

Urszula Bajer

Wpływ poczucia zagrożenia bezpieczeństwa państwa na procesy współpracy i konkurencji

Obronność - Zeszyty Naukowe Wydziału Zarządzania i Dowodzenia Akademii Obrony Narodowej nr 2(14), 5-22

2015

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

AUTOR

mgr Urszula Bajer
u.bajer@gmail.com

WPLYW POCZUCIA ZAGROŻENIA BEZPIECZEŃSTWA PAŃSTWA NA PROCESY WSPÓŁPRACY I KONKURENCJI

Idea wzrostu konkurencyjności gospodarki w oparciu o wdrożenie strategii klastrowych nie znajduje alternatywy na etapie wychodzenia z kryzysu ekonomicznego, gdy tradycyjne metody dywersyfikacji nie są w stanie zapewnić odpowiedniego zwrotu. Współzależność i relacje między procesami klasteryzacji, nasilenie konkurencji oraz przyspieszenie działalności innowacyjnej pozwalają przeciwstawić się naciskowi globalnej konkurencji.

Przedmiotem artykułu są mikroekonomiczne aspekty dotyczące zachowania podmiotów gospodarczych oraz relacji między nimi w sytuacji poczucia zagrożenia bezpieczeństwa państwa spowodowanej zagrożeniem funkcjonowania przedsiębiorczości, a w szczególności małych i średnich przedsiębiorstw. Ryzyko i niepewność są niejako wkalkulowane w biznes, ale kryzys gospodarczy powoduje, że zwyczajne zagrożenia stają się dla firm szczególnie niebezpieczne.

Celem artykułu jest weryfikacja hipotezy, że poczucie zagrożenia bezpieczeństwa przedsiębiorstw, a w konsekwencji zagrożenie bezpieczeństwa państwa, analizowane w kontekście kryzysu ekonomicznego zapoczątkowanego w 2007 roku, wpływa na intensyfikację procesów współpracy w gospodarce, co z kolei prowadzi do wzrostu międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstw i gospodarki w ogóle. Szczególną uwagę zwrócono na mikroekonomiczne aspekty dotyczące zachowania podmiotów gospodarczych oraz relacji między nimi w sytuacji kryzysu.

Zagrożenie bezpieczeństwa państwa w kontekście kryzysu gospodarczego

Różnorodne czynniki, w tym kolejne kryzysy ekonomiczne, doprowadziły do ewolucji pojęcia bezpieczeństwa. Obecnie problem bezpieczeństwa rozważa się nie tylko w kategoriach wojny i pokoju, ale coraz częściej dostrzega się trzecią formę – kryzys, który definiuje się jako: *sytuację w której występują zagrożenia dla priorytetowych wartości, interesów lub celów zainteresowanych stron, a funkcjonowanie struktur państwa i więzi*

*społecznych jest co najmniej poważnie utrudnione*¹. Przy czym kryzys może mieć różny charakter i wymiar, w tym: polityczny, ekonomiczny, zaufania, finansowy, itd.

W 2007 roku rozpoczął się w Stanach Zjednoczonych kolejny globalny kryzys gospodarczy, którego przyczyny tkwią przede wszystkim w szeroko rozumianej sferze finansowej. Zakłócenia w systemie finansowym USA przeniosły się szybko do tzw. strefy realnej gospodarki tego kraju. To wszystko stało się negatywnym impulsem dla systemów finansowych i całych gospodarek narodowych wielu innych krajów świata, w tym także gospodarki Polski².

Integralną cechą rozwoju otwartych gospodarek rynkowych jest występowanie cykli koniunkturalnych, rozumianych jako odchylenia tempa wzrostu gospodarczego od ogólnego trendu. O jego kształcie decyduje wyposażenie poszczególnych krajów w szeroko rozumiane zasoby oraz ich efektywność wykorzystania w ramach danej gospodarki narodowej. Oznacza to, że w gospodarce narodowej danego kraju nieustannie ujawniają się skutki cyklicznego rozwoju innych gospodarek narodowych i odwrotnie. Dla gospodarki kraju ważne jest, na ile te cykle są zsynchronizowane ze sobą. W sytuacji, gdy spowolnienia wzrostu gospodarczego przenoszą się ze skali międzynarodowej w sposób szczególnie widoczny, ze wszystkimi tego negatywnymi skutkami, mówi się zazwyczaj o globalnych kryzysach gospodarczych³.

