

INSPIRACJE TEORETYCZNE KONKURENCYJNOŚCI WEDŁUG THUNENA, MARSHALLA, PORTERA

W artykule przedstawiono wybrane teoretyczne aspekty konkurencyjności w klasycznych ekonomistów: Johann von Thunen, Alfred Marshall i Michael Porter. Istnieje teoretyczna koncepcja klastrów, w szczególności inicjatyw klastrowych i warunków ich rozwoju.

THEORETICAL INSPIRATIONS OF COMPETITIVENESS

Abstract. In the article is presented selected theoretical aspects of competitiveness according to classical economists: Johann von Thunen, Alfred Marshall and Michael Porter. There is the theoretical clusters conception particularly cluster initiatives and conditions of their developments.

Wstęp

Celem artykułu jest prezentacja wybranych teoretycznych aspektów konkurencyjności¹. W rozważaniach uwzględniono naukowe stanowiska Johanna von Thunena², Alfreda Marshalla³ i Michaela Portera⁴, będące inspiracją wielu współczesnych rozważań teoretycznych dotyczących m.in. inicjatyw klastrowych, klastrów i mechanizmów rozwoju aglomeracji przemysłowych oraz turystycznych.

Teoria kręgów Johanna von Thunena

Rolę lokalizacji w osiągnięciu sukcesu ekonomicznego, jako jeden z pierwszych, dostrzegł Johann von Thünen. Badał on oddziaływanie dużej aglomeracji, przez którą przepływa rzeka, na kierunki produkcji rolnej. W swoich pracach wykazał, że wokół aglomeracji miejskiej poszczególne rodzaje produkcji układają się koncentrycznie z dominacją tylko jednego rodzaju produkcji, a głównymi przyczynami wpływającymi na rodzaj produkcji w gospodarstwach rolnych.

Analizę Thunena wiąże się w literaturze z teorią renty, której maksymalizacja jest osiągnięta w wyniku konkurowania rolników o grunty położone w lepszej lokalizacji. Cena produktu finalnego w centrum aglomeracji jest stała, a została przez rolnika określona na podstawie kosztów produkcji i kosztów transportu. Dlatego, w tym przypadku, renta gruntowa równa jest oszczędnościom, jakie uzyska rolnik w kosztach transportu [Blaug 2000, s. 633–650.] Renta gruntowa jest „maksymalna w pierwszym ze współśrodkowych kręgów, maleje w miarę wzrostu odległości od centrum miasta i osiąga poziom zerowy w najodleglejszym kręgu, leżącym w

* **A. Mazurkiewicz-Pizło**
Katedra Ekonomii i
Zarządzania
Akademia Wychowania
Fizycznego
w Warszawie
(m. Warszawa, Poland)

* **W. Pizło**
Katedra Polityki
Europejskiej,
Finansów Publicznych i
Marketingu
Szkoła Główna
Gospodarstwa
Wiejskiego
w Warszawie
(m. Warszawa, Poland)

¹ Praca finansowana ze środków publicznych MNiSW w ramach grantu „Gospodarowanie zasobami społeczno-ekonomicznymi w rejonie Grójca i Warki – przykład rodzinnych gospodarstw sadowniczych” (nr 1847/B/H03/2010/38).

² Johann von Thunen (1783–1850) – niemiecki ekonomista, autor teorii stref rolniczych nazwanych od jego nazwiska kręgami Thüнена.

³ Alfred Marshall (1842–1924) – brytyjski uczoney uznany za założyciela szkoły myśli ekonomicznej, tzw. Szkoły Cambridge.

⁴ Michael Porter (ur. 1947) – amerykański ekonomista, ekspert w dziedzinie strategii organizacji i konkurencji. 6 są różne odległości od aglomeracji miejskich i wysokości kosztów związanych z transportem płodów rolnych [Manteuffel 1979, s. 29].

granicach wyizolowanego państwa” i dalej „różnice w urodzajności gleby, które nie mają żadnego związku z lokalizacją, staną się także źródłem renty gruntowej w taki sam sposób jak różnica w odległości od miasta centralnego” [Blaug 2000, s. 635]. Johann von Thünen podkreślał możliwości substytucyjności czynników produkcji i wytwarzania kombinacji wielu produktów w poszczególnych kręgach, zwłaszcza, gdy koszty transportu w miarę oddalania się od centrum aglomeracji maleją. W obrębie wskazanych kręgów wytwarzany jest ten produkt, który maksymalizuje zysk netto na jednostkę powierzchni i z którego rolnik otrzymuje największą rentę. Wskazać równocześnie należy, że import produktów spoza obszaru aglomeracji obniża ceny produktów i wysokość renty w analizowanym regionie. „Teoria kręgów Thünera”, jako jedna z pierwszych teorii lokalizacji, odzyskała należne miejsce we współczesnych teoriach ekonomicznych, wskazujących uwarunkowania lokalne jako główne źródła konkurencyjności międzynarodowej.

