

A2002:008

Klusterdynamik och regional näringslivsutveckling

– *begreppsdiskussion och forskningsöversikt*

Anders Malmberg

Klusterdynamik och regional näringslivsutveckling

– begreppsdiskussion och forskningsöversikt

ITPS, Institutet för tillväxtpolitiska studier
Studentplan 3, 831 40 Östersund
Telefon: 063 16 66 00
Telefax: 063 16 66 01
E-post: info@itps.se
www.itps.se

För ytterligare information kontakta: Göran Hallin
Telefon: 08-456 67 23
E-post: goran.hallin@itps.se

Förord

Kluster är ett begrepp som diskuteras allt oftare inom näringspolitiken och inom den regionala utvecklingspolitiken. Begreppet har på senare år kommit att stå för en ofta förordad modell för politiken på både nationell och regional nivå.

ITPS uppgift är att tillhandahålla kunskapsunderlag för olika delar av tillväxtpolitiken. ITPS har därför bitt Anders Malmberg göra en översikt över vad vi vet eller inte vet om kluster.

Malmberg har gått igenom ett stort antal teoretiska och empiriska studier av kluster i Sverige och i andra länder. Hur vanligt är det med nära relationer företag emellan och i vilken utsträckning är sådana relationer geografiskt koncentrerade? Är företagskluster generellt mer framgångsrika än företag som inte ingår i ett kluster? Vilka relationer är de viktiga för att ett kluster ska vara framgångsrikt och kan man med politiska insatser bidra till skapandet av framgångsrika kluster?

En av författarens slutsatser är att klusterteoriernas utgångspunkter ofta saknar stöd i den empiriska forskningen. Författaren poängterar också svårigheterna med att på politisk väg stödja uppkomsten och utvecklingen av framgångsrika kluster samtidigt som han pekar på fördelarna med det synsätt som kännetecknar en klusteransats.

Författaren svarar ensam för analyser och slutsatser i rapporten.

Anders Malmberg är professor vid Uppsala universitet och ledamot i ITPS vetenskapliga råd.

Stockholm i oktober 2002

Sture Öberg
Generaldirektör

Innehåll

1. Inledning	7
2. Klustret som industriellt system	10
3. Klusterdynamik och utvecklingskraft – diamantmodellen	12
4. Kritiken av klusteransatsen	15
Grundläggande oklarhet: är kluster ett funktionellt eller geografiskt begrepp?	15
Företagskluster vs geografiska kluster: inte bara en fråga om semantik	16
5. Behovet av empiriska studier	18
Felformulerade hypoteser	18
...leder till negativa resultat och besvikelse	19
Se upp för introverta kluster!	21
Mer välgrundade hypoteser	22
6. Försummade aspekter: lokal interaktion och globala förbindelser	23
Globala företag i lokala kluster?	23
Var kommer människorna in i bilden? Kompetens och lokal arbetsmarknad	23
Interaktivt lärande lokalt och globalt: om individers begränsade rörlighet	24
7. Avslutning: plats för regional närings- och utvecklingspolitik?	26
Politikens roll: bygga arena, formulera spelregler eller delta i spelet?	27
Politik för utveckling av platsbunden kompetens och lokal dynamik	28
Politik för global öppenhet: att stimulera inflöden	29
Sammanfattande slutsats.....	30
Referenser	32

1. Inledning

Vad betyder förhållandena i närmiljön för ett företags utvecklingsförmåga och varför uppvisar näringslivet i vissa geografiska miljöer en påtagligt större innovationsförmåga, dynamik och tillväxt än i andra? Hur skapas och reproduceras regional specialisering och varför finner vi så ofta likartad och ekonomiskt relaterad verksamhet på en och samma plats? Under senare år har intresset för dessa frågor bidragit till att geografer, ekonomer och innovationsforskare har närmat sig varandra och efter hand har ett delvis nytt synsätt vuxit fram.

En modern syn på näringslivsutveckling utgår ifrån att företagens långsiktiga framgång bestäms av deras innovationsförmåga och förmåga till ständigt lärande. Kostnadssituationen har självklart på kort sikt betydelse för konkurrenssituationen i näringslivet som helhet liksom för ett enskilt företag. Långsiktigt är det förmågan att generera ny kunskap och omsätta den i successivt bättre produkter och effektivare processer som ger ekonomisk överlevnads- och utvecklingsförmåga (Porter 1990, Lundvall 1992, Nelson 1993, Nonaka 1994, Grant 1996).

Begreppen kunskap, lärande och innovation bör tolkas brett. Ofta associeras innovationsbegreppet till FoU-investeringar och utveckling av spjutspetsteknologi. Betydelsen av lärande och innovation är dock bredare än så och ofta lika avgörande i lågteknologisk verksamhet (Maskell m.fl. 1998). Också företag i traditionella branscher behöver vara innovativa i hanteringen av vardagliga aktiviteter såsom produktionens organisation, logistik, marknadsföring, försäljning och distribution eller personalpolitik och kompetensutveckling.

Hur företag utvecklar och reproducerar kunskap och kompetens har därför blivit en central fråga. Forskning visar att företags innovations- och lärförmåga i stor utsträckning utvecklas i samspelet med aktörer i deras omgivning. Därför är det viktigt att analysera företagets kontaktnät och interaktionsmönster och då är flöden av information och kunskap ofta mer avgörande än materiella flöden (von Hippel 1988, Håkansson 1987, Lane & Lubatkin 1998, Andersson m.fl. 2001). Av detta följer att omvandling och konkurrenskraft bäst förstås om det enskilda företaget betraktas som en del av ett system bestående av de företag, organisationer och andra aktörer med vilka det samspelar.

Geografisk närhet mellan aktörer kan antas underlätta det informationsutbyte som ligger till grund för innovation och lärande. Trots informationsteknikens utveckling tycks det personliga mötet fortsatt spela stor roll när det gäller utbyte av komplicerad information (Törnqvist 1996, Storper & Venables 2002). De egenskaper i en lokal miljö som är värdefulla för företagens utveckling har därför sannolikt mer att göra med kunskapsstrukturer och mötesplatser än med fysiska resurser.

Två begrepp som mer än andra kommit att uppmärksammas i detta sammanhang är kluster respektive innovationssystem. Klusterbegreppet introducerades i början av 1990-talet med Michael Porters arbeten som huvudkälla (Porter, 1990, 1994, 1998) och har fått stort genomslag, inte bara inom ekonomisk geografi och relaterade discipliner utan också i policy-sammanhang (se Malmberg och Maskell 2002 eller Martin & Sunley 2001 för aktuella översikter). Klusterbegreppet är från början formulerat för att beskriva hur internationell konkurrenskraft uppstår, inte inom ett enskilt företag eller en enskild bransch utan i knippen av relaterade företag och branscher. Ett land når ofta framgång inte bara när det gäller produktionen av en viss dominerande varugrupp utan också i branscher/företag som levererar

specialiserade insatsvaror, teknologi, relaterade tjänster och så vidare. Porters ursprungliga konstaterande var att sådana kluster inte är globala, det går att urskilja distinkta skillnader mellan de dominerande klustren i olika länder. Kluster betraktades alltså från början som nationellt organiserade industriella system. Samtidigt gjordes observationen att de flesta kluster inte är jämnt utspridda inom ett land utan i stället ofta koncentrerade till en enskild landsdel, region eller stad. Därför har klusterbegreppet efter hand fått den dubbla innebörden av funktionellt sammanhängande industriella system respektive geografiskt avgränsade agglomerationer. Det sistnämnda har, vilket vi återkommer till, givit upphov till en del förvirring och missförstånd.

Under samma period har begreppet innovationssystem introducerats för att beskriva hur den industriella och institutionella strukturen i ett land medverkar till att styra in den teknologiska och industriella utvecklingen i specifika banor (Lundvall 1992, Nelson 1993). Här ligger tonvikten mer på innovationer i en snäv mening och hur samhällets sätt att organisera kunskaps- och FoU-systemen påverkar näringslivets utveckling. Ett innovationssystem kan sägas bestå av det nätverk av organisationer, människor och spelregler inom vilket skapande, spridning och innovativ exploatering av teknologi och annan kunskap sker. Även här har det skett en förskjutning så att ett ursprungligt fokus på nationella system efterhand kompletterats med ett ökat intresse för regionala innovationssystem.

Även om det finns skillnader mellan kluster- och innovationssystemansatserna är det mycket som förenar dem. Båda utgår ifrån ett synsätt där innovation, förnyelse och utvecklingskraft uppkommer som ett resultat av ett samspel mellan olika aktörer. Båda har också en geografisk utgångspunkt genom att detta samspel förutsätts äga rum i rumsligt avgränsade miljöer (nationer, regioner). Båda förenas även av att de under senare år haft stor påverkan på arbets- och synsätt inom närings-, innovations- och regionalpolitik. I Sverige utgår idag alla centrala näringspolitiska myndigheter (Vinnova, självklart, men också Nutek och ISA) i hög grad från de tankemodeller som ryms bakom dessa begrepp. Begreppen spelar också en central roll i de regionala tillväxtavtalen/-programmen. Också internationellt är policykopplingen uppenbar. Såväl Världsbanken som OECD och EU har under senare tid lagt stor vikt vid kluster och innovationssystem i sin policyformulering.

Både ekonomisk forskning och politik kring näringslivsutveckling och tillväxt har alltså under det senaste decenniet flyttat fokus från produktions- och transportkostnader till frågor som har att göra med hur lärande och innovation uppstår i system av relaterade ekonomiska aktiviteter. Detta har samtidigt skapat en hel del begreppsförvirring. Inte minst har klusterbegreppet efter hand fått så många innebörder att det ibland kan förefalla tveksamt om det längre alls är användbart som instrument för analyser och politikinsatser på näringslivs- och regionområdet. I denna rapport preciseras vari dessa problem består liksom några av dess konsekvenser. I rapporten står klusterbegreppet och klusterforskningen i centrum. För en motsvarande genomgång av begreppsfrågor och forskning om innovationssystem, Triple Helix och andra besläktade begrepp hänvisas till Nilsson & Uhlin (2002, under utgivning).

Föreliggande rapport är disponerad enligt följande. I kapitel två presenteras klusterbegreppet såsom det formulerats för att beskriva och analysera hur företag och andra organisationer bildar system av likartad och relaterad verksamhet och vilka fördelarna är med ett sådant synsätt. I kapitel tre beskrivs den modell, diamantmodellen, som Michael Porter lanserat för att beskriva de faktorer och mekanismer som bidrar till att stärka klusters innovationsförmåga och

utvecklingskraft. I kapitel fyra diskuteras kritiken mot klusterbegreppet och klusterforskningen. Särskilt betonas det olyckliga i att samma klusterbegrepp kommit att användas för att beteckna både funktionellt relaterade industriella system och geografiska agglomerationer av likartad och relaterad verksamhet. Kapitel fem innehåller en översikt över empirisk forskning om kluster och kapitel sex diskuterar några företeelser som försumrats i den empiriska klusterforskningen. I det avslutande kapitlet (kapitel sju) diskuteras implikationer av klustersynsättet för möjligheten att bedriva tillväxtinriktad regional utvecklingspolitik.