Kryzys 2007 r. został spowodowany przez splot różnorodnych czynników. Powszechnie eksponuje się znaczenie krachu na rynku nieruchomości i kredytów hipotecznych jako głównej przyczyny. Jednak wspomniane zjawiska są tylko konsekwencją jego rzeczywistych źródeł. Zasadniczą przyczyną jest kombinacja niskich stóp procentowych ustalonych przez FED, niesłuchanego poziomu płynności na rynkach finansowych (globalnego nadmiaru oszczędności) spowodowanego finansowymi nadwyżkami osiąganymi przez niektóre kraje, głównie Chiny i kraje naftowe, i nieskutecznych bądź niedostatecznych regulacji dotyczących funkcjonowania tych rynków⁴. Szybki rozwój i liberalizacja rynków finansowych umożliwiły rozprzestrzenienie się kryzysu na inne państwa. Kryzys spowodował straty nie tylko w sektorze finansowym, lecz także w gospodarce realnej wszystkich krajów świata⁵.

¹ *Podręcznik zarządzania kryzysowego NATO*, AON, Warszawa, 2001, s. 45.

² J. L. Bednarczyk, S. I. Bukowski, J. Misala (red.), *Współczesny kryzys gospodarczy. Przyczyny – przebieg – skutki*, Wydawnictwa Fachowe CEDEWU, Warszawa, 2011, s. 9.

³ J. Misala, *Globalne kryzysy gospodarcze i procesy dostosowawcze w gospodarce światowej – współczesne implikacje dla Polski*, [w:] J. L. Bednarczyk, S. I. Bukowski, J. Misala (red.), *Współczesny...*, s. 15.

⁴ W. Kasperkiewicz, *Obecny kryzys finansowy*, [w:] J. L. Bednarczyk, S. I. Bukowski, J. Misala (red.), *Współczesny...*, s. 41.

⁵ K. Ortyński, *Wpływ światowego kryzysu finansowego na ubezpieczenia*,

Wpływ kryzysu na procesy współpracy horyzontalnej

Kryzys gospodarczy zapoczątkowany w 2007 roku obnażył słabość wielu elementów modelu rozwoju gospodarczego, przeważającego w gospodarkach krajów OECD (szybkie przepływy finansów, konsumpcja finansowana przez rosnący dług). Zaistniała pilna potrzeba stworzenia nowego modelu wzrostu gospodarczego.

Kryzys może wymuszać na podmiotach gospodarczych tworzenie innowacji, co może im zapewnić przewagę związaną z możliwością uzyskania pozycji pioniera w oferowaniu na rynku nowych produktów. Ponadto dla kryzysu charakterystyczne jest powstawanie na rynku większej ilości innowacji o małych wymaganiach kapitałowych i mniejszym poziomie ryzyka, co spowodowane jest obniżoną płynnością finansową firm. Zwiększa się liczba aliansów strategicznych, a także bankructw i przejęć firm, które znalazły się w niekorzystnej sytuacji rynkowej. Są to przejawy zjawiska *kreatywnej destrukcji* zdefiniowanej przez austriackiego ekonomistę J. A. Schumpetera.

Kreatywna destrukcja to proces transformacji przemysłowej wywołanej wprowadzeniem radykalnych zmian. Jest ona istotną składową przedsiębiorczości. Niepewność sukcesu i możliwości utrzymania przewagi konkurencyjnej w gospodarce rynkowej wymusza na przedsiębiorstwach decyzje odnoszące się do zmian o charakterze strategicznym. Ich naturalną konsekwencją staje się właśnie twórcza destrukcja, która stanowi podstawę polityki gospodarczej, będącą ważną cechą nowej ekonomii i zmierza w kierunku produkcyjnego wykorzystania zasobów kapitału intelektualnego w gospodarce narodowej⁶.