Teoria dystryktów przemysłowych Alfreda Marshalla

Kolejnym ważnym krokiem w badaniu rozwoju konkurencyjności terytorialnej była koncepcja Marshalla dotycząca dystryktów przemysłowych. Powstała ona poprzez obserwację skupisk przedsiębiorstw poszczególnych branż w XIX w. w Wielkiej Brytanii. Analizując sposób funkcjonowania przedsiębiorstw skupionych na jednym obszarze, Marshall wskazał, że istotną rolę, poza naturalną konkurencją na rynku, odgrywają relacje pomiędzy przedsiębiorstwami, polegające na wzajemnym, równoważnym świadczeniu różnych usług. Współpraca przyczyniała się do szerszego rozprzestrzeniania rozwiązań innowacyjnych, zwiększających proces zbiorowego uczenia się, co stanowi również czynnik jakości pracy. Istnienie dystryktów przemysłowych związane jest z wartościami uznawanymi w danej wspólnotcie [Markusen 1999, s. 106–108]. Omawiana teoria była przyczynkiem powstania nowych dystryktów przemysłowych (tzw. włoskich okręgów przemysłowych). Alfred Marshall, opisując koncepcję dystryktów przemysłowych, zastosował pojęcie korzyści zewnętrznych wynikających z aglomeracji przedsiębiorstw kooperujących i konkurujących w danym sektorze.

Warto podkreślić, że omawiana teoria [Marshall 1947, s. 268–277], oprócz czynników ekonomicznych, uwypukla znaczenie czynników społecznych i antropologicznych. Marshall wskazuje wiele czynników determinujących lokalizację przemysłu. Jako główne czynniki wymienia warunki fizyczne, takie jak: klimat, gleby, istnienie kopalni i łatwą komunikację lądową lub wodną z daną miejscowością oraz „opiekę dworu”, którą dziś należy interpretować jako umiejętność zainteresowania decydentów sytuacją społeczno-ekonomiczną branży, przedsiębiorstwa lub regionu.

Dystrykty przemysłowe charakteryzują się silną, ale krótkoterminową lub cykliczną współpracą przedsiębiorców z administracją. Brakuje rozwiniętej sieci współpracy między przedsiębiorcami i innymi instytucjami, z wyjątkiem władz publicznych [Grosse 2002]. W literaturze zwraca się uwagę na fakt, że w koncepcji dystryktów przemysłowych niezbędna jest przedsiębiorczość właścicieli i pracowników małego biznesu, która uwarunkowana jest historycznie, kulturowo i instytucjonalnie. Bliskość fizyczna między poszczególnymi przedsiębiorstwami, jak i występująca między nimi społeczna siła relacji to istotna cecha dystryktów przemysłowych [Johannisson, Caffarina, Cruz i inni 2007]. Przedsiębiorstwa działające w ramach dystryktu przemysłowego osiągają szczególne korzyści z miejsca, w którym działają. Przewaga tych firm wynika z proefektywnie działających instytucji społeczno-ekonomicznych, zasobów naturalnych i posiadanej wiedzy oraz umiejętności, a także ponadprzeciętnej internacjonalizacji działań rynkowych.

Istotą dystryktów przemysłowych jest przedsiębiorczość leżąca u podstaw funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw. Powstanie pewnego obszaru współpracy uzależnione jest historycznie, kulturowo oraz instytucjonalnie. Najważniejsze cechy charakteryzujące organizacje dystryktów przemysłowych [Johannisson, Caffarina, Cruz i inni 2007] to:

- gotowość do współpracy między przedsiębiorstwami,
- zaufanie i współpraca w działających dystryktach przemysłowych,
- wielowymiarowa współpraca (niepolegająca tylko na poszukiwaniu najniższej ceny oferowanych produktów),
- istnienie „sieci” małych przedsiębiorstw,
- dostępność wykwalifikowanej siły roboczej.

Pozytywny efekt aglomeracji, który uzyskuje się dzięki dystryktom, opiera się na trzech podstawowych fi larach: przepływie wiedzy między przedsiębiorstwami, kreowaniu wyspecjalizowanych czynników produkcji i usług oraz wyodrębnieniu się wyspecjalizowanego rynku wykwalifikowanej siły roboczej, dostosowanej do potrzeb dystryktu [Olesiński 2006]. Na podstawie koncepcji teoretycznych Alfreda Marshalla w latach 80. XX w. prowadzono prace badawcze nad nowymi dystryktami przemysłowymi (new industrial districts). Włoskie dystrykty przemysłowe charakteryzują się rozdrobnioną strukturą małych fi rm rodzinnych, które silnie ze sobą kooperowały oraz tworzą sieć współpracujących, rodzinnych przedsiębiorstw bazujących na tradycji i przyjętych normach społecznych. W literaturze przedmiotu pojawiają się trzy modele działających dystryktów przemysłowych – odmienne od zaproponowanych przez Marshalla i od włoskiego systemu dystryktów przemysłowych [Markusen 1999, s. 106 i dalsze; Grosse 2002]:

- Pierwszy rodzaj dystryktów działa w oparciu o jedno lub kilka kluczowe przedsiębiorstwa, które dominują w rozwoju danego regionu. Przedsiębiorstwo lub przedsiębiorstwa, podejmując swoje decyzje, w istotny sposób wpływają na sytuację ekonomiczną i społeczną regionu. Jako słabość tego modelu dystryktów przemysłowych wskazuje się nadmierne powiązanie małych i średnich przedsiębiorstw z dominującą grupą fi rm. Ograniczeniem rozwoju ekonomicznego regionu jest również mała współpraca małych i średnich przedsiębiorstw pod względem technologicznym, handlowym i szkoleniowym. Szanse wielokierunkowego rozwoju regionu osłabia również polityka władz lokalnych, które skupiają się na budowaniu relacji z kluczowymi przedsiębiorstwami, zaniedbując rozwój małych i średnich przedsiębiorstw działających w regionie.

- W drugim modelu zwraca się uwagę na dominującą (często zaopatrzeniową) pozycję dużych przedsiębiorstw działających poza regionem. Podstawową różnicą między modelem pierwszym a drugim jest miejsce podejmowania decyzji dotyczącej działalności w obrębie danego regionu. Cechą charakterystyczną jest to, iż w omawianym modelu dystrykt nie posiada wolnych zasobów inwestycyjnych oraz wyspecjalizowanych instytucji finansowych wspierających przedsiębiorczość w regionie. W przypadku zasobów pracy migracja odbywa się częściej poza dystryktem niż w jego obrębie.

- W modelu trzecim dominującą rolę odgrywa administracja publiczna. Przyczyną takiego stanu rzeczy jest w głównej mierze metropolitarny charakter regionu i wynikające z tego faktu usytuowanie instytucji publicznych. W przypadku tego rodzaju dystryktów dominującą rolę odgrywać może jeden lub kilka podmiotów, które nie kierują się efektywnością, lecz zobowiązaniami wynikającymi z układów politycznych.

W literaturze kwestionuje się koncepcję dystryktów przemysłowych przede wszystkim z uwagi na światowy zasięg oddziaływania tanich produktów z Chin, Brazylii czy też Tajlandii. Zwraca się jednak uwagę na fakt, że koncepcja dystryktów przemysłowych stanowić może punkt wyjścia do analizy zintegrowanych, niezależnych przedsiębiorstw, które wykazać mogą wielkie zdolności samoorganizacji.

Klastry⁵ jako instrumenty wsparcia rozwoju regionalnego w koncepcji Michaela Portera

W literaturze ekonomicznej zaznacza się, iż same klastry istniały już przed naszą erą. Jako pierwszy klaster wymienia się skupisko miast sumeryjskich, które przez archeologów uznane

⁵ W literaturze pojęcie to występuje zarówno jako klaster, jak i grono, co wynika z tłumaczenia z języka angielskiego (ang. cluster).

zostało za pierwszą światową, rozwiniętą strukturę miejską. Zlokalizowane było na terenie dzisiejszego południowego Iraku i pochodziło z okresu 4000–3500 r. p.n.e. Na obszarze tym funkcjonowały specjalnie wydzielone okręgi dla ściśle określonych rodzajów rzemiosła oraz wyspecjalizowane rynki z rozwiniętą „obudową” prawną oraz metodami zarządzania produkcją i handlem.

Od 1990 roku, kiedy to Michael Porter opublikował „The Competitive Advantage of Nations”, w literaturze ekonomicznej utrzymuje się pogląd, że zdefiniowanie pojęcia „klastery” wymaga wyjścia od koncepcji zaprezentowanej przez Alfreda Marshalla w 1890 roku w „Zasadach ekonomiki”. Przedstawił on nową koncepcję rynku, którego osnową była analiza zbioru przedsiębiorstw zgrupowanych wewnątrz „dystryktu przemysłowego”. Zatem przyjmuje się, że teoria klastrów bazuje na marshallowskim paradygmacie rozwoju regionalnego, bowiem Marshall podkreślił znaczenie procesu koncentracji „gałęzi wytwórczości w przestrzeni”. Zwrócił uwagę na fakt, iż głównymi przyczynami koncentracji są zarówno korzystne warunki geograficzne oraz przyrodnicze danej lokalizacji, jak i wydarzenia historyczne. Koncepcja klastrów opiera się na tezie dotyczącej zaostrzenia konkurencji na poziomie organizacji biznesowych, regionów, państw i ponadnarodowych organizacji gospodarczych. Wzrost konkurencyjności we wskazanych obszarach jest wynikiem zdynamizowania wymiany handlowej (związanej również z liberalizacją handlu, swobodą przepływu kapitału, globalizacją usług transportowych itp.). W poprzednim podejściu uwzględniano walkę konkurencyjną między organizacjami biznesowymi. W nowym paradygmacie konkurencję rozpatruje się również między różnego rodzaju układami terytorialno-administracyjnymi.