2. Klustret som industriellt system

Sedan publiceringen av Michael Porters bok, *The Competitive Advantage of Nations* 1990, har klusterbegreppet fått en enastående spridning, såväl i forsknings- som i policysammanhang. Klusterbegreppet och de modeller som knyts till begreppet har utan tvekan lett till nya insikter om de processer som skapar dynamik och tillväxt i näringslivet och varför dessa processer ibland förefaller vara som mest kraftfulla när de verkar i geografiskt täta miljöer. Samtidigt är klusterbegreppet omgärdat av betydande oklarheter. Delvis har Michael Porter själv bidragit till att denna situation uppstått genom att vid olika tidpunkter presentera olika definitioner av begreppet. Huvudorsaken ligger emellertid i att hundra- eller snarare tusentals forskare och policymakers tagit till sig begreppet, gjort sina egna tolkningar och därefter sökt teoretiskt stöd för sina analyser respektive åtgärdsprogram just i "klusterteori". I en nyskriven artikel detaljgranskar ekonomgeograferna Ron Martin och Peter Sunley (2001) klusterbegreppet och klusterforskningen i allmänhet och Michael Porters bidrag i synnerhet. De framför ett antal mer eller mindre legitima kritiska synpunkter. En del av kritiken, som refereras nedan, skjuter emellertid över målet. Samtidigt missar dessa kritiker några av de genuina poänger som klusteransatsen verkligen bidragit med.

Klusteransatsen såsom den presenterades av Porter (1990) och sedan utvecklats av honom själv, hans medarbetare och andra (Porter 1994, 1998, 2000, Enright 1998, Malmberg m.fl. 1996) har några uppenbara fördelar när det gäller att förstå näringslivets utveckling och dynamik. För det första erbjuder den ett sätt att beskriva näringslivets systemkaraktär, det vill säga hur olika ekonomiska aktiviteter är relaterade till varandra. Porters utgångspunkt här är vad vi kan kalla klusterschemat (eng. *cluster chart*).

Företag och branscher är kopplade till varandra via olika typer av relationer. Dessa relationer gör det möjligt och fruktbart att betrakta näringslivet inte som ett antal fristående enheter utan som knippen av relaterade verksamheter, det vill säga kluster. De relationer som knyter samman ett kluster kan vara av olika slag. Framför allt handlar det om:

- Transaktionslänkar (mellan kund och leverantör)
- Konkurrens (på samma avsättningsmarknad eller faktormarknad)
- *Spill-overs* (kunskapsöverföring från ett företag till ett annat)
- FoU-samarbete (gemensamma projekt)

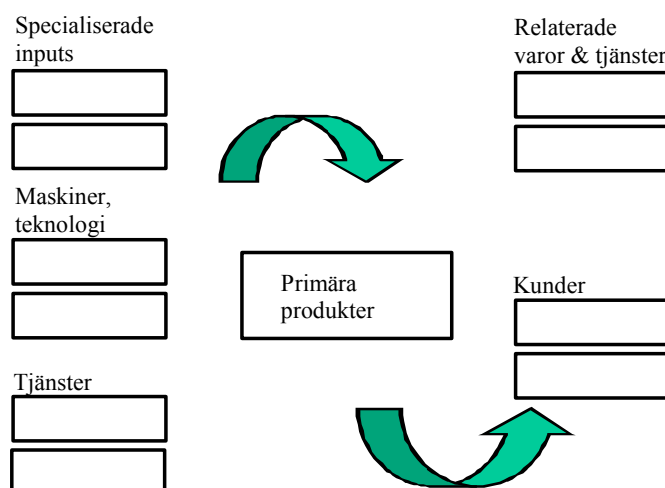
Klusterschemat (fig. 1) utgår ifrån företagen i den bransch som producerar klustrets primära produkter. Det handlar ofta om varor (tung lastbilar, telefoniutrustning, möbler) men det kan lika gärna vara tjänster som ställs i fokus (telefonitjänster, inomhusklimat). Det är inte givet på vilken aggregeringsnivå de primära produkterna skall sökas. Det finns inga starka teoretiska skäl för att definiera smala eller breda produktgrupper och därmed kluster. I vissa sammanhang kan det vara motiverat att behandla personbils- och lastbilsklustren separat, i andra sammanhang kan det vara mer lämpligt att betrakta dem som delar av ett bredare fordonsindustriellt kluster. Det beror ytterst på syftet med den analys eller policy som klusteravgränsningen skall ligga till grund för. Detta, att klustrets existens och avgränsning så att säga ligger i betraktarens öga, har ibland varit en källa till kritik (Martin & Sunley 2001).

När producenterna av primära produkter väl identifierats ger klusterschemat en anvisning om att klustret därutöver inbegriper företag som levererar specialiserade insatsvaror och kompo-

nenter (*inputs*), teknologi och produktionsutrustning samt relaterade tjänster. Vidare ingår de företag som köper de färdiga produkterna liksom ”relaterade branscher”, det vill säga de branscher som inte direkt ingår i klustret men som ändå påverkar det. Mode- och mediebranscherna är inte en del av det musikindustriella klustret men har ändå en påverkan på dess utveckling.

Figur 1

Schematisk beskrivning av aktörer i ett industriellt kluster



Detta sätt att närma sig näringslivets ”systemkaraktär” innebär många fördelar. Det öppnar för analyser av samspel och ömsesidiga relationer mellan företag på tvärs av traditionella indelningar av näringslivet i näringsgrenar och branscher. Klusteransatsens fördel här är inte minst att den bidrar till att överskrida ett antal i grunden onaturliga uppdelningar av näringslivet, som alltför ofta präglar tänkandet kring näringslivsutveckling och näringspolitik. Sådana ”falska dikotomier” inkluderar uppdelningar mellan:

- Små och stora företag
- Varu- och tjänsteproduktion
- Hög och låg teknologinivå
- Mogna och nya branscher
- Privat och offentlig verksamhet
- Marknad och hierarki (det vill säga vad som sker mellan respektive inom företag)

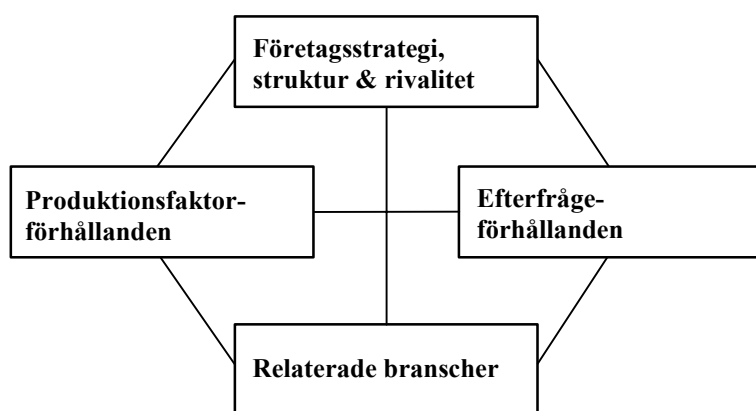
När klustret tas som utgångspunkt blir dessa distinktioner mindre intressanta. I ett och samma kluster kan ingå verksamheter som skiljer sig åt efter alla dessa dimensioner och analysen av klustrets utveckling visar på de kopplingar och beroenden som kan finnas också mellan mycket olikartade verksamheter.

3. Klusterdynamik och utvecklingskraft – diamantmodellen

Till klusterschemat knyter sedan Porter en modell av de faktorer som påverkar innovationsförmågan och dynamiken i ett kluster, den så kallade diamantmodellen. Denna modell byggs upp runt fyra faktorer: produktionsfaktorförhållanden, efterfrågeförhållanden, relaterade och understödjande branscher samt struktur, strategi- och konkurrensförhållanden. Modellen kan läsas som en serie hypoteser om vilka krafter som bidrar till att ett kluster av företag i en specifik samhällsmiljö blir särskilt innovativt och utvecklingskraftigt. Dessa hypoteser har utan tvekan bidragit till att utveckla forskningens syn på vilka faktorer i en lokal miljö som skapar industriell utvecklingskraft (se vidare nedan).

Figur 2

”Diamantmodellen” – faktorer som gör ett kluster dynamiskt och utvecklingskraftigt.



Källa: Porter (1990)

De fyra faktorerna i modellen fyller alla sin funktion och det går inte att säga att någon av dem på förhand är viktigare än de andra. Tvärtom är det först när samtliga faktorer finns på plats och förstärker varandra som ett kluster av branscher och företag kan förväntas gå på höghvarv och generera maximal dynamik.

Utgångspunkten för analysen av *produktionsfaktorernas roll* är att generella faktorer – såsom tillgång till mark/råvaror, arbetskraft och kapital – till stor del spelat ut sin roll som källor till uthållig konkurrenskraft, eftersom alla utvecklade länder idag har väl utbyggda transport- och kommunikationssystem och en utbildad arbetskraft. Dagens avgörande produktionsfaktorfördelar framspringer i stället ur specialiserade kunskaper och färdigheter, ur teknologisk know-how och infrastrukturer som är skräddarsydda för att passa specifika verksamheter. De ger konkurrensfördelar just för att de är unika och svåra att kopiera på andra platser. Produktionsfaktorer av detta slag är i allmänhet inte naturgivna; i stället är de skapade av individer, företag och institutioner i en historisk process. Det är inte heller så att den resursrikaste omgivningen automatiskt genererar de mest konkurrenskraftiga företagen. Tvärtom, hävdar Porter, kan brister i tillgången till produktionsfaktorer – det kan vara höga arbetskraftskostnader till följd av stark konkurrens om arbetskraft med specifika kvalifikationer, höga energikostnader eller brist på råvaror – bidra till att företag tvingas till innovationer som på längre sikt leder till förstärkt konkurrenskraft. I själva verket kan alltför riklig tillgång till produktionsfaktorer leda till att de utnyttjas på ett ineffektivt sätt. Brister eller svårigheter – så kallade begränsade

faktornackdelar (på engelska: *selective factor disadvantages*) – tenderar däremot att driva fram innovationer, och därmed stärkt konkurrenskraft, under förutsättning att de lokala betingelserna i övrigt är rimligt gynnsamma.

En andra faktor som bestämmer ett lands eller en regions konkurrenskraft har att göra med *efterfrågeförhållanden*. Enligt ett traditionellt synsätt är den lokala marknadens storlek viktig för företags konkurrensförmåga. Enligt Porter är det inte i första hand storleken utan snarare den lokala efterfrågans kvalitet som är betydelsefull. De företag vars lokala kunder ställer hårda och utmanande krav har störst chans att nå internationell konkurrenskraft. Sofistikerade kunder formulerar stränga krav för de produkter de vill köpa. Genom att möta sådana krav redan på hemmaplan tvingas företag att ständigt förbättra sina produkter. Särskilt viktig är närvaron av sofistikerade kunder i närmiljön om deras kravspecifikationer i något avseende förebådar krav som senare kommer att bli standard på världsmarknaden.

En tredje faktor har att göra med närvaron av *relaterade eller understödjande företag* i den lokala miljön. Det handlar här inte i första hand om att det är bra att ha huvuddelen av sina leverantörer i närheten, utan mer om att sofistikerade leverantörer i den lokala miljön kan bidra till innovationer och uppgradering genom utvecklandet av täta kund- och leverantörsrelationer. Kunder, leverantörer och företag inom relaterade teknologier vilka är lokaliserade till samma land eller region kan dra nytta av ett snabbare informationsflöde och gemensamt utvecklingsarbete.