Proces twórczej destrukcji leży u podstaw wszelkiego postępu w gospodarce. O znaczącej dynamice postępu technologicznego i innowacji technicznych, ekonomicznych, społecznych i politycznych, na które wpływa twórcza destrukcja, pisze między innymi E. Mączyńska⁷. Według niej gospodarka światowa staje się coraz mniej stabilna, coraz bardziej *przemieszczalna*, a kolejne fale innowacji prowadzą nie tylko do pożądanej *kreatywnej rekonstrukcji* czy destrukcji twórczej, lecz także do destrukcji przynoszącej nieodwracalne bądź trudno odwracalne, dalekosiężne skutki społeczne, gospodarcze, ekologiczne i przestrzenne, radykalnie zmieniające sytuację i warunki bytowania ludzi, przedsiębiorstw, instytucji i krajów.

[w:] J. L. Bednarczyk, S. I. Bukowski, J. Misala (red.), *Współczesny...*, s. 113.

⁶ E. Skrzypek, *Integracja rynku finansowego w warunkach Nowej Ekonomii*, [w:] Z. Kwaśnik, W. Żukow (red.), *Aktualne wyzwania ekonomii*, Radomska Szkoła Wyższa, Radom, 2009, s. 82.

⁷ E. Mączyńska, *Cywilizacyjne uwarunkowania rozwoju Polski*, Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, nr 5/55, 2011, s. 18-19.

Należy jednak mieć na uwadze, że upadek jednych przedsiębiorstw nie od razu jest rekompensowany powstawaniem nowych. Może to powodować ograniczenie poziomu konkurencji w gospodarce wolnorynkowej i jej przechodzenie w kierunku struktur monopolistycznych, przy czym sytuacja ta może dotyczyć całej gospodarki lub pojedynczych sektorów⁸.

Cechą charakterystyczną dla kryzysu gospodarczego jest zjawisko kumulacji technologii i innowacji, które dostarczają nowego bodźca do rozwoju gospodarki. W rezultacie dochodzi do konsolidacji i koncentracji przemysłu, w tym m.in. do tworzenia się różnych form porozumień kooperacyjnych. Należy zaznaczyć, że problemy strukturalne tradycyjnych gałęzi gospodarki mogą stanowić katalizator powstania nowych technologii oraz klastrów.

Rzeczywista rewolucja branżowa nie polega wyłącznie na innowacjach technologicznych, ale przede wszystkim na innowacjach oddziałujących na poziom organizacji branżowej⁹. Kryzys gospodarczy może mieć wpływ zarówno na rozwój nowego sektora, jak i całkowicie nowych technologii przez:

- nowe połączenie istniejącej wiedzy oraz technik, wolnych od wcześniejszych powiązań narzucających im dany sposób oraz kontekst wykorzystywania;
- przysposobienie istniejącego rozwiązania technologicznego w całkowicie nowym kontekście (proces egzaptacji), co otwiera nowe rynki i zastosowania dla istniejących technologii oraz wyznacza nowe ścieżki rozwoju technologicznego¹⁰.

Kryzys gospodarczy umożliwia powstanie nowych zdolności, technologii oraz organizacji. Przedsiębiorstwa zostają zmuszone do poszukiwania nowych rynków oraz zastosowań posiadanej wiedzy, a także do współpracy i kreowania nowego *ekosystemu gospodarczego*. W tej sytuacji podmioty współzależnie ewoluują i czynnie kształtują nową przestrzeń gospodarczą przy użyciu własnych środków. Kryzys zwiększa więc szanse wystąpienia różnych kombinacji wiedzy oraz różnych zastosowań technologicznych, a w efekcie tworzenia i rozwijania nowych technologii i rynków.

Priorytetowe znaczenie w okresie kryzysu mają procesy współpracy, w wyniku których podmioty gospodarcze osiągają wyższy poziom innowacyjności i konkurencyjności, co wpisuje się w ewolucję modeli procesów innowacyjnych. W przeszłości działalność innowacyjna była kształtowana

⁸ Ł. Uruski, *Problemy funkcjonowania firm w Polsce w warunkach globalnego kryzysu w kontekście problematyki innowacji*, Edukacja ekonomistów i menedżerów. Problemy. Innowacje. Projekty, nr 15(5), s. 9-24.