Najczęściej wykorzystywaną definicją klastra jest ta sformułowana przez Michaela Portera, według której klastery to „geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji (np. uniwersytetów, jednostek normalizacyjnych i stowarzyszeń branżowych), w poszczególnych dziedzinach konkurujących między sobą, ale również współpracujących. Klastery są ściśle związane z terytorium” [Porter 2001, s. 246–247].

Zbliżoną definicję klastra zaprezentowano w dokumentach OECD, gdzie jest on określany jako sektorowe i geograficzne skupisko firm, które dzięki powiązaniom z wyspecjalizowanymi dostawcami, dostępowi do surowców i komponentów oraz lokalnego rynku pracy, osiągają korzyści aglomeracji. Przedsiębiorstwa te są aktywnie wspierane przez sieć instytucji z sektora publicznego i prywatnego, które promują kolektywne uczenie się i procesy dyfuzji innowacji [Hauknes 1999, s. 270]. W literaturze tematycznej przedstawia się często wyżej omawianą teorię jako kolejną, teoretyczną koncepcję przedstawiającą formy zorganizowania przemysłu (odmienną od dystryktów przemysłowych) [Gancarczyk 2010].

Porter koncentruje się głównie na powiązaniach i współzależnościach między uczestnikami łańcucha wartości. W tej koncepcji klastry różnią się od innych form współpracy tym, że podmioty w nim uczestniczące budują wartość dla ostatecznych odbiorców, w ten sposób zapewniając sobie sukces na rynku. Z tego punktu widzenia koncepcja klastrów wykracza poza opisywaną w literaturze sieć wspólnie produkujących przedsiębiorstw w ramach jednej branży. Przedsiębiorstwa funkcjonujące w klastrze, często wspólnie prowadzą badania i rozwój, podejmują działania marketingowe, czy też realizują wspólną politykę zakupów. Powstają również międzysektorowe struktury klastrowe (o integracji zarówno pionowej, jak i ukośnej) wymieniające się wiedzą w ramach łańcucha wartości [Roelandt, Hertog 1999, s. 270]. Teoria klastrów (gron gospodarczych) Portera składa się z kilku założeń [Grosse 2002]:

- w ramach klastra rozpatruje się klasyczne (wynikające z teorii czynników produkcji) czynniki takie, jak kapitał, siła robocza, infrastruktura techniczna i komunikacyjna;
- rozwój klastra przyczynia się do wzrostu popytu na rynku regionalnym, ale daje również impuls do eksportu i konkurencji na rynkach ponadregionalnych i międzynarodowych;

- na terenie działania klastra pojawiają się sektory pokrewne wspomagające na tym obszarze sieć współpracy;
- strategia gospodarcza (strategia rozwoju) poszczególnych przedsiębiorstw tworzących strukturę powinna być tożsama z warunkami globalnej konkurencji i odpowiadać strukturze ekonomicznej regionu.

Powiązane ze sobą przedsiębiorstwa, wyspecjalizowani dostawcy i usługodawcy oraz inne instytucje otoczenia okołobiznesowego budują sieć współpracy i konkurencji stanowiąc o istnieniu klastrów. W koncepcji klastrów Porter skupia się w swych rozważaniach głównie na czynnikach społecznych i instytucjonalnych związanych z daną kulturą i strukturami gospodarczymi. W literaturze ekonomicznej wyróżnia się następujące cechy charakteryzujące porterowski model klastra [Skawińska 2009, s. 173–175]: przestrzenną koncentracją podmiotów konkurujących ze sobą w regionie oraz koncentrację przedsiębiorstw działających w jednym sektorze lub w sektorach, w których kompetencje i umiejętności mogą być wykorzystane.

Do najważniejszych cech klastra, stanowiących jednocześnie wyróżnik przedmiotowej formy działania kooperacyjnego zalicza się [www.pi.gov.pl]⁶:

- podobieństwo sektorowe, a stąd podobieństwo technologiczne, wspólni dostawcy i podobni klienci,
- występowanie relacji między przedsiębiorstwami w tzw. „łańcuchu wartości”,
- bliskie sąsiedztwo przedsiębiorstw, ale nie jest to warunek konieczny, bowiem zdarzają się przypadki współpracy firmy z całego kraju,
- różnorodność rodzajów działalności i funkcji spełnianych przez współpracujące przedsiębiorstwa oraz możliwość włączania się instytucji publicznych, typu uczelnie wyższe lub instytuty,
- brak ścisłych struktur organizacyjnych między przedsiębiorstwami, polegający na zachowaniu przez nich niezależności i nieformalnych powiązań.

Klastry mogą mieć niejednorodny charakter, co uzależnione jest od pewnej specyficznej grupy czynników, które je różnicują. Zaliczyć do nich można m.in. głębię klastra, czyli charakter integracji powiązań; zakres, czyli zróżnicowanie działalności przedsiębiorstw przypisanych do sektora; dostęp do informacji, instytucji i dóbr publicznych; poziom specjalizacji, a także wielkość podmiotów wchodzących w skład klastra oraz innowacyjność, szczególnie widoczną w wysokorozwiniętych technologiach. Zależnie od przyjętego kryterium wyróżnia się różnorodne rodzaje klastrów (tab. 1).