Den sista faktorn, som behandlar *strategi, struktur och rivalitet*, verkar på ett liknande sätt. Lokala konkurrenter inom samma eller relaterade branscher tenderar att sporra varandra till utveckling. Detta sker dels genom att lokal rivalitet är extra prestigefylld och därmed leder till extra ansträngningar, men också genom att information och kunskaper tenderar att spridas från ett företag till ett annat i den lokala miljön, även i de fall när företagen är bittra konkurrenter.

Denna modell för industriell dynamik utvecklades alltså ursprungligen för att förklara varför vissa industriella kluster är särskilt konkurrenskraftiga i vissa länder. Den har sedan i olika sammanhang också använts som en modell för att förklara varför likartad och relaterad verksamhet så ofta tenderar att samlokaliseras på vissa platser och varför sådan agglomeration synes ge företag konkurrensfördelar (Porter 1994, Malmberg m.fl. 1996, Enright 1998, Larsson 1998).

Innan vi i nästa avsnitt går in på kritiken som vidhäftar klustermodellerna är det på sin plats att här understryka att diamantmodellen i flera avseenden bidragit med nya perspektiv och synsätt när det gäller att förklara varför vissa miljöer är mer kapabla att generera innovation och dynamiskt företagande än andra. En sådan nyhet gäller synen på produktionsfaktorförhållanden där modellen leder uppmärksamheten från generella produktionsfaktorer (arbete, kapital, råvaror) till faktorer som specialiserad infrastruktur och kompetens. Dessa faktorer blir viktiga för företagens konkurrensförmåga just därför att de är skapade lokalt i en historisk process och är svåra att överföra till eller imitera på andra platser (se även Maskell m.fl. 1998). En annan, kanske mer nyskapande, idé ryms bakom begreppet selektiva faktornackdelar. Veterligen har den tankegången inte funnits med i någon tidigare teoretisk modell för att förklara varför en plats skapar dynamiska utvecklingsvillkor för företag.

Vidare är synen på efterfrågeförhållanden jämförelsevis originell. De flesta traditionella lokaliseringsmodeller har betonat tillträde till stora marknader som en faktor som gör en plats attraktiv. I diamantmodellen är efterfrågeförhållanden främst en kvalitativ variabel. Det är inte den lokala marknadens storlek utan efterfrågans kvalitet som är avgörande. Motsvarande tanke finns i andra likartade modeller. Eliassons (2000) begrepp kompetensblock betraktar den ”kompetente kunden” som en viktig rollinnehavare.

Ytterligare ett bidrag ligger i begreppet lokal rivalitet. Idén att företag kan vinna fördelar genom att lokaliseras nära andra företag i samma bransch ingår i den traditionella agglomerationsteorins utgångspunkt. Sällan har dock denna fördel kopplats till att företags utvecklingsförmåga kan gynnas av rivaliteten mellan närlokaliserade konkurrenter.

Klusterbegreppet och diamantmodellen bidrar alltså i väsentliga avseenden till en fördjupad och nyanserad bild av hur dynamik och innovationsförmåga uppstår i näringslivet. Den drar uppmärksamhet till att innovationsprocesser och konkurrenskraft bäst förstås om de analyseras, inte företags- eller branschvis utan för grupper av likartad och relaterad verksamhet. Klusterschemat ger ledtrådar om hur sådana system kan begreppsligas och beskrivas och diamantmodellen ger idéer om vilka krafter som gör ett kluster dynamiskt.

4. Kritiken av klusteransatsen

I takt med att klustermodellens inflytande på forskning och näringspolitik vuxit har också kritiken mot den tilltagit (se till exempel Markusen 1999, Martin & Sunley 2001). Ett problem som påtalats är att denna ansats fokuserar på utveckling av spjutspetssteknologi och de mest globalt konkurrenskraftiga delarna av ett lands- eller en regions näringsliv, och att den därför ganska påtagligt ställer de stora företagen i fokus. Andra problem är förknippade med att den geografiska skala i vilken vi skall förvänta att klusterdynamik uppstår förblir diffus. Det senare gäller också näringspolitikens roll i sammanhanget. I Porters analyser spelar offentliga aktörer en underordnad roll vilket gör situationen problematisk när just denna typ av aktörer sedan försöker formulera policy utifrån kluster- och diamantmodellen.

Det lätt att hålla med ”klusterkritikerna” om att det existerar betydande begreppsmässiga oklarheter inom klusterforskningen. Jag vill hävda att den största oklarheten råder på den mest grundläggande nivån – vad är egentligen ett kluster? – och att denna fråga måste redas ut innan det blir meningsfullt att ge sig i kast med mer subtila begreppsmässiga problem rörande klusters exakta avgränsning mm.

Grundläggande oklarhet: är kluster ett funktionellt eller geografiskt begrepp?

Den avgörande frågan är om klusterbegreppet primärt skall uppfattas funktionellt eller geografiskt. Med andra ord: är ett kluster ett industriellt system av företag som knyts samman av olika typer av relationer, eller är det en geografisk ansamling av likartad och relaterad verksamhet? I denna specifika fråga har Michael Porter själv bidragit till förvirringen genom att i olika skrifter presentera olika definitioner. Jämför till exempel följande citat. I boken *Competitive Advantage of Nations* skrev Porter (1990):

The competitive industries in a nation will not be evenly distributed across the economy. (...) A nation's successful industries are usually linked through vertical (buyer/supplier) or horizontal (common customers, technology, channels, etc.) relationships. (...) The reasons for clustering grow directly out of the determinants of national advantage and are a manifestation of their systemic character. One competitive industry helps to create another in a mutually reinforcing process. (Porter 1990, s 148-9, kursiv tillagd)

Först efter att på detta sätt ha fastställt att ett kluster är en samling funktionellt relaterade företag och branscher (inom ett land) övergår Porter till att diskutera den geografiska koncentrationens roll. Utsagan i det sammanhanget är att:

Geographic concentration of firms in internationally successful industries often occurs because the influence of the individual *determinants* in the ”diamond” and their mutual reinforcement are *heightened by close geographic proximity* within a nation. (Porter 1990, s 156-7, kursiv tillagd).

I boken från 1990 är det således uppenbart att Porter betraktar kluster som funktionellt relaterade branscher. Samtidigt observerar han att sådana funktionella kluster ofta också är geografiskt koncentrerade och att geografisk närhet förefaller förstärka de krafter som gör kluster dynamiska och innovativa. Under 1990-talets gång kom Porter sedan att successivt anamma

ett synsätt enligt vilket den geografiska koncentrationen blev en del av klustrets definition. I en artikel från år 2000 skriver han således:

A cluster is a geographically proximate group of interconnected companies and associated institutions in a particular field, linked by commonalities and complementarities. The geographic scope of the cluster can range from a single city or state to a country or even a group of neighbouring countries. (Porter 2000, s 254, emphasis added)

Nu definieras klustret av geografisk närhet, även om den geografiska skalan hålls mycket elastisk (från den enskilda staden till grupper av närbelägna länder). Denna gradvisa glidning i klusterbegreppets definition är olycklig. I själva verket är den en huvudsaklig källa till förvirringen på området och den har, vilket vi återkommer till, också bidragit till att försvaga den empiriska forskningen om kluster.

Den situation som uppstått är att klusterbegreppet idag kommit att användas växelvis för att beskriva dels funktionellt relaterade företag och branscher, dels geografiska ansamlingar av likartad och/eller relaterad verksamhet.

Den begreppsmässiga förvirringen har förstärkts av begreppets ökande användning inom policyområdet. När klusterbegreppet läggs till grund för närings- och regionalpolitisk handling antar det ofta en tredje mening, delvis separerad från de funktionella och geografiska perspektiv som just diskuterats. I policysammanhang har klustret mer eller mindre blivit synonymt med ett näringspolitiskt program och ett antal riktade policyinsatser. Definitionen blir då rent diskursiv. Ett kluster är vad någon bestämmer sig för att kalla ett kluster. Ett kluster uppstår således i det ögonblick en aktör (ofta med bas i någon offentlig eller privat stödorganisation snarare än ett företag) identifierar ett kluster, existerande eller ”potentiellt”, ger det ett namn (inte sällan med ändelsen ”Valley”) och börjar agera för att stärka, utveckla eller marknadsföra det (Rosenfeld 1997, Raines 2001). Sådana ”diskursiva kluster” kan ha en koppling till existerande – funktionellt eller geografiskt definierade – kluster men detta är långt ifrån alltid fallet.

Företagskluster vs geografiska kluster: inte bara en fråga om semantik

Ovanstående är inte bara akademiskt hårklyveri. Det har betydelse för hur klusterbegreppet kan och bör användas, såväl i forsknings- som i policysammanhang. För det första är det lämpligt att sträva efter att etablera ett språkbruk som är så fritt som möjligt från grundläggande tvetydighet. Det är djupt otillfredsställande att föra ett samtal runt ett begrepp om vars innebörd samtalsdeltagarna har olika uppfattning, inte i detalj utan vad avser dess grundläggande betydelse. Å ena sidan är det uppenbart att såväl forskning som politik om näringslivsomvandling och -utveckling behöver ett begrepp som fångar idén om funktionellt länkade ekonomiska verksamheter. ”Industriella system” förefaller vara en lämplig generisk term, men eftersom nu termen kluster sannolikt är här för att stanna vore ”företagskluster” (alt. branschkluster) ett lämpligt alternativ. När vi å andra sidan pratar om geografiska ansamlingar av likartad och relaterad ekonomisk aktivitet skulle vi självklart kunna använda den traditionella ekonomisk-geografiska termen agglomeration men annars förefaller geografiskt kluster (alt. rumsligt, regionalt eller lokalt kluster) vara en rimlig term. I det följande används be-

greppen företagskluster respektive geografiskt kluster för att beteckna dessa två delvis olika företeelser.

Detta är mer än bara en fråga om terminologi och språkbruk. När vi tittar ut i den verkliga ekonomins landskap visar det sig nämligen att funktionellt avgränsade företagskluster normalt alls inte är inneslutna i snävt avgränsade geografiska områden. Även om man alltså ofta kan se att ett funktionellt kluster har en tyngdpunkt i en viss geografisk miljö är flertalet sådana system betydligt mer geografiskt vidsträckta. Om man skulle ge sig på att avgränsa dem rumsligt skulle deras gränser ytterst sällan sammanfalla med kommunens, arbetsmarknadsregionens eller ens länets gränser. Detta betyder också att företag i geografiska kluster, vilket vi återkommer till i senare avsnitt, ofta är mindre tydligt kopplade till varandra än vad vi kanske trott. Genom att göra graden av geografisk koncentration till en variabel bland andra – snarare än en del av definitionen – när vi analyserar funktionella klusters struktur och omvandling kan vi lägga en grund för mer fruktbar analys och i förlängningen bättre policyinsatser.

Hellre än att försöka ”pressa in” funktionella kluster i snävt avgränsade geografiska områden (där de sällan ”får plats”) borde vi systematiskt analysera de hypoteser som kan utläsas i diamantmodellen när det gäller den lokala miljöns och det geografiska avståndets betydelse för de processer som leder till innovationskraft, dynamik och tillväxt.