⁹ J. Mokyr, *Are We Living in the Middle of an Industrial Revolution?*, *Economic Review*, t. 82, nr 2, s. 31-43.

¹⁰ F. Siedlok, P. Andriani, *Formacja oraz identyfikacja klastrów w fazie embrionalnej. Przykład klastra technologii podwodnych w regionie Północno-Wschodniej Anglii*, *Zarządzanie Publiczne*, nr 1, s. 79-94.

w sposób opisywany przez model liniowy innowacji J. Schumpetera. Zgodnie z nim rozwój innowacji polegał na liniowym przesuwaniu procesu innowacyjnego, rozpoczynając od prac B+R i przechodząc sukcesywne etapy aż do momentu praktycznego zastosowania zdobytej wiedzy w działalności gospodarczej, przy czym nie przywiązywano znaczącej wagi do fazy komercjalizacji wyników prac B+R, ponieważ zakładano, że wdrażanie innowacji dokonuje się automatycznie w wyniku działań podejmowanych przez indywidualnych innowatorów lub przedsiębiorstwa. Obecnie właśnie ta faza stanowi *wąskie gardło* procesów innowacyjnych. Znajduje to wyraz w założeniach współczesnego modelu, w którym innowacje są traktowane jako produkt interakcji między ludźmi i organizacjami oraz ich otoczeniem. Głównym elementem efektywnych procesów innowacyjnych jest podejmowanie badań naukowych w obszarach, w jakich istnieje zapotrzebowanie ze strony rynku.

Kryzys gospodarczy z powodu ograniczenia dostępnych zasobów ekonomicznych wymusza racjonalizację i koncentrację środków finansowych oraz intensyfikację procesów dostosowywania podejmowanej w sferze nauki działalności B+R do realnych potrzeb przemysłu, a więc wpływa na zwiększenie współpracy między nauką i biznesem.

Kryzys gospodarczy sprawia, że innowacje zaczynają być postrzegane jako ciągły proces na poziomie tworzenia nowych produktów (wyrobów i usług) i procesów oraz lepszego dostosowania struktury organizacyjnej. Jako przykład nowych rozwiązań w zakresie procesów współpracy można wskazać koncepcję innowacji kreowanych przez użytkowników. Koncepcja ta wpisuje się w strategię określaną jako *otwarta innowacja*. Polega na poszukiwaniu przez przedsiębiorstwa rozwiązań umożliwiających rozwój poza granicami własnej organizacji. Osiągnięcie tego celu może być realne poprzez znajdowanie i łączenie pomysłów, które są komplementarne do istniejących już projektów B+R, oraz nawiązywanie współpracy (np. w ramach klastrów) z innymi organizacjami. Podejście takie jest konieczne ze względu na występujące w obecnym świecie rozproszenie wiedzy i kapitału, sprawiające, że działalność innowacyjna nie zależy już tylko od wewnętrznych zasobów organizacji, ale przede wszystkim od umiejętnego połączenia wiedzy, umiejętności i działań różnych podmiotów. Przeciwnieństwem do *otwartej innowacji* jest pojęcie *zamkniętej innowacji*, obrazujące sytuację, gdy przedsiębiorstwo wykorzystuje jedynie własne innowacyjne zasoby wewnętrzne i nie korzysta z zasobów zewnętrznych¹¹.