Klastry różnią się między sobą np. pod względami [Ketels, Lindqvist, Solvell 2008, s. 3]:

- rozwoju (niektóre klastry mają pozycję ugruntowaną, podczas gdy inne są dopiero wschodzące),
- intensywności relacji (duże klastry z licznymi powiązaniem z przemysłem kontrastują z małymi klastrami o nielicznych relacjach),
- rodzaju działalności (istnieją klastry w większym stopniu zorientowane na produkcję, np. klastry motoryzacyjne i bardziej nastawione na usługi, np. klastry finansowe),
- absorpcji wiedzy (występują klastry, w których siłą napędową jest wiedza oraz klastry w sektorach tradycyjnych),
- stopnia powiązań międzynarodowych (istnieją klastry z silnymi relacjami zewnętrznymi oraz o zasięgu globalnym i regionalnym).

W literaturze wskazuje się również na powstające multiklastry podkreślając, że „w istniejących w Polsce dystryktach przemysłowych mamy do czynienia nie tyle ze strukturą grona, lecz koegzystujących wzajemnie quasi multigron” [Olesiński 2006, s. 169]. Relacje między wieloma podmiotami określane są jako istnienie wielu klastrów na tym samym terytorium.

⁶ Portal należy do Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości i instytucji, której zadaniem jest m.in. wspieranie działań innowacyjnych przedsiębiorstw, komercjalizacja wyników badań naukowych oraz wspieranie rozwoju nowoczesnych kompetencji kadr organizacji biznesowych działających w Polsce. Patrz szerzej: www.parp.gov.pl

Tabela 1

Podział klastrów w zależności od przyjętych kryteriów

Przyjęte kryterium podziału	Rodzaje klastrów
Zasięg terytorialny	Klastry o zasięgu: – lokalnym, – regionalnym, – krajowym, – międzynarodowym (ponadnarodowym)
Liczba horyzontalnie powiązanych sektorów	Klastry wąskie Klastry szerokie
Liczba stadiów łańcucha produkcyjnego	Klastry płaskie, obejmujące 1 lub kilka ogniw łańcucha produkcyjnego Klastry głębokie obejmujące zazwyczaj wszystkie ogniwa
Pozycja konkurencyjna klastra	Klastry będące liderami światowymi Klastry będące liderami krajowymi Klastry posiadające przeciętną pozycję konkurencyjną Klastry o słabej pozycji konkurencyjnej
Zdolność do kreowania miejsc pracy	Klastry o rosnącym zatrudnieniu Klastry o stabilnym zatrudnieniu Klastry o malejącym zatrudnieniu
Znaczenie technologii	Klastry wysokotechnologiczne Klastry średniotechnologiczne Klastry niskotechnologiczne
Klasyfikacja OECD	Klastry oparte na wiedzy (farmaceutyka, przemysł lotniczy, chemia, elektronika) Klastry oparte o korzyści skali (produkcja artykułów spożywczych, przetwórstwo surowców masowych) Klastry uzależnione od dostawcy (rolnictwo, leśnictwo, tradycyjny przemysł przetwórczy, przemysł meblarski i meblowy, usługi) Klastry wyspecjalizowanych dostawców (oferujących np. sprzęt i oprogramowanie komputerowe)
Stadium rozwoju wg Portera	Klastry embrionalne (powstające) Klastry wzrostowe (rozwijające się) Klastry dojrzałe (rozwinęte) Klastry schyłkowe (upadające)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Baran, Klasyfikacje klastrów i inicjatyw klastrowych.

Wnioski dla systemu wspierania struktur klastrowych w Polsce. Metody ewaluacji polityk wspierania klastrów ze środków strukturalnych, Prace Naukowe nr 47, Wyd. SGGW, Warszawa 2007, s. 39–46; A. Grycuk, Koncepcja gron w teorii i praktyce zarządzania. Organizacja i Kierowanie nr 3 (113), 2003; S. Szulika, Klastry. Innowacyjne wyzwanie dla Polski. IBnGR, Gdańsk 2004.

W literaturze wskazuje się również na powstające multiklastry podkreślając, że „w istniejących w Polsce dystryktach przemysłowych mamy do czynienia nie tyle ze strukturą grona, lecz koegzystujących wzajemnie quasi multigron” [Olesiński 2006, s. 169]. Relacje między wieloma podmiotami określane są jako istnienie wielu klastrów na tym samym terytorium.