5. Behovet av empiriska studier

En överdriven fokusering på geografiska uttolkningar av klusterbegreppet har på olika sätt snedvridit och begränsat den empiriska klusterforskningen inom den ekonomiska geografien och relaterade discipliner. Introduktionen av klusterbegreppet i början av 1990-talet kunde ha lett till en omfattande forskning inriktad mot frågor som: Hur uppstår innovationsförmåga och näringslivsdynamik i samspelet mellan olika aktörer i industriella system (det vill säga funktionellt definierade företagskluster i den terminologi som här föreslås)? Vilken roll spelar geografisk närhet (koncentration, agglomeration, geografisk klustring) och den lokala eller regionala institutionella omgivningen i sådana processer? I stället, skulle jag vilja hävda, har vi sett en alldeles för stark betoning av betydelsen lokal interaktion mellan företag och ganska fruitlösa försök att fastställa i vilken utsträckning företag verkligen samspekar med varandra i lokala miljöer samt huruvida en viss miljö verkligen kan sägas rymma ett ”äkta” kluster eller inte (jfr Martin & Sunley 2001).

Felformulerade hypoteser...

Allmänt sett är vår empiriska kunskap om kluster och klusterdynamik alltför begränsad. För det första förefaller forskarna ha varit motvilliga att formulera generella utsagor om varför kluster skapar innovation och dynamik i en sådan form att de låter sig utsättas för systematisk empirisk prövning (jfr Markusen 1999). Ändå är det uppenbart att klusteransatsen rymmer just ett antal sådana utsagor. Exempelvis innehåller Porters modeller ett antal relativt specificerade, intressanta och – potentiellt – prövbara hypoteser av typen:

- Företag som möter sofistikerad efterfrågan på hemmaplan kommer att uppvisa större innovationsförmåga.
- Företag som har ett utvecklat samarbete med andra företag och aktörer (till exempel universitet) i den lokala miljön kommer att uppvisa större innovationsförmåga.
- Rivaliteten mellan likartade företag i en lokal miljö är mer intensiv, närmast känslomässig, vilket kommer att stimulera företags innovationsförmåga.
- Kunskap sprids snabbare och effektivare mellan företag lokalt än globalt, genom informell interaktion mellan företag liksom genom arbetskraftens rörlighet på en lokal arbetsmarknad.

Ovanstående är, menar jag, exempel på högintressanta och forskningsbara hypoteser som kan härledas ur klustermodellerna, baserade på det underliggande antagandet att dynamiken i ett företagskluster stärks av geografisk närhet via ett antal specificerade mekanismer. En typisk empirisk studie tenderar emellertid snarare att utgå ifrån ett geografiskt avgränsat kluster – det vill säga en lokal eller regional ekonomi där vi har identifierat existensen av ett antal mer eller mindre framgångsrika företag inom en eller ett antal näraliggande branscher – och det underliggande antagandet att om detta är ett ”äkta porterianskt kluster” så skall vi förvänta oss att finna att de viktigaste relationerna mellan företagen äger rum inom det geografiskt avgränsade systemet. Det vore mer fruktbart att studera sådana fenomen empiriskt om vi släpper det tveksamma, sannolikt felaktiga, antagandet att kluster skall definieras rumsligt snarare än funktionellt.

...leder till negativa resultat och besvikelse

Mot ovanstående bakgrund är det knappast förvånande att, i den utsträckning forskare verkligen försökt att pröva dessa utsagor empiriskt, sådana analyser nästan undantagslöst leder till nedslående resultat. I följande avsnitt görs en kortfattad översikt över några svenska och internationella empiriska studier på området. Följande sammanfattning i fem punkter är grov och stiliserad men fångar ändå huvudresultaten från den forskning som direkt eller indirekt prövat de hypoteser som formulerats ovan:

Allmänt sett är affärsrelationerna mellan företag i den lokala miljön av begränsad omfattning. När företag tillfrågas om var deras viktigaste kunder och leverantörer är lokaliserade tenderar de att beskriva geografiskt utsträckta relationer. Geografiskt utsträckta affärsförbindelser dominerar över de lokala.

Markgren (2001) rapporterar om resultatet av enkätundersökningar riktade till företag i Uppsala, Eksjö, Nässjö, Tranås, Vetlanda, Mora, Piteå, Värnamo och Sunne. Urvalet av orter (kommuner, regioner) omfattar såväl relativt specialiserade agglomerationer av små- och medelstora företag som större och mer diversifierade miljöer. Resultaten är ändå relativt entydiga. Företagen har i genomsnitt påtagligt begränsade kund- och leverantörsförbindelser med andra företag i den egna regionen. I en studie av svenska maskintillverkare visar Larsson (1998) att de flesta företag har en mycket liten andel av sina kunder och leverantörer inom den egna regionen (definierad som en tiomilsradie i studien). Larsson & Lundmark (1989) studerar interaktionsmönstren mellan företagen i Kistaområdet i norra Stockholm och finner att företagen inom denna IT- och telekomagglomeration i närmast försumbar omfattning köper och säljer sina varor och tjänster inom området. Däremot har de en betydande del av sina inköps- och försäljningsmarknader i Stockholmsregionen i stort. Angel och Engstroms studie (1995) av den amerikanska persondatorindustrin finner inte något stöd för att leverantörer och datortillverkare i ökande utsträckning lokaliseras på samma platser.

Omfattningen av lokal samverkan mellan företag (eller mellan företag och andra organisationer) är begränsad. Sådan samverkan tenderar att följa affärsrelationerna och är därför geografiskt utsträckt.

Larssons studie (1998) inkluderade också en analys av svenska maskintillverkares samverkan med andra aktörer i frågor som gäller teknologisk utveckling. Här visade det sig att denna typ av samverkan är betydligt mer geografiskt koncentrerad än de starkt globaliserade relationerna till kunder och leverantörer. Ändå är det intressant att notera att många företag hade väl utvecklade samverkansrelationer också med avlägset lokaliserade aktörer (kunder, leverantörer, konsulter och FoU-institutioner). Mest utmanande är resultatet att de företag som hade de mest globalt utvecklade samverkansrelationerna också föreföll ha den största innovationsförmågan. Mackinnon m.fl. (2003) studerar företag i det oljeindustriella komplexet i Aberdeen och finner att dessa företag skaffar sig ny kunskap lika mycket genom ett globalt utsträckt nätverk som genom kontakter i den lokala miljön. Fuellhart (1999) studerar amerikanska tillverkare av golv, en starkt geografiskt agglomererad bransch, och finner att dessa företag i liten utsträckning utnyttjar de gemensamma informationskällor och samarbetsmöjligheter som klustret erbjuder jämfört med företag i andra branscher och regioner. Owen-Smith & Powell (2002) studerar samarbetsallianser bland bioteknikföretag i Bostonregionen och finner att sådana allianser mellan företag i Boston ofta går via geografiskt avlägsna partners lokaliserade i andra delar av USA.

Ibland förekommer intensiv lokal rivalitet. Samtidigt är det ofta så att företag rapporterar att de har få direkta konkurrenter över huvudtaget och att dessa fåtaliga konkurrenter är lokaliserade på annan ort.

Det finns relativt få studier som direkt belyser denna fråga. Malmberg m.fl. (2000) analyserar svenska tillverkningsföretags exportförmåga och finner att förekomsten av andra exportföretag i samma bransch i den egna regionen har en närmast försumbar effekt på exportprestationen. Andra studier (Glaeser m.fl. 1992, Audretsch and Feldman 1996, Baptista and Swann 1996, 1998) har emellertid funnit empiriskt stöd för att geografisk koncentration av rivaliserande företag leder till stärkt konkurrenskraft och stimulerar innovation, företagstillväxt och nyföretagande. Larssons tidigare refererade studie ger emellertid en tänkvärd bild också här. Av de drygt 300 svenska maskintillverkare som studerades uppgav en fjärdedel att de helt saknade konkurrenter i Sverige, ett fåtal företag uppgav till och med att de inte hade någon enda direkt konkurrent i hela världen.

Företag demonstrerar ofta att de har mycket god kännedom om – och välutvecklade sociala relationer med – sina grannar även om de ofta själva har svårt att avgöra precis varifrån denna kunskap kommer och huruvida den är affärsmässigt värdefull.

Här saknas systematiska studier, men ”mjuka data” i form av informella intervjuer eller observationer i samband med företagsbesök ger relativt entydigt stöd för denna utsaga. Markgren (2001: 82) citerar en intervjuad företagare som uttalar sig om relationerna mellan företag i en lokal miljö och som kärnfullt sammanfattar vad det handlar om: ”det finns ett informellt nätverk och man vet vilka som är bra”.

Arbetskraftsrörlighet mellan företagen i den lokala miljön leder till kunskapsspridning.

Detta är ett försummat område i den empiriska forskningen om klusterdynamik (se vidare nedan). Lawson (1999) studerar bioteknikföretag i Cambridge, England och visar att det frekventa flödet av arbetskraft mellan företag, liksom mellan universitet och näringsliv, bidrar till kunskapsutvecklingen i klustret. Almedia och Kogut (1999) visar i en studie av patentinnehavare i halvledarindustrin att Silicon Valley verkligen skiljer sig från andra regioner när det gäller personers rörlighet mellan företag. Dessa datorbranschens nyckelpersoner rör sig över en tjuoårsperiod (den studerade perioden sträcker sig från 1970-talets mitt och framåt) i hög grad mellan företag inom regionen, medan rörligheten mellan regioner är liten. De hävdar också att innovationsförmågan i branschen i hög grad är kopplad just till de mest innovativa individernas karriärvägar. Dahl (2002) studerar rörligheten bland ingenjörer i två högteknologiska kluster i Danmark (telekom på Nordjylland och bioteknik i Köpenhamnsområdet) och finner att rörligheten mellan företagen i dessa kluster är större än i genomsnitt på dansk arbetsmarknad.

En grov sammanfattning av ovanstående är alltså att företag i kluster ofta har affärsrelationer av måttlig omfattning, att det förekommer mer samverkan av andra slag men att också sådana relationer ofta sträcker sig långt utanför den lokala miljön, att den lokala rivaliteten varierar i omfattning, att det förekommer ett informellt kunskapsutbyte samt att arbetskraftsrörlighet sannolikt är en viktig faktor. Dessa resultat har lett till att många forskare gradvis förskjutit sitt forskningsintresse. Från att i början av 1990-talet i första hand ha studerat förekomsten av

lokala affärsrelationer mellan företag i kluster övergick många till att studera andra former av samverkan mellan företag, till exempel samarbete i form av gemensamma teknikutvecklingsprojekt. Också dessa studier gav huvudsakligen nedslående resultat i det avseendet att de mest innovativa företagen tycktes vara starkt globalt länkade i sina utvecklingsrelationer. Detta ledde i sin tur till ett ökat intresse för de mer informella och subtila former för informations- och kunskapsspridning och ibland slumpmässiga möten och interaktioner som äger rum i en lokal miljö som ett resultat av det mänskliga vardagslivets huvudsakligen lokala karaktär (oplanerade möten i barer och lunchserveringar, rykten och skvaller, spontan observation av närbelägna konkurrenter och så vidare). I den terminologi som etablerats av ekonomgeografen Michael Storper (1995, 1997) så fick analyser av *traded interdependencies* mellan företag i en lokal miljö successivt lämna plats för studier av *untraded interdependencies*.

Den forskning som genomförts inom detta fält har utan tvekan givit intressanta resultat och lett till ökad förståelse av innovations- och läroprocessers interaktiva och ofta lokalt förankrade karaktär. Frågan om *learning by being there* (Gertler 1995) förtjänar fortsatt uppmärksamhet, och det finns utan tvekan behov av mer kunskap om de intrikata nät av relationer och interaktioner – mellan individer såväl som mellan företag – som äger rum i den lokala miljön (se vidare nedan).