Procesy kooperacji dobrze obrazuje przykład inwestycji realizowanej w okresie 2009-2011 ze środków POIG w ramach działania 5.1 *Wspieranie rozwoju powiązań kooperacyjnych o znaczeniu ponadnarodowym*, w któ-

¹¹ A. M. Kowalski, *Klasy jako innowacyjne struktury przemysłowe a ochrona praw własności intelektualnej*, [w:] M. A. Weresa (red.), *Własność intelektualna. Wybrane aspekty ekonomiczne*, SGH, Warszawa, 2009, s. 211-244.

rym w wyniku współpracy w ramach klastra NUTRIBIOMED, powstała innowacyjna, prototypowa linia technologiczna. Służy ona do produkcji suplementów diety, preparatów biomedycznych i nutraceutyków¹². Członkowie klastra, podejmując tę inicjatywę, zdecydowali się na partnerstwo biznesowe pozwalające uzyskać nową przewagę konkurencyjną, w tym zmniejszenie kosztów inwestycyjnych, pomimo istniejącej pomiędzy nimi konkurencji i globalnego kryzysu gospodarczego. Kooperacja może stać się więc efektywną metodą uzyskania dostępu do ograniczonych w czasie kryzysu zasobów¹³.

Obecnie nie wystarczy samo zwiększanie nakładów na działalność badawczo-rozwojową, bo sama tego typu aktywność nie przełoży się na rynkowe produkty i usługi. Priorytetem i ogromnym wyzwaniem dla obecnej polityki rozwojowej jest przemodelowanie paradygmatu rozwojowego w kierunku dużych cywilizacyjnych projektów, angażujących partnerów z wielu stron i przede wszystkim odpowiadających na identyfikowane potrzeby społeczne.

Klustry jako forma współpracy i konkurencji w gospodarce

Termin klaster pochodzi od angielskiego *cluster*, co oznacza *grono*. Pojawił się w gospodarkach uprzemysłowionych, charakteryzując wyspecjalizowane grupy kooperacyjne przedsiębiorstw, których działania opierają się na współpracy przy powiązaniach z zapleczem naukowo-badawczym i administracją terenową¹⁴.

Pierwsza definicja klastra została sformułowana przez amerykańskiego ekonomistę Michaela E. Portera, według którego klaster to: *geograficzne skupiska wzajemnie powiązanych jednostek gospodarczych, producentów finalnych produktów, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek usługowych, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji w określonych dziedzinach, konkurujących i współpracujących między sobą*¹⁵.

Należy wyróżnić pięć cech, występujących równocześnie, charakterystycznych dla firm w *porterowskim* modelu klastrów wśród formowanych różnych aglomeracji, jako lokalnych systemów produkcyjno-usługowych:

1) geograficzna koncentracja podmiotów konkurujących ze sobą w regionie;

¹² Polska innowacyjna. Projekty realizowane w ramach Programu Innowacyjna Gospodarka, Album fotograficzny, MRR, Warszawa, 2011, s. 92-93.

¹³ L. M. Svedin, *Organizational Cooperation in Crises*, Farnham, Ashgate, 2009.

¹⁴ J. Staszewska, *Klaster perspektywą dla przedsiębiorców na polskim rynku turystycznym*, Difin, Warszawa, 2009, s. 28.

¹⁵ M. E. Porter, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa, 2001, s. 246.

2) branżowa koncentracja firm w ramach jednego lub kilku podobnych sektorów;

3) współpraca przedsiębiorstw, instytucji lokalnych oraz organizacji o charakterze poziomym i pionowym, czyli sieciowość;

4) specjalizacja podmiotów w klastrze;

5) przepływ wiedzy, technologii i innowacji między podmiotami tworzącymi klastry¹⁶.

Wraz z rozwojem klasteryzacji idea klastra zmieniała się i wzbogacała. W dokumencie Rady Gospodarczej i Społecznej ONZ z 2008 roku za główne uznano następujące cechy klastrów¹⁷:

- geograficzna koncentracja – bliskość firm pozwala na szybką przemysłową współpracę, oszczędności, wymianę kapitału społecznego i wzajemnego uczenia się;

- specjalizacja – klastry koncentrują się wokół określonej sfery działalności, do której mają dostęp zarówno jej autorzy, jak i inni uczestnicy klastra;

- różnorodność agentów gospodarczych – działalność klastrów obejmuje nie tylko firmy wchodzące w nie, ale także organizacje pozarządowe działające na rzecz współpracy, instytucje finansowe, instytucje administracji publicznej itd.;

- konkurencja i współpraca – interakcje między firmami – członkami klastra;

- osiągnięcie określonej „masy krytycznej” klastra – w celu otrzymania wewnętrznej dynamiki i rozwoju;

- żywotność klastrów – przewidziane na dłuższą perspektywę;

- zaangażowanie w proces innowacyjny – firmy i przedsiębiorstwa wchodzące w skład klastra zwykle włączone są w procesy innowacji technologicznych, produktowych, organizacyjnych i gospodarczych.