Inicjatywy klastrowe

W literaturze przedmiotu oprócz klastra spotyka się pojęcie „inicjatywy klastrowej”, które czasami traktowane są jako tożsame. Stanowią jednak odmienną koncepcję. O ile bowiem klastry to skupiska firm wzajemnie ze sobą współpracujących, ale także konkurujących, o tyle inicjatywy klastrowe to zorganizowane działania, których celem jest przyspieszenie rozwoju i wzrostu konkurencyjności klastrów w regionie. Obejmują one firmy funkcjonujące w ramach klastra, rząd oraz/lub jednostki naukowo-badawcze. W ostatnich latach inicjatywy klastrowe stały się podstawowym elementem polityki mikroekonomicznej. Występują nie tylko w najbardziej zaawansowanych krajach, ale również w gospodarkach rozwijających się. Pobudzają źle funkcjonujące klastry oraz promują sektory bazujące na nauce. Zdarza się, że pokrywają się z wcześniejszymi inicjatywami polityk, ale w niektórych przypadkach tworzone są zupełnie nowe. Do najbardziej znaczących działań w ramach inicjatyw klastrowych zalicza się [Solvell, Lindqvist, Ketels 2003, s. 18]:

- zwiększoną orientację na mikroekonomiczne środowisko biznesowe w przeciwieństwie do tradycyjnej orientacji na makroekonomię,
- opracowywanie strategii działań na rzecz poprawy konkurencyjności klastrów, a nie poszczególnych przedsiębiorstw lub całych sektorów,
- rozwój regionów i obszarów lokalnych,
- wzmacnianie relacji między członkami klastra, zwiększanie zaufania oraz inicjowanie transferu wiedzy z firm zagranicznych,
- oparcie na kapitale załączkowym (seed money), a nie na dużych dotacjach,
- równoważenie ilości środków ze strony rządu i przemysłu,
- wybór klastra oparty na kryterium konkurencyjności, narzucenie łagodniejszej formy wybierania zwycięzcy,
- łączenie konkurencji i współpracy jako kluczowych czynników na rzecz uczenia i innowacji,
- dobór małych, średnich i dużych przedsiębiorstw do klastra,
- partnerstwo w ramach Triple Helix, polegające na angażowaniu oprócz rządu i przedsiębiorstw należących do klastra również jednostki akademickie,
- naukę i innowacje oparte na systemie, a nie na pojedynczych firmach.

Cele i działania inicjatyw klastrowych są szerokie. Obejmują m.in. gromadzenie informacji i ich rozpowszechnianie, analizę klastrów, budowanie relacji, lobbing, promocję eksportu, regionu i marki, innowacje oraz rozwój klastra. W badaniach 34 inicjatyw klastrowych w Europie najczęściej wyznaczanymi celami były: relacje z rządem, szkolenia, badania i rozwój, wspólny marketing i rozwój marki regionu. Z inicjatywami klastrowymi mamy do czynienia na trzech poziomach polityki: regionalnej, w celu przyspieszenia rozwoju słabych regionów i ożywienia słabych klastrów; przemysłowej oraz sektora MSP; polityki przyciągania bezpośrednich inwestycji zagranicznych (obecnie nastawionych na przyciąganie całych regionów lub krajów i lepiej umocowanych inwestycji) oraz polityki na rzecz nauki, badań i innowacji. Obecny trend to orientacja na przedsiębiorstwa oparte na wiedzy [Solvell, Lindqvist, Ketels 2003, s. 19]. Inicjatywy klastrowe mają swoje charakterystyczne cykle życia, odmienne od klastrów. Inicjatywa klastrowa może mieć miejsce we wstępnym etapie rozwoju klastra, stanowiąc zazwyczaj katalizator przemian. Oceniając wpływ inicjatywy klastrowej na rozwój klastra sformułowano m.in. następujące spostrzeżenia:

- Pojawienie się inicjatywy klastrowej uzależnione jest głównie od poziomu zaawansowania rozwoju klastra (równocześnie inicjatywa, która powstała z pomysłu przedstawicieli danej branży zmniejsza skłonność zaangażowania instytucji rządowych i odwrotnie, gdy inicjatywa wywodzi się z instytucji rządowych zmniejsza się zaangażowanie przedstawicieli branży);
- Sukces inicjatywy klastrowej w głównej mierze zależy od podmiotu inicjującego. Gdy inicjatywa wychodzi od głównego podmiotu na rynku, tzw. „wiodącego przedsiębiorcy klastra”, a następnie bieżącym zarządzaniem inicjatywy zajmuje się doradca.

- Impulsy do pojawienia się inicjatywy budowy klastra wychodzą najczęściej z administracji rządowej lub od przedstawicieli branży, gdy występuje (lub grozi) sytuacja kryzysowa.
- W przypadku kosztów inicjatywa rozwoju klastra przyczynia się do zwiększenia jedynie kosztów administracyjnych (zaplecza biurowego), nie wykazując znacznego podwyższenia kosztów działalności. Równocześnie kapitał początkowy odgrywa decydującą rolę w powodzeniu inicjatywy, w fazach kolejnych przy zmniejszeniu się dopłat, np. rządowych, wzrastają środki pochodzące ze składek członkowskich. Wyłaniająca się organizacja zmienia się z „organizacji opartej na projekcie” w „organizację opartą na opłatach członkowskich”.