Det underliggande problemet är dock att forskare inom ekonomisk geografi liksom inom angränsande discipliner från början kom att förvänta sig att det skulle finnas omfattande lokala relationer mellan företag för att ett kluster skulle kunna sägas existera – och blomstra. I det fallet är besvikelsen över uteblivna resultat huvudsakligen ett resultat av begreppslig oklarhet i utgångsläget. Jag tror alltså att det är dags att dra slutsatsen att företag i geografiska kluster uppvisar lokala affärs- och samarbetsrelationer av måttlig omfattning. Om vi accepterar att företagskluster i normala fall inte är begränsade till den lokala miljön, så skall vi heller inte förvänta att finna omfattande lokala relationer mellan företag och andra aktörer. Antagligen finns det mycket att vinna på att släppa antagandet om att en större grad av lokal interaktion med nödvändighet leder till större dynamik, innovationsförmåga och konkurrenskraft.

Se upp för introverta kluster!

Intressant nog finns det en hel del antydningar i denna riktning redan i Porters ursprungliga analys. I ett avsnitt om ”insulära kluster” skriver Porter (1990: 171-2) om hur liknöjdhet och inåtvändhet ofta förklarar varför länder tappar sin dynamik och konkurrenskraft när företag inte längre möter ett lika starkt tryck att ständigt uppgradera teknologi och processer. När detta händer kommer företag att tveka att utnyttja globala strategier för att kompensera lokala faktornackdelar och blir mindre aktiva när det gäller att länka sig till andra miljöer för att ta del av deras fördelar:

The cluster itself, particularly if it is geographically concentrated, may contain the seeds of its own demise. If rivalry ebbs and home buyers become pliant or lose sophistication, there is a tendency for the *local cluster to become insular*, a closed and inward-locking system. The problem is exacerbated *if most firms lack significant international activities and their primary commercial relationships are with each other* (for example suppliers sell almost exclusively to a single domestic industry). *Firms, customers and suppliers talk only to each other. None brings fresh perspectives.* (Porter 1990, s 171, kursiv tillagd)

Sådana kluster är mer utsatta för strukturomvandlingens krafter och slumpartade händelser i omgivningen. Porter pekar också på de risker för inlåsnings effekter som följer av stark lokal specialisering. När kompetens och strategier är starkt specialiserade och knutna till en specifik branschstruktur kan företag klara stegvisa anpassningar till förändrade omgivningskrav medan de kommer att ha svårare att åstadkomma radikala innovationer (jfr Grabher 1993, Asheim 1996). Problemet med nedåtgående spiraler i klusters utveckling diskuteras i detta sammanhang. Förlusten av konkurrenskraft i en bransch skapar krafter som kan erodera konkurrenskraften i andra branscher. De ömsesidigt förstärkande relationerna mellan branscher verkar åt båda hållen; med klustermodellen följer, i Porters terminologi, både en välsignelse och en förbannelse. Positiv förstärkning sprider uppgradering och bidrar både till att bredda och ”spetsa” ett kluster, men samma process kan också gå åt andra hållet (se även Myrdal 1957, Maskell & Malmberg 1999).

På ett sätt kan man säga att föreställningen om kluster som geografiskt avgränsade system och uppfattningen att dynamiskt kluster kännetecknas av omfattande lokala relationer egentligen inte har något stöd i Porters ursprungliga analys. Tvärtom, vill jag hävda, är detta ett resultat av andras tolkning. Vad alltför få studier försökt göra är att explicit studera hur företag går tillväga för att säkra att de förblir öppna för idéer och information som har sitt ursprung utanför den egna lokala miljön. Kanske skulle vi stället anta att det är just förmågan till öppenhet gentemot avlägsna influenser som skapar uthållig framgång i en lokal miljö.

Mer välgrundade hypoteser

För att sammanfatta det ovan sagda vill jag argumentera för att de hypoteser som tidigare formulerades borde revideras enligt nedanstående:

- Företag som förmår känna av efterfrågesignaler och bygga relationer med sofistikerade kunder *globalt och lokalt* kommer att bli mer innovativa.
- Kunskap och innovationer sprids mer eller mindre automatiskt mellan företag i den lokala miljön genom arbetsmarknadens dynamik och social interaktion. Utmaningen för företag består i att länka sig till *globala kunskapsflöden*.
- Lokal samverkan mellan företag, forskningsinstitutioner och universitet kan vara viktig, men det mest avgörande är företags förmåga att etablera *relationer med de bästa aktörerna* i världen var än de råkar finnas. I de flesta fall finns dessa inte i den egna närmiljön.
- Institutionella rambetingelser och samordnade policyinsatser på lokal och regional nivå kan bidra till dynamisk utveckling i geografiska kluster, särskilt om de inriktas mot att *öppna det lokala systemet* mot resten av världen.

Med en sådan utgångspunkt, och med en tydligare ambition att genomföra systematisk empirisk prövning av de utsagor som härleds ur modellerna, kan klusterforskningen ge ett mer välgrundat kunskapsbidrag när det gäller de mekanismer som genererar tillväxt och dynamik i näringslivet i en region.

6. Försummade aspekter: lokal interaktion och globala förbindelser

Ovanstående är inte ett argument mot att studera den geografiska närhetens och den lokala omgivningens betydelse i omvandlingen och utvecklingen av såväl industriella system (företagskluster) som lokala och regionala ekonomier (geografiska kluster). I detta avsnitt skall jag diskutera detta vidare genom att ta upp tre frågor som jag menar försummats i existerande klusterforskning: de stora globalt orienterade företagens roll, den lokala arbetsmarknadens roll samt hur rumsliga restriktioner påverkar individers – snarare än företags – förmåga att medverka i interaktiva innovations- och lärandeprocesser.

Globala företag i lokala kluster?

En utgångspunkt för aktuell forskning om näringslivsomvandling är att det lokala, trots den pågående globaliseringen, förblir en viktig ekonomisk arena. Men vad menas egentligen med att det lokala är viktigt? Uppenbarligen betyder geografisk närhet och närvaro mindre i många delar av det ekonomiska livet. Råvaror kan skeppas mellan kontinenter, globala marknader kan bearbetas från många olika platser och tillgängligheten till vissa typer av information är i princip oberoende av geografisk lokalisering. Och så finns det ju globala företag. Detta är det första försummade område som skall diskuteras. Det är nästan som om forskningen om näringslivsomvandling består av två separata världar. I den ena riktas intresset mot geografiskt avgränsade system av företag och andra aktörer och hur samspelet mellan dem skapar innovation, konkurrenskraft och välstånd. I denna värld skapar de globalt verksamma företagen snarast oro. Det förefaller ibland som om de sanna aktörerna i dessa miljöer anses vara de lokalt ägda små- och medelstora företagen medan globalt orienterade storföretag betraktas som främlingar utan riktig tillhörighet i den lokala miljön. Denna syn kommer allra tydligast till uttryck i forskningen om så kallade industriella distrikt men samma tankemodell återfinns implicit i mycket av forskningen om geografiska kluster (jfr Malmberg & Sölvell 2002). I det andra lägret finns de som studerar just internationellt företagande och det sätt på vilket globalt organiserade företag utvecklar sina strategier, länkar in i, integrerar och sprider olika typer av kunskap och strukturerar om sin verksamhet i global skala (Andersson m.fl. 2001, Andersson & Forsgren 2000, Holm & Pedersen 2000). Allt för mycket hålls dessa båda världar isär (se dock Amin and Cohendet 1999). En stor potential ligger därför i att integrera dessa båda ansatser. En förutsättning för att så skall ske är emellertid att klusterforskningen lättar på sin alltför rigida lokala inriktning.

Var kommer människorna in i bilden? Kompetens och lokal arbetsmarknad

Men låt oss återgå till frågan om vad som är lokalt i dagens globaliserade ekonomi. Det enkla och uppenbara svaret är: människorna. Medan varor, pengar och vissa typer av information kan cirkulera runt i världen med liten friktion så är människor mycket mer trögrörliga. Därför förefaller det uppenbart att analyser av agglomerationer av likartad och relaterad verksamhet (det vill säga geografiska kluster) mycket mer skulle ta fasta på de faktorer som bidrar till människors begränsade rörlighet.

Att dra in människorna i klusterforskningen betyder bland annat att lägga större tonvikt på den lokala arbetsmarknadens funktionssätt. Det betyder också att individers kompetens (och allt som bidrar till denna såsom utbildningssystem, bostadsmarknader, vård och omsorg, försäkrings- och pensionssystem, regel- och normsystem) tillåts inta en mer central plats i analysen. På ett sätt är detta vad som redan skett i den forskning som uppmärksammat betydelsen av förtroendefulla relationer i interaktiva kunskapsprocesser och den spontana kunskaps- och

informationsöverföring som huvudsakligen sker inom den lokala miljön (Gertler 2002, Maskell m.fl. 1998, Malmberg & Maskell 2002). Fortfarande saknas dock analyser av hur lokala arbetsmarknader för specialiserad kompetens bidrar till dynamiken i geografiska kluster.

Här är det intressant att notera att arbetsmarknaden ingick som en viktig faktor redan i Alfred Marshalls klassiska analys av agglomerationsfenomenet på 1890-talet. Marshall menade ju att en huvudorsak till att företag i samma bransch sökte sig till samma plats stod att finna i de därmed kom att bilda en ”konstant marknad för kompetens” (Marshall 1890). Vi har alltså konstaterat att forskningen hittills inte övertygande lyckats visa att geografiska kluster av likartade företag kännetecknas av intensivt samspel mellan företag. Skulle det kunna vara så att sådana klusters existens i stället bottnar just i att de möjliggör skapande av specialiserade lokala arbetsmarknader? Ett geografiskt kluster skulle då definieras som en lokal miljö där en arbetstagare med specialiserad kompetens kan byta mellan olika arbetsgivare utan att behöva byta bostad.

Vi vet fortfarande allt för lite om hur den lokala och regionala arbetsmarknaden fungerar i kända geografiska kluster som Hollywood, the City of London eller Silicon Valley, för att inte tala om de hundra- eller tusentals mindre spektakulära kluster där vi finner geografiska ansamlingar av företag i samma eller relaterade branscher utan att samspelet mellan företagen förefaller särskilt utvecklat. De få studier som finns (såsom Almeida & Kogut 1999, Lawson 1999) antyder emellertid att det är ett fruktbart forskningsfält.

Det sagda innebär inte att företag generellt betraktar arbetskraftsrörlighet som en positiv faktor. Tvärtom menar de flesta företag att konkurrensen om arbetskraft är ett av problemen med att vara lokaliserad i täta, specialiserade miljöer. Ibland kan man också finna att företagen i en lokal miljö skapar formella eller informella överenskommelser som har till syfte att förhindra att företag ”stjäl” arbetskraft från varandra lokalt. Det faktum att företag i allmänhet ogillar att förlora kompetent arbetskraft till lokala konkurrenter behöver emellertid inte utesluta att sådan rörlighet är gynnsam för det geografiska klustrets utveckling på längre sikt.

Om det ligger något i ovanstående resonemang borde klusterforskningen, åtminstone till en del, byta fokus från företag och branscher till individer och kompetenser. Forskningen borde också försöka fastställa huruvida specialiserade lokala arbetsmarknader fungerar annorlunda än mer diversifierade. Hur stora är arbetskraftsflödena (mellan enskilda företag eller till exempel mellan universitet och företag) inom respektive mellan geografiska kluster? Om det skulle visa sig att hypotesen stämmer, att flödena är mer intensiva inom kluster än mellan dem, så skulle detta kunna erbjuda den ”grundförklaring” som hittills saknats till varför geografisk klustring uppstår, liksom till varför företag i sådana miljöer skulle uppvisa större innovationsförmåga och konkurrenskraft.