OECD określa klastry jako geograficzne skupisko firm z pokrewnych branż powiązanych poziomo lub pionowo¹⁸. Za integrację poziomą uważa się kooperację firm, których specjalizacja jest podobna. Ich współpraca może skutkować zmniejszeniem kosztów i możliwościami dokonywania nowych inwestycji. Integracja pionowa dotyczy firm, które specjalizują się w różnych etapach produkcji. W integracji pionowej zazwyczaj główny wykonawca zleca poszczególne zadania właściwym podwykonawcom.

Komisja Europejska określa klastry jako grupę niezależnych przedsiębiorstw i powiązanych z nimi instytucji, które:

- współpracują i rywalizują ze sobą;

¹⁶ E. Skawińska, R. I. Zalewski, *Klastry biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów, Świat – Europa – Polska*, PWE, Warszawa, 2009, s. 173.

¹⁷ *Synopsis of Policy Options for Creating a Supportive Environment for Innovative Development*, ECE/CECI/2008/3, Geneva, 2008, s. 14.

¹⁸ OECD, *Boosting Innovation – the Cluster Approach*, Paris, 1999, s. 8.

- są skupione geograficznie w jednym lub w kilku regionach, choć mogą mieć charakter globalny;
- są wyspecjalizowane w określonej branży, połączone wspólnymi technologiami i umiejętnościami;
- mogą dotyczyć branż nowoczesnych i tradycyjnych;
- mogą być zinstytucjonalizowane – mieć animatora klastra lub nie-zinstytucjonalizowane¹⁹.

Z przedstawionych powyżej definicji wynika, iż najczęściej wymienianymi atrybutami klastra są:

- bliskość geograficzna powiązanych przedsiębiorstw działających w pokrewnych sektorach;
- interakcje i powiązania horyzontalne lub/i wertykalne pomiędzy firmami oraz instytucjami publicznymi i naukowo-badawczymi;
- konkurencja i kooperacja (ang. *coopetition*).

Wielu autorów literatury przedmiotu, jak np.: M. Gorynia, B. Jankowska, L. Knop, M. E. Porter, S. A. Rosenfeld, T. Szultka, W. Brodzicki, W. Dziemianowicz, K. Olejniczak, B. Szymoniuk, S. Walukiewicz, E. Wojnicka, podkreśla sieciowy charakter powiązań pomiędzy uczestnikami klastra, jednakże nie można jednoznacznie utożsamiać klastra z siecią.

Podmioty w klastrze cechują zarówno relacje współpracy, jak i konkurencji, podczas gdy dla sieci charakterystyczna jest wyłącznie kooperacja. Inną ważną cechą jest członkostwo, które powinno być otwarte w klastrze (w praktyce polskich klastrów różnie to wygląda), natomiast sieć stanowi zamkniętą grupę podmiotów gospodarczych. Najważniejszym jednak czynnikiem charakterystycznym dla klastra jest zaufanie, którym w praktyce gospodarczej powinni kierować się jego członkowie. W sieci wszystkie relacje omawia umowa i zaufanie nie jest konieczne do współpracy.

W okresie poszukiwania przewag konkurencyjnych szczególnie istotne znaczenie mają różnorodne korzyści z funkcjonowania klastrów, które można analizować na kilku poziomach:

1) na poziomie mikroekonomicznym (biorąc pod uwagę sytuację pojedynczego przedsiębiorstwa):

- ułatwiony dostęp do informacji, np. dotyczących najnowszych osiągnięć technologicznych, rynku, możliwości internacjonalizacji przedsiębiorstwa;
- możliwości inicjowania i podejmowania wspólnych prac B+R z innymi przedsiębiorstwami, podmiotami naukowo-badawczymi i wdrożeniami uczestniczącymi w klastrze;
- rozwój kapitału ludzkiego, dzięki występującej w klastrach zwiększonej mobilności personelu i współpracy z uczelniami wyższymi;

¹⁹ *Final Report of the Expert Group on Enterprise Clusters and Networks*, European Commission – Enterprise Directorate General, Brussels, 2003, s. 16.

