Rotterdam, 1999*