Interaktivt lärande lokalt och globalt: om individers begränsade rörlighet

Ett svar på frågan om varför det lokala fortsatt spelar roll är helt enkelt att det är i den lokala miljön som de flesta människor lever sina liv. Också i högt utvecklade ekonomier i de mest globaliserade delarna av världen utgör den grupp människor som brutit sig ur sitt lokala sammanhang och ständigt rör sig i världen en liten minoritet. De flesta människor är bofasta och tillbringar merparten av sina liv inom ett ganska snävt avgränsat territorium. Om det är så

att mycket av lärande och innovation uppstår i interaktion mellan människor som träffas och utbyter idéer så är självklart individers begränsade rumsliga rörlighet en faktor att räkna med. Genom att finnas i en miljö där potentialen för kreativa möten är stor kan företag öka sin innovations- och konkurrensförmåga.

Självklart kan de restriktioner som kringgärdar den interaktion som äger rum i olika miljöer variera kvalitativt och kvantitativt (beroende på miljöns storlek, täthet, fysiska och institutionella struktur). Ändå förefaller det rimligt att anta att potentialen för interaktion mellan individer baserade i samma lokala miljö (exempelvis definierad som en lokal arbetsmarknadsregion) är annorlunda (större) än mellan individer baserade i olika miljöer.

Tankegången här är att interaktionsmönstren (och därmed kunskapsöverföringen) i den lokala sfären är kvalitativt annorlunda än i den globala sfären (Bathelt m.fl. 2002). Det lokala samspillet förefaller tillåta större flexibilitet. Sannolikheten att regelbundet möta, och gradvis utveckla en relation med, en annan person är ojämförligt mycket större om denne är baserad i samma lokala miljö. Antagligen är det så att lokala interaktioner karaktäriseras inte bara av att vara jämförelsevis strukturerade och oplanerade, utan också jämförelsevis breda och diffusa, ibland oönskade och ofta till synes utan påtaglig nytta. Inom de ramar som sätts av vårt vardagliga rörelsemönster stöter vi ihop med många andra, av vilka bara vissa möten är avsiktliga eller önskade.

Interaktionen i den globala sfären är annorlunda. Den uppstår inte av en slump. Tvärtom är den ofta resultatet av målmedvetet handlande, till exempel en sökprocess för att finna en person som vi tror har tillgång till specialiserad kunskap som vi är intresserade av. Ofta gör människor stora investeringar (tid, pengar, energi) för att etablera sådana relationer. När relationen väl är etablerad, låt oss säga att det handlar om en relation till en avlägset lokaliserad kollega (en kund, en leverantör eller till och med en konkurrent) finns möjligheten till alla typer av kunskapsflöden, men att bygga upp sådana relationer är kostsamt, och relationernas antal kommer därför att vara begränsat.

Detta argument ligger delvis i linje med påståendet att relationell närhet inte behöver sammanfalla med den typ av geografisk närhet som bygger på permanent samlokalisering. Begreppet *communities of practise* har myntats för att fånga idén att täta relationer mellan individer kan uppstå inom en bransch eller en yrkesgrupp. Individer inom en sådan grupp kan etablera den typ av tillitsfulla relationer och kognitiv närhet som gör det möjligt att dela och gemensamt utveckla också den typ av outtalad (tyst, *tacit*) kunskap som ibland ansetts vara exklusivt knuten till en lokal miljö – trots att gruppen är globalt utspridd (Amin 2000, se även Gertler 2002). Också inom detta område finns ett tydligt behov av empirisk forskning.

Hur rör sig – och interagerar – nyckelpersonerna i ett kluster? Ser rörelse- och interaktionsmönstren annorlunda ut i ett geografiskt agglomererat kluster än i ett mer utspritt? Finns det skäl att tro att informationsteknikens utveckling har förändrat – eller kommer att förändra – dessa mönster?

7. Avslutning: plats för regional närings- och utvecklingspolitik? ¹

I det följande förs ett principiellt resonemang om de närings- och regionalpolitiska implikationerna av klusteransatsens perspektiv på näringslivsutveckling och innovationskraft som presenteras ovan. Närings- och regionalpolitik, och i någon mån innovationspolitik, diskuteras här i ett sammanhang. Detta legitimeras av senare års fullt rimliga tendens att betrakta och hantera dessa politikgrenar som starkt relaterade, eller ibland till och med helt integrerade. I takt med att regionalpolitiken gått från att primärt vara omfördelande till att inriktas på att stimulera tillväxtkraften i regionerna har det blivit allt vanligare att tala om regional näringspolitik eller regional utvecklingspolitik. Detta är ett resultat av en ökad insikt om att det är i lokal och regional skala som många av de tillväxtskapande processerna äger rum och att därför näringspolitiken fungerar bäst om den formuleras och implementeras i just denna skala. Det bottnar också i en insikt om att alla regioner behöver en regional utvecklingspolitik, inte bara de traditionella stödområdena, samt att stödinsatser även i sådana områden måste leda till utveckling.

Trots att de exakta orsakssambanden mellan kluster, lokal miljö och näringslivsutveckling fortsatt är delvis oklara så torde frågan om lokala miljöers betydelse för näringslivets utveckling också framgent ha en central plats, både i forskningen och på den närings- och regionalpolitiska dagordningen.

I det senare sammanhanget är det särskilt angeläget att navigera rätt i det begreppsliga vågskvalp som forskningsfältet ännu utgör. En första, varnande, ledlyd bör vara att de analyser av fall där en dynamisk industriell miljö vuxit fram sällan tilldelar politiska åtgärder eller beslut någon särskilt avgörande roll. Dynamiska miljöer har oftast vuxit fram spontant över lång tid och är sällan resultatet av någon välplanerad utvecklingsstrategi. Betyder då detta att näringspolitiken inte har någon roll? Så behöver inte vara fallet men uppgiften är svår. Läsning av den litteratur som behandlats i denna rapport ger en bild av paradoxala drivkrafter bakom näringslivsdynamik och innovationsförmåga. Företag och kluster behöver både utmaningar och stöd för att kunna utvecklas!

Klustermodellerna anger att företags innovationsförmåga fordrar både utmaning och stöd, både konkurrens och samarbete. Det är hård konkurrens, i den lokala miljön likväl som på den globala marknaden, som tvingar företag att sträva efter ständig förbättring, ständiga innovationer. Samtidigt är det i samspel med kunder, leverantörer och andra aktörer som sådana utmaningar kan mötas. I detta sammanhang torde politikens roll primärt ligga på konkurrens- lagstiftningens och -bevakningens område. En näringspolitik med sikte på innovation och dynamik måste balansera de två kraven att till varje pris upprätthålla en hård konkurrens – också på hemmamarknaden – utan att för den skull förhindra nödvändiga samarbetsrelationer.

Av diamantmodellen kan vi också läsa ut att den lokala miljön skall vara både gynnsam och krävande. Medan företagen självklart är betjänta av gynnsamma och stabila förutsättningar när det gäller beskattning, fungerande kapital- och arbetsmarknader, energipriser och kommunikationer, säger modellen samtidigt att det är brister i faktorförutsättningar som tvingar fram innovationer och förbättringar. Av detta kan man naturligtvis inte dra slutsatsen att närings-

¹ Detta kapitel bygger delvis på Malmberg & Sölvell 1998 samt Malmberg & Maskell 2001.

politiken skall försvåra företagens villkor för att därmed tvinga dem att bli bättre, men det är inte heller säkert att det är ekonomiska lättnader som långsiktigt är mest fördelaktiga.

Politikens roll: bygga arena, formulera spelregler eller delta i spelet?

Det är viktigt att tänka igenom vilka roller staten och andra offentliga aktörer kan spela: vad kan politiken göra för att understödja utvecklingen av platsbunden kompetens och öka innovations- och utvecklingskraften i mer eller mindre geografiskt agglomererade företagskluster? När det gäller näringspolitik i allmänhet har det offentliga två huvudsakliga roller:

- att designa arenan (att stötta med olika typer av infrastruktur, inklusive utbildning)
- att utforma spelreglerna (genom att bevaka konkurrens, reglera/avreglera, agera som kompetent kund, utforma allmänna rambetingelser, till exempel vad gäller arbetsmarknad, kapitalmarknad, skattesystem och utbildningssystem)

Ibland kan man stöta på uppfattningen att en djupare insikt i klusters dynamik skulle möjliggöra en mer selektiv och interventionistisk näringspolitik, det vill säga att staten skulle agera som ”medspelare”/”lagledare” (till exempel att ta rollen som aktiv nätverksmäklare och försöka bygga eller komplettera kluster). Det finns, som redan noterats, skäl att vara skeptisk därvidlag och i stället argumentera för att tyngdpunkten ligger på de två roller som anges ovan.

En första utgångspunkt för det följande är således att:

- den fördjupade insikt om näringslivsdynamik, som följer av analyser av platsbunden kompetens och klusters funktionssätt, framför allt ger ett underlag för en näringspolitik som syftar till att förbättra näringslivets generella utvecklingsvillkor.

Företags utveckling hänger samman med styrkan och dynamiken i det kluster som företaget verkar inom. En hållbar utveckling med kontinuerliga investeringar i personal, anläggningar, ny teknik och produktutveckling är mer sannolik inom ramen för dynamiska företagskluster. Den klusterinspirerande regionala näringspolitik som idag växer fram rymmer vissa oroande tendenser. En utgår från föreställningen att god näringspolitik kan skapa dynamiska kluster i varje region. Mycket tyder på att detta är en felaktig utgångspunkt. De geografiska kluster som existerar har oftast vuxit fram över lång tid, och sällan som ett resultat av väl genomtänkta strategier hos enskilda aktörer. Vidare är det viktigt att påpeka att ”klusterpolitik” långt ifrån är svaret på alla tänkbara lokala eller regionala näringslivsproblem. Klustermodellen identifierar vissa centrala mekanismer bakom utvecklings- och innovationskraft, men har inte mycket att bidra med för att lösa kortsiktiga problem, till exempel i en region där arbetstillfällen försvinner på grund av att dominerande företag reducerar sysselsättningen.

Politiken bör således inriktas på att skapa förutsättningar för utveckling av lokalt förankrad kompetens och näringslivsdynamik, snarare än att sträva efter att skapa kluster eller direkt intervensera i deras utveckling. I Porters terminologi handlar det snarare om att förstärka de krafter som identifierats i diamantmodellen (fig. 2 ovan) än att försöka bygga upp den typ av strukturer som avbildas i klusterschemat (fig. 1 ovan).

I allmänna termer kan den industriella dynamiken förstås utifrån två relaterade processer; den lokala dynamik som äger rum inom regionen/landet, och de inflöden av nya resurser, männi-

skor, idéer och kapital som kommer till regionen från andra delar av världen (jfr Malmberg & Sölvell 1998). I diskussionen om näringspolitiska implikationer förefaller det rimligt att utgå ifrån dessa två element i den industriella utvecklingen. Det betyder att näringspolitiken bör syfta till att upprätthålla och förstärka den platsbundna kompetensen och näringslivsdynamiken och samtidigt öka möjligheterna till inflöden av ny kompetens. Den regionala näringspolitiken kan bara i extrema undantagsfall skapa nya kluster i jungfrulig terräng, men kan med fördel bidra till att främja och utveckla ekonomiska verksamheter vars förmåga att trivas och växa i regionen redan bevisats genom att existerande företag ”överlevt marknadens selektion”.