Uwarunkowania rozwoju klastrów

W literaturze przedmiotu wskazuje się na kilka etapów rozwoju klastrów. W etapie pierwszym (rozwoju embrionalnego) dochodzi do początkowej „załączkowej” integracji, dzięki wymianie informacji i współpracy wzrasta liczba innowacji w danym obszarze terytorialnym. Powstają nowe przedsiębiorstwa i na bazie obserwacji (np. benchmarkingu) następuje dyfuzja innowacji. Etap drugi polega na wzroście aktywności gospodarczej danego obszaru, przyciąga 15 on nowe podmioty gospodarcze, zwiększa się konkurencyjność zarówno samego regionu, jak i między przedsiębiorstwami. Specjalizacja wpływa na zmniejszenie kosztów poszczególnych przedsiębiorstw i wzrost specjalizacji danego regionu oraz następuje utrwalenie wizerunku danego regionu, jako specjalizującego się w danym rodzaju produkcji (czy też specjalizacji usług). W etapie dojrzałości działania współpracujących podmiotów stają się rutynowe, zmniejsza się dopływ konkurentów z zewnątrz, przewaga konkurencyjna wynikająca z innowacyjności staje się niewystarczającą przewagą klastra. Przedsiębiorstwa działające w danym regionie utrzymują przewagę konkurencyjną bazując na przewadze kosztowej. W etapie schyłku działalności biznesowej klastra następuje pełna zastępowalność produktów z regionu przez bardziej innowacyjne lub tańsze wyroby substytucyjne. W zbliżony sposób rozwój gospodarczy regionu charakteryzowany jest przez A. Scotta i M. Stopera [Scott, Stoper 2003, s. 191], którzy uznają za istotne w kształtowaniu rozwoju regionalnego znaczenia więzi społecznych [Markowski 2008, s. 17] i kulturowych, wpisując się w ten sposób w teorię ekonomii instytucjonalnej [Pizło 2009]. W literaturze przedmiotu wskazuje się na następujące, wyjątkowo istotne, czynniki rozwoju klastrów [Zespół Sektora Publicznego 2010, s. 189]: tradycje gospodarcze regionu, współpracę z jednostkami badawczo-rozwojowymi oraz atrakcyjność inwestycją branży, w której działa powstały klastery. Część klastrów wykorzystywała tradycje regionalne opierając się na tradycji kulinarnej czy też turystycznej regionu, w którym działają ich członkowie. Przedstawiciele klastrów wskazywali jako ważny czynnik sukcesu wykorzystanie potencjału regionu. Tym grupom organizacji, które tego potencjału nie wykorzystywały, trudniej było budować zaufanie i wzmacniać bieżącą współpracę między członkami klastra. Klastry w literaturze ekonomicznej często są postrzegane jako główne katalizatory procesów innowacyjnych.

Podsumowanie i wnioski

Problematyka konkurencyjności jest poruszana w literaturze ekonomicznej od wielu lat. Jej kluczowym aspektem jest dążenie do poprawy efektywności różnego rodzaju podmiotów gospodarujących. Współczesne teorie rozwoju regionalnego sięgają swymi korzeniami do pracy Johanna von Thüнена, który wskazywał na znaczenie lokalizacji w osiągnięciu sukcesu ekonomicznego, podkreślając substytucyjność czynników produkcji i możliwość kombinacji wielu produktów w poszczególnych kręgach. Szczególną uwagę zwracał on na rolę szlaków komunikacyjnych i transportu, determinujących koszty transportu, a w konsekwencji wzrost lub spadek konkurencji.

Również w pracach Alfreda Marshalla odnaleźć można kwestie odnoszące się do funkcjonowania przedsiębiorstw skupionych na jednym obszarze. Marshall wskazał, iż poza

naturalną konkurencją na rynku równie ważne (o ile nie ważniejsze) są relacje między przedsiębiorstwami, polegające na wzajemnym, akceptowanym świadczeniu różnych usług. Współpraca i zaufanie między ludźmi odgrywa istotną rolę w innowacyjności gospodarek, stając się kluczową siłą budującą konkurencyjność regionu. Twórczo rozwinięta koncepcja dystryktów przemysłowych dała podstawy teoretyczne do formułowania zaleceń dla polityki gospodarczej, dotyczących konieczności rozwijania małych i średnich przedsiębiorstw, m.in.: gotowość do współpracy, aktywne wpływanie na rynek pracy w celu zapewnienia wykwalifikowanej siły roboczej oraz budowanie zaufania pozwalającego podejmować współpracę w danej społeczności.

W literaturze ekonomicznej, co warto jest podkreślić, kwestionuje się koncepcję dystryktów przemysłowych, podając przykład prężnie rozwijających się gospodarek Chin, Brazylii czy też Tajlandii, których działalność gospodarcza ma światowy zasięg. Klastry w koncepcji Michaela Portera opisywane są jako różniące się pod względem rozwoju, intensywności relacji, rodzaju działalności, absorpcji wiedzy i różnego stopnia powiązań międzynarodowych oraz jako katalizatory procesów innowacyjnych.