- większe możliwości identyfikacji niszy produkcyjnych i dostępu do rynków, do nowych technologii;
- zwiększenie zdolności produkcyjnych i elastyczności działania dzięki większym możliwościom przemieszczania zasobów oraz wykorzystywania wolnych mocy wytwórczych innych podmiotów;
- budowanie kapitału społecznego, w rezultacie zmniejszenie niepewności i ryzyka w działalności gospodarczej i mniejsze koszty transakcyjne;

2) na poziomie mezoekonomicznym obejmującym różnorodne korzyści dla gospodarki regionu, w którym zlokalizowany jest klaster, takie jak:

- tworzenie lokalnej kultury innowacyjności i przedsiębiorczości, aktywizacja gospodarcza regionu;
- przyspieszenie transferu wiedzy oraz know-how do gospodarki regionu;
- zwiększenie konkurencyjności rynku przez zagęszczenie rywali rynkowych, co wywiera presję na innowacje;
- skumulowanie zasobów i środków na finansowanie działalności gospodarczej, co umożliwia osiągnięcie odpowiedniej masy krytycznej dla nowych inwestycji;

• tworzenie nowych miejsc pracy, co staje się możliwe dzięki dynamicznemu wzrostowi liczby nowych podmiotów gospodarczych i tworzeniu się firm odpryskowych (*spin-off*);

- koncentracja i rozwój zasobów czynników produkcji, w tym przede wszystkim wiedzy i wysokiej jakości kapitału ludzkiego;
- budowa sieci produkcji składających się z wyspecjalizowanych kooperantów, często na bazie małych i średnich przedsiębiorstw;

3) na poziomie makroekonomicznym dotyczącym oddziaływania klastrów na funkcjonowanie gospodarki narodowej przez m.in.:

- aktywizację działalności gospodarczej, a w konsekwencji zwiększenie PKB, tworzenie nowych miejsc pracy, zmniejszenie bezrobocia, poprawę koniunktury gospodarczej;
- zwiększanie poziomu innowacyjności gospodarki;
- przyciąganie bezpośrednich inwestycji zagranicznych;
- zwiększenie poziomu eksportu, a tym samym poprawę rachunku bieżącego w bilansie płatniczym państwa²⁰.

Reasumując, można powiedzieć, że korzystne efekty związane z funkcjonowaniem klastra nie ograniczają się wyłącznie do jego uczestników, ale poprzez tzw. efekty rozprzestrzeniania, ang. *spillover effects*, przenikają również do jego otoczenia, wpływając na zwiększenie konkurencyjności i innowacyjności gospodarki lokalnej, regionalnej oraz narodowej.

²⁰ A. M. Kowalski, *Wpływ kryzysu gospodarczego na procesy współpracy i konkurencji*, Master of Business Administration 2/2011 (112), Akademia Leona Koźmińskiego, Warszawa, 2011, s. 30-42.

Obok korzyści i szans wynikających z funkcjonowania klastrów, należy zwrócić także uwagę na koszty i zagrożenia, jakie również mogą towarzyszyć tej formie koncentracji produkcji. Ujawniają się one najczęściej w miarę dojrzewania klastrów. Wymienia się następujące potencjalne zagrożenia, które mogą pojawić się zarówno w trakcie tworzenia sojuszy, jak i po rozwiązaniu układu:

- Działania podstępne – gdy firma deklaruje chęć bliższej współpracy tylko dlatego, by pozyskać poufne informacje²¹. W rzeczywistości potencjalny partner wcale nie ma zamiaru współpracy, a jedynie poprzez obietnice przyszłych korzyści chce pozyskać interesujące go aktywa niematerialne.