Politik för utveckling av platsbunden kompetens och lokal dynamik

När det gäller den interna dynamiken är det lätt att dra den förhastade slutsatsen att det gäller att politiskt stötta de ledande klustren i ett land eller region. I grunden bör politiken vara mer generell än så. För det första gäller det att hålla uppe omvandlingstrycket och utmaningarna för företagen inom klustren. Här gäller det framförallt att acceptera att marknadstryck kan leda till ökningar i produktionsfaktorkostnader och att inte med politiska medel försöka hjälpa till genom att få ner det inhemska kostnadsläget relativt omvärlden. Det är nämligen stabilt ökade kostnader för begränsade resurser (arbetskraft, användning av naturresurser och så vidare) som driver fram automatisering och innovationer i syfte att komma runt ökade kostnader. Politiska insatser med sikte på att sänka företagets kostnader hjälper bara på kort sikt. I stället kan exempelvis en lagstiftning som ställer tuffa krav när det gäller förbättring av miljö, ergonomi, säkerhet med mera vara viktiga politiska verktyg för att stimulera nyutveckling och upprätthålla omvandlingstrycket. På samma sätt har staten en viktig roll när det gäller konkurrensbevakningen.

Det är här viktigt att betona att huvudsyftet med en regional näringspolitik är att öka konkurrenskraften, det vill säga att säkra en uthållig övergenomsnittlig inkomst för arbetskraft, kapital och omgivande samhälle. Detta mål uppnås inte genom att bidra till att minska kostnaderna för ett eller flera lokala, konkurrensutsatta företag. Näringspolitiken får inte vara en politik för direkt stöd till enskilda företag. Den får heller inte bli ”museal”, i den meningen att den till vilket pris som helst syftar till att bevara allt bestående.

För att överleva i dagens globala konkurrens klimat kan inte konkurrenskraften i Sveriges ledande kluster bygga på naturgivna faktorfördelar. Dessa kan ha varit viktiga i ett tidigt skede, men över tiden ser vi att företag som byggt upp internationell konkurrenskraft snarare drivits av begränsade faktornackdelar såsom ökade kostnader för insatsvaror, fördyrad arbetskraft och höjda energikostnader. I Sverige har exempelvis långsamt växande skog och dyr avverkning på avlägsna platser fungerat som positiva omvandlingskrafter inom pappers- och massaklustren. Till och med inom en så pass råvaruintensiv och transportkänslig verksamhet som papperstillverkning kan idag svenska pappersbruk köpa råvara på världsmarknaden, förädla den i lokalt, och exportera den till konkurrenskraftiga priser (Karlsson m.fl. 2001). Det är skapade faktorfördelar i form av mer sofistikerad produktionsteknik och framförallt mer specialiserat humankapital som utgör grunden för uthållig konkurrenskraft. Politiken kan därför aktivt förstärka uppgraderingen och specialiseringen av produktionsfaktorförhållandena. Infrastruktur, forskning och utbildning är centrala element i en sådan politik.

Den inhemska dynamiken är beroende av en mängd samverkande faktorer. Tillväxt och förnyelsekraft drivs genom en politik som upprätthåller omvandlingstrycket och som samtidigt bidrar till att uppgradera produktionsfaktorförhållanden och kunskaper (utbildningspolitik, forskningspolitik, arbetsmarknadspolitik, näringspolitik med mera) och att uppmuntra entreprenöriella attityder och värderingar. Aktiv näringspolitik går inte ut på att planera kluster (varken funktionella eller geografiska), utan att skapa gynnsamma förutsättningar. I viss grad kan man tänka sig att punktinsatser görs för att stärka ledande kluster, till exempel genom att låta forsknings- och utbildningssatsningar följa existerande klusters behov. Punktinsatser kan också göras för att hjälpa gryende kluster, till exempel genom att underlätta riskkapitalsatsningar. Att skapa fora för spridning av kunskap och teknik är andra viktiga funktioner som man kan hjälpa till med på politisk väg. Organisationer som bygger broar mellan forskning och näringsliv är viktiga för en kontinuerlig uppgradering av kompetens.

Politik för global öppenhet: att stimulera inflöden

Det har, som framgått, funnits en tendens i klusterforskning – och klusterpolitik – att allt för mycket utgå ifrån att ”all utveckling är lokal” och att den lokala miljö som är tillräckligt väl rustad med lokalt förankrad kompetens så att säga blir kompetens- och kunskapsmässigt ”självförsörjande”. Därför finns det skäl att påminna om betydelsen av global öppenhet. Hur innovativ en lokal miljö än är kommer alltid merparten av all ny kunskap att uppstå någon annanstans. Detta gäller för kluster av möbeltillverkare i Småland eller Västergötland likaväl som för IT-företag i Silicon Valley.

Öppenheten utåt, mot kompetenscentra utanför regionen eller det egna landet, är en central och ofta underbetonad uppgift. Sverige har sedan länge slutat med att sträva efter självförsörjning när det gäller jordbruks- och industriproduktion. Det är hög tid att göra detsamma när det gäller kunskapsproduktion. Egen produktion av kunskap är bra, om den sker effektivt i termer av resursutnyttjande. I många fall är det emellertid en bättre idé att skaffa kunskap från andra, som redan utvecklat den, i stället för att uppfinna hjulet på nytt. Att känna till, och ha tillgång till, den kunskap som finns i globalt ledande kompetenscentra inom sin sektor är i sig en kompetens. Och bara genom att känna till vad andra redan kan är det möjligt att prioritera sin lokala insats för att framgångsrikt utveckla ny och värdefull kunskap.

För ett litet land, liksom självklart för en region inom ett land, är därför öppenhet för in- och utflöden av människor, kapital, teknik och företag av särskilt stor betydelse för dynamik och utveckling. Värderingar som leder till öppenhet för nytänkande och idéimport är i sig en regional tillgång. Regionalekonomen Richard Florida har visat att det finns en korrelation mellan denna typ av öppenhet – mätt som ett index som väger samman ett antal variabler som speglar förekomsten av öppenhet för ”bohemiska värderingar” – och tillväxten inom kreativa näringar i olika amerikanska storstadsregioner (Florida 2002). Ett stort ansvar vilar självklart på företagen när det gäller att arbeta aktivt för att tidigt identifiera och snabbt imitera bra utländska idéer. Politik som medverkar till att ungdomar får goda möjligheter att studera utomlands är också viktig i detta sammanhang. Politiken bör eftersträva ökad öppenhet mot omvärlden vad gäller handel, investeringar, teknikflöden och migration. Sverige har kommit långt inom handel och investeringar. Många tecken tyder på att vi är sämre på att tillvarata de möjligheter som invandringen ger (jfr Kluster.se 2001 eller ISA 2001).

Utöver dessa nationella insatser finns ett behov av regionala ”ögon-öppnare” där aktörer inom ett bestämt område ökar öppenheten för nya idéer av särskild relevans för områdets verksam-

heter. Gemensamma affärsresor, gemensamt mässdeltagande, inbjudningar till besökare utifrån, lokala "task forces" som analyserar konkurrensförhållanden och rambetingelser och så vidare kan ha stor betydelse för att lyfta lokala verksamheter närmare den globala frontlinjen inom branschen.

Sammanfattande slutsats

Slutsatserna när det gäller den regionala utvecklingspolitikens möjliga bidrag till näringslivsutveckling kan sammanfattas:

- Bra regional utvecklingspolitik är anpassad till det lokala sammanhanget och utgår ifrån de specifika dragen i regionens näringsstruktur och institutioner. Den är marknadskonform, och kompletterar primärt verksamheter som redan klarat marknadens selektion.

Detta betyder två saker. För det första bör näringspolitiken primärt fokusera på och rikta sig till det näringsliv och de kompetenser som existerar. Hur mycket de politiska företrädarna för en region än skulle önska sig att det lokala näringslivet vore mer inriktat mot högteknologiska framtidsbranscher är det inte realistiskt att tro att en regions näringsstruktur på kort och medellång sikt kan förändras annat än marginellt. En verklighetsförankrad näringspolitik utgår ifrån vad som redan finns i regionen, om inte just de idag existerande företagen så åtminstone de kunskaper och kompetenser som kan utvecklas ur de existerande verksamheterna.

För det andra har det offentliga en given roll i att sätta spelreglerna för näringslivets utveckling. Att anpassa näringspolitiken till de lokala förutsättningarna innebär i det sammanhanget att vara medveten om vilka rambetingelser som existerande regelsystem och regleringar (betraktade i vid mening) sätter för näringslivets utveckling och att verka för att eliminera onödiga hinder. Också i rollen som kund i samband med offentlig upphandling kan det offentliga bidra till näringslivets utveckling genom att ställa kompetenta och sofistikerade krav.

- Bra regional utvecklingspolitik möter globaliseringsprocessen genom att fokusera på lärande. Den koncentrerar insatserna på att hjälpa företag att överbrygga avståndet till värdefulla kunskapskällor som ligger utanför deras räckhåll idag. Den bevarar och utvecklar det sociala kapital som är en förutsättning för samverkan mellan företag och utbyte av erfarenhetsbaserad kunskap.

Här handlar det näringspolitiska arbetet till stor del om att skapa arenor för samverkan mellan företag. Det kan givetvis handla om att försöka engagera företagen i olika typer av lokala samverkansprojekt. Lika viktigt kan det emellertid vara att stimulera företag i en lokal miljö att vidga sin horisont genom att bygga relationer med företag också i angränsande eller mer avlägsna miljöer. I stora delar av Sverige är "regionförstoring" minst lika viktigt på näringspolitikens som på arbetsmarknadspolitikens område. I små orter och ren glesbygd är det inte realistiskt att tro att företag i någon betydande utsträckning skall kunna bygga starka nätverk lokalt. Där handlar det snarare om att hjälpa företagen att integrera det lokala näringslivet med det regionala eller nationella.

Den regionala utvecklingspolitiken måste alltså vara både inåt- och utåtriktad: det handlar om att främja uppbyggnaden av värdefulla lokalt förankrade egenskaper och samtidigt bidra till

att bygga upp nätverk till ledande kunskapscentra varhelst i världen de befinner sig. Förutsättningen för att fördjupa den lokala kunskapsbasen är ju att man inser att man inte behöver producera all kunskap själv, utan i stället bör specialisera sig på de fält där de egna förutsättningarna i relation till marknadens krav är särskilt gynnsamma. Balansen är svår men viktig: för mycket öppenhet kan leda till försämrade möjligheter, för lite öppenhet leder helt säkert till problem i form av introvert okunnighet. Allmänt har närings- och regionalpolitiken en viktig roll när det gäller att öka öppenheten för inflöde av företag, idéer, människor. Det senare innebär en breddning av näringspolitiken i och med att det också inkluderar betydelsen av sådant som att utveckla attraktiva boende- och livsmiljöer.