Barierą rozwoju klastra był również brak współpracy z jednostkami badawczo-rozwojowymi wzmocniającymi proces dyfuzji innowacji. Proces ten był jednak możliwy dzięki przepływowi wiedzy i innowacji kanałami nieformalnymi. Transfer wiedzy odbywał się głównie za pośrednictwem pozyskania wykształconych pracowników, a w mniejszym stopniu za pośrednictwem pozyskania nowych technologii i, jak już wcześniej podkreślono, współpracy z instytucjami naukowymi. Efektywne działanie struktur klastrowych może napotkać bariery twarde: fi zyczne, techniczne, regulacyjno-administracyjne i legislacyjne oraz bariery miękkie, w tym szczególnie niską skłonność do współpracy polskich przedsiębiorstw zarówno między sobą, jak i ze sferą nauki i otoczeniem biznesowym.

LITERATURA

BLAUG M., Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 2000, s. 633–650.

BRODZICKI T., TAMOWICZ P., Propozycja instrumentu służącego zwiększeniu stopnia transferu wiedzy i technologii w ramach inicjatyw klastrowych. Opracowanie na zlecenie Instytutu Technologii Eksploatacji dla Ministerstwa Gospodarki, Gdańsk-Radom, październik 2008.

GANCARCZYK J., Wpływ klastrów na aktywizację gospodarczą regionów turystycznych, *Acta Scientiarum Polonorum Oeconomia* 9 (4) 2010.

GROSSE T.G., Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego, *Studia Regionalne i Lokalne* nr 1 (8)/2002.

HAUKNES J., Norwegian input-output clusters and innovation patterns, OECD, Boosting Innovation, Cluster Approach, Paris 1999.

JOHANNISSON B., CAFFARINA L.C., CRUZ A.F.D., EPURE M. i inni, Interstanding the industrial district: contrasting conceptual images as a road to insight, *Entrepreneurship & Regional Development* 19, November 2007.

KETELS CH., LINDQVIST G., SOLVELL Ö., Clusters and Cluster Initiatives, Center for Strategy and Competitiveness Stockholm School of Economics, June 2008, s. 3, www.clusterobservatory.eu. z dn. 10.02.2010. Klastry – innowacyjne wyzwania dla Polski (red. Szulika T.), Wyd. IBnGR, Gdańsk 2004, s. 7.

MANTEUFFEL R., *Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego*, Wyd. PWRiL, Warszawa 1979.

MARKOWSKI T., Teoretyczne podstawy rozwoju lokalnego i regionalnego, [w:] *Gospodarka regionalna i lokalna*, (red. nauk.) Strzelecki Z., WN PWN, Warszawa 2008.

MARKUSEN A., Slick places in slippery space. A typology of industrial districts, [w:] T.J. Barnes, M.S. Gertler (red.) *The New Industrial Geography. Regions, Regulations and Institutions*, Cheltenham-Lym: Routledge 1999.

MARSHALL A., *Principles of Economics, An introductory volume*, Macmillan, London 1947.

OLESIŃSKI Z., *Struktury grom (klastrow) przemysłowych – multigrono – pasmo*, *Problemy zarządzania* 3 (13), 2006.

PIZŁO W., *Przedsiębiorstwo w społeczeństwie informacyjnym w świetle teorii ekonomii instytucjonalnej*, Wyd. SGGW, Warszawa 2009.

PORTER M.E., *Porter o konkurencji*, Wyd. PWE, Warszawa 2001.

ROELANDT T.J.A., HERTOOG P., *Cluster analysis and cluster-based policy making in OECD countries: an introduction to the theme*, OECD, *Boosting Innovation, Cluster Approach*, Paris 1999.

ROMANIUK K., *Wspieranie rozwoju oraz konkurencyjności regionów i przedsiębiorstw przez klastrowanie na przykładzie grom łódzkiego (case study)*, [w:] *Roczniki Naukowe SERiA*, tom X, z. 2.

SCOTT A.J., STOPER M., *Regions, Globalization, Development*, *Regional Studies*, vol. 37 (6–7) 2003.

SKAWIŃSKA E., *Sieć przedsiębiorstw a klastry biznesowe*, [w:] E. Skawińska, R.I. Zalewski, *Klastry biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów. Świat – Europa – Polska*. Wyd. PWE, Warszawa 2009.

SOLVELL Ö., LINDQVIST G. KETELS Ch., *The Cluster Initiative Greenbook*, Stockholm 2003.

Teoria klastra, www.pi.gov.pl, dostęp: 07.01.2011.

Zespół Sektora Publicznego Deloitte Business Consulting S.A., *Benchmarking klastrow w Polsce – 2010, Raport z badań*, Wyd. PARP, Warszawa 2010. 18