Till detta bör läggas att samverkan och kunskapsöverföring via tillitsfulla relationer bara är en av flera mekanismer som genererar utvecklingskraft i näringslivet. Också rivalitet mellan närbelägna företag är någonting som skapar energi i utvecklingsarbetet. Detta är ett memento för alla existerande och planerade nätverksbyggarprojekt. Utmaningen är att stimulera samverkan utan att för den skull eliminera rivaliteten. Detsamma gäller betydelsen av ett ("lagom") starkt omvandlingstryck, mer generellt. Mycket tyder på att utvecklingskraften i näringslivet ökar när företagen verkar i en miljö där de utsätts för kontinuerlig kostnadspress och global konkurrens. Även här spelar näringspolitiken, regionalt som nationellt, en viktig roll.

Den mest allmänna slutsatsen torde därför vara att näringspolitikens uppgifter skall ligga på ett generellt plan: att så långt möjligt garantera rimligt stabila rambetingelser för näringslivets utveckling, att svara för såväl hård som mjuk infrastruktur (både kommunikationer och skola), att upprätthålla konkurrens samt att säkra öppenheten för inflöde av kunskaper, människor och kapital. Hur innovativ och dynamisk en lokal miljö än är, kommer det alltid att vara så att merparten av alla nyheter uppstår på annat håll. En dynamisk och tillväxtkraftig lokal miljö är en öppen miljö.

Referenser

- Almeida, P. & Kogut, B. (1999) *Localization of knowledge and the mobility of engineers in regional networks*. Management Science Vol. 45: 905-917.
- Amin, A. (2000) *Organisational learning through communities of practise*. Paper presented at the workshop on the firm in economic geography, University of Portsmouth, 9-11 March.
- Amin, A. & Cohendet, P. (1999) *Learning and adaptation in decentralised business networks*. Environment and Planning D: Society and Space Vol. 17: 87-104.
- Andersson, U., Forsgren, M., & Holm, U. (2001) *Subsidiary embeddedness and competence development in MNCs – A multi-level analysis*. Organization Studies, Vol. 22: 1013-1034.
- Andersson, U. & Forsgren, M. (2000) *In Search of Excellence: Network Embeddedness and Subsidiary Roles in Multinational Corporations*. Management International Review, Vol. 40: 329-350.
- Angel, D.P. and Engstrom, J. (1995) *Manufacturing systems and technological change: The U.S. personal computer industry*. Economic Geography, Vol. 71: 79-102.
- Asheim, B.T. (1996) *Industrial districts as "learning regions": A condition for prosperity?* European Planning Studies, Vol. 4: 379-400.
- Audretsch, D.B., Feldman, M.P. (1996) *Knowledge spillovers and the geography of innovation and production*. American Economic Review, Vol. 86: 630-640.
- Baptista, R., Swann, P. (1996) *The dynamics of industrial clusters: a comparative study of the US and UK computer industries*, London Business School, Centre for Business Strategy Working Paper 165.
- Baptista, R., Swann, P. (1998) *Do firms in clusters innovate more*, Research Policy, Vol. 27: 527-542.
- Bathelt, H., Malmberg, A. & Maskell, P. (2002) *Clusters and knowledge: Local buzz, global pipelines and the process of knowledge-creation*. Paper to be presented at the Second International Symposium on "Knowledge and Space", Heidelberg, 2-5 September.
- Dahl, M.S. (2002) *Embedded knowledge flows through labour market mobility in regional clusters in Denmark*. Paper for the DRUID Summer Conference on "Industrial Dynamics of the New and Old Economy - who is embracing whom?" Copenhagen/Elsinore, 6-8 June.
- Eliasson, G. (2000) *Industrial policy, competence blocks and the role of science in economic development*. Journal of Evolutionary Economics, Vol. 10: 217-241.
- Enright, M.J. (1998) Regional clusters and firm strategy. In: Chandler, A.D., Hagström, P. and Sölvell, Ö. (eds) *The dynamic firm. The role of technology, strategy, organization and regions*. Oxford: Oxford University Press.
- Florida, R. (2002) *Bohemia and economic geography*. Journal of Economic Geography, Vol. 2: 55-71.
- Fuellhart, K (1999) *Localization and the use of information sources: the case of the carpet industry*. European Urban and Regional Studies, Vol. 6: 39-58.

- Gertler, M. (1995) *Being there: proximity, organization and culture in the development and adoption of advanced manufacturing technologies*. *Economic Geography*, Vol. 70: 1-26.
- Gertler, M. (2002) *Tacit knowledge, path-dependency and local growth trajectories*. Paper presented at the workshop on "Rethinking regional innovation and change: Path-dependency or regional breakthrough" Stuttgart, February 29-March 1.
- Glaeser, E.L., Kallal, H.D., Scheinkman, J., Shleifer, A., (1992) *Growth in Cities*. *Journal of Political Economy*, Vol. 100: 1126–1152.
- Grabher, G. (1993) *The embedded firm*. On the socioeconomics of industrial networks. London: Routledge.
- Grant, R.M. (1996) *Prospering in dynamically-competitive environments: Organizational capability as knowledge integration*. *Organization Science*, Vol. 7: 375-387.
- von Hippel, E. (1988) *The sources of innovation*. Oxford: Oxford University Press.
- Holm, U. & Pedersen, T. (eds.) (2000) *The emergence and impact of MNC centres of excellence*. London: Macmillan Press.
- Håkansson, H. (1987) *Corporate technological behaviour: Co-operation and networks*. London: Routledge.
- ISA (2001) *The need for attracting foreign skills*. Rapport från ISA:s Ekonomiska Råd. Stockholm: Invest in Sweden Agency.
- Karlsson, S., Niedomysl, T. & Nordström, S. (2001) *Mer än en massa papper? Innovationer och utveckling inom Värmlands skogsindustriella kluster-Paper province*. Arbetsrapport 2001:7. Institutionen för samhällsvetenskap. Gruppen för regionalvetenskaplig forskning. Karlstads universitet.
- Kluster.se (2001) *Sverige i den nya ekonomiska geografin*. Ekonomirådets rapport. Stockholm: SNS.
- Lane, P.J. & Lubatkin, M. (1998) *Relative absorptive capacity and interorganizational learning*. *Strategic Management Journal*, Vol. 19: 461-477.
- Larsson, S. (1998) *Lokal förankring och global räckvidd*. En studie av teknikutveckling i svensk maskinindustri, Geografiska regionstudier nr. 35, Uppsala: Kulturgeografiska institutionen, Uppsala universitet.
- Larsson, S. & Lundmark, M. (1991) *Kista – företag i nätverk eller statusadress?* En studie av Kistaföretagens länknings. Forskningsrapport nr. 100, Uppsala: Kulturgeografiska institutionen, Uppsala universitet.
- Lawson, C. (1999) *Towards a competence theory of the region*. *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 23:151-166.
- Lundvall, B.-Å. (ed.) 1992. *National systems of innovation: Towards a theory of innovation and interactive learning*. London: Pinter.
- Mackinnon, D., Cumbers, A. & Chapman, K. (2002) *Networks, trust and embeddedness amongst SMEs in the Aberdeen oil complex*. *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 15 (in press).

- Malmberg, A., Malmberg, B. and Lundequist, P. (2000) *Agglomeration and firm performance: Economies of scale, localisation and urbanisation among Swedish export firms*. Environment and Planning A, Vol. 32: 305-321.
- Malmberg, A. & Maskell, P. (2002) *The elusive concept of localisation economies – Towards a knowledge-based theory of spatial clustering*. Environment and Planning A, Vol. 34: 429-449.
- Malmberg, A. & Sölvell, Ö. (1998) *Spelar det någon roll? Om ökat utlandsägande i svenskt näringsliv*. Rapport från ISA:s Ekonomiska Råd. Stockholm: Invest in Sweden Agency.
- Malmberg, A. & Sölvell, Ö. (2002) *Does foreign ownership matter? Subsidiary impact on local clusters*. In: Havila, V., Forsgren, M. & Håkansson, H. (eds) *Critical perspectives on internationalisation*. Oxford: Pergamon.
- Malmberg, A, Sölvell, S. & Zander, I. (1996) *Spatial Clustering, local accumulation of knowledge and firm competitiveness*. Geografiska Annaler Series B, Vol 78B: 85-97.
- Markusen, A. (1999) *Fuzzy concepts, scanty evidence, policy distance: the case for rigour and policy relevance in critical regional studies*. Regional Studies, Vol. 9: 869-884.
- Marshall, A. (1890/1960). "Industrial organization, continued. The concentration of specialized industries in particular localities". In A. Marshall (eds.) *Principles of Economics*, Book IV, Chapter X. London: Macmillan.
- Markgren, B. (2001) *Är närhet en geografisk fråga? Företags affärsverksamhet och geografi – en studie av beroenden mellan företag och lokaliseringens betydelse*. Doctoral Thesis No. 85, Företagsekonomiska institutionen, Uppsala universitet.
- Martin, R. & Sunley, P. (2001) *Deconstructing clusters. Chaotic concept or policy panacea?* Paper presented at the RSA Conference on Regionalising the Knowledge Economy, London, 21 November.
- Maskell, P., Eskelinen, H., Hannibalsson, I., Malmberg, A. & Vatne, E. (1998) *Competitiveness, localised learning and regional development. Specialisation and prosperity in small open economies*. London: Routledge.
- Maskell, P. & Malmberg, A. (1999) *Localised learning and industrial competitiveness*, Cambridge Journal of Economics, Vol 23: 167-185.
- Myrdal, G. (1957) *Economic theory and under-developed regions*. London: Ducksworth.
- Nelson, R. (ed.) (1993) *National innovation systems: a comparative analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- Nilsson, J.-E. & Uhlin, Å (2002) *Regionala innovationssystem. En fördjupad kunskapsöversikt*. Vinnova Rapport 2002:3.
- Nonaka, I. (1994) *A dynamic theory of organizational knowledge creation*. Organization Science, Vol. 5: 14-37.
- Owen-Smith, J. & Powell, W.W. (2002) *Knowledge Networks in the Boston Biotechnology Community*. Working Paper, Stanford University.
- Porter, M. E. (1990) *The competitive advantage of nations*. Basingstoke: Macmillan.
- Porter, M. E. (1994) *The role of location in competition*. Journal of the Economics of Business, Vol. 1: 35-39.

- Porter, M. E. (1998) *Clusters and the new economics of competition*. Harvard Business Review, November/December: 77-90.
- Porter, M. E. (2000) *Locations, clusters and company strategy*. In: Clark, G.L. et. Al (eds) *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford: Oxford University Press.
- Raines (2001) *The cluster approach and the dynamics of regional policy-making*. Regional and Industrial Policy Papers No. 47. European Policies Research Centre. University of Strathclyde.
- Roesenfeld, S.A. (1997) *Bringing business clusters into the mainstream of economic development*. European Planning Studies, Vol. 5: 3-23.
- Storper, M. (1995) *The resurgence of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies*. European Urban and Regional Studies, Vol. 3: 191-221.
- Storper, M. (1997) *The Regional World*. New York: Guilford.
- Storper, M.S. & Venables, A.J. (2002) *Buzz: The economic force of the city*. Paper to be presented at the DRUID Summer Conference on "Industrial Dynamics of the New and Old Economy – who is embracing whom?" Copenhagen/Elsinore 6-8 June.
- Törnqvist, G. (1996) *Sverige i nätverkens Europa. Gränsöverskridandets former och villkor*. Malmö: Liber-Hermods.

ITPS, Institutet för tillväxtpolitiska studier
Studentplan 3, 831 40 Östersund
Telefon: 063 16 66 00
Fax: 063 16 66 01
info@itps.se
www.itps.se
ISBN 91-89606-02-7