- Problem kształtowania kanałów przepływu informacji²² – klastry, w których nie ma właściwego przepływu informacji między partnerami, szybko przestają być efektywne, powstają na tym tle sytuacje konfliktowe i w ostateczności dochodzi do rozwiązania współpracy.

- Wzrost kosztów funkcjonowania – może on wynikać ze wzrostu liczby podmiotów w gronie i ich większej aktywności, co może prowadzić do wzrostu cen czynników wytwórczych – gruntów, wynajmu, wynagrodzeń, itd. Rosnące koszty funkcjonowania w klastrze mogą skłaniać firmy do migracji poza obszar jego funkcjonowania.

- Negatywne skutki aglomeracji – na skutek znacznej koncentracji ludzi i podmiotów w danym obszarze geograficznym mogą występować pewne problemy logistyczne i komunikacyjne. Aglomeracja może również prowadzić do pogorszenia stanu środowiska naturalnego i obniżenia standardu usług komunalnych.

- Konkurencja w klastrze – znaczna lokalizacja firm z danej branży konkurujących ze sobą może doprowadzić do obniżenia marż i wyniszczającej walki cenowej. W skrajnym przypadku może również dochodzić do niedozwolonych porozumień cenowych.

- Koszty związane z wyższą rotacją pracowników – relatywnie duży i płynny rynek pracy sprzyja większej mobilności pracowników i może zwiększać koszty funkcjonowania firm.

- Ryzyko myślenia grupowego – w przypadku rozwiniętych klastrów o dużej dynamice rozwoju może pojawić się zagrożenie – zjawisko znane jako myślenie grupowe. Za sprawą wspólnego zdefiniowania celów, intensywnej komunikacji i współpracy podmioty przestają monitorować bieżące trendy poza obszarem funkcjonowania klastrów i przestają zauważać zachodzące zmiany. Może to hamować pojawienie się nowych pomysłów i implementacji innowacji²³.

- Charakterystyczna dla danego klastra lokalizacja może być po-

²¹ J. Cygler, *Alianse strategiczne*, Difin, Warszawa, 2002, s. 15.

²² Tamże, s. 156.

²³ Tamże, s. 25.

strzegana tylko i wyłącznie przez pryzmat określonej branży, co może z kolei zniechęcać innych, potencjalnych inwestorów z branż odmiennych.

Ważną rolę dla potencjału konkurencyjnego funkcjonujących na rynku podmiotów odgrywają zasoby kapitału społecznego, którego jedną z funkcji jest koordynacja działań indywidualnych i grupowych w gospodarce. Kapitał społeczny zapewnia następujące korzyści²⁴:

- umożliwia optymalne wykorzystanie zasobów;
- tworzy korzystne ograniczenia w interakcjach, ułatwia wymianę dóbr i usług poprzez przestrzeganie ogólnie przyjętych zasad;
- stymuluje tworzenie nowych wielkich organizacji gospodarczych;
- zwiększa adaptacyjność organizacyjną gospodarki do zmieniających się warunków technicznych w produkcji, transporcie i konsumpcji.

Zasoby kapitału społecznego w danej gospodarce przekładają się na tworzenie stabilnych ram wielowymiarowej kooperacji między przedsiębiorstwami, partnerami, poddostawcami i klientami. W wykształceniu kapitału społecznego pomagają klastry, stanowiące elastyczną formę współpracy horyzontalnej między przedsiębiorstwami, podmiotami naukowo-badawczymi oraz władzami publicznymi.

Klastry zwiększają poziom zaufania, które ułatwia angażowanie się w działania publiczne oraz zwiększa skłonność do kooperacji, co ma duże znaczenie w kontekście kryzysu finansowego z 2007 roku, który jest często nazywany *kryzysem zaufania*.

Współpraca klastrów w ramach sieci międzynarodowych

Eliminacja barier handlowych, rozwój systemów transportowych i komunikacyjnych oraz liberalizacja i harmonizacja regulacji rynkowych przyczyniają się do intensyfikacji współpracy gospodarczej i przepływu zasobów na poziomie międzynarodowym. Znajduje to odzwierciedlenie w działalności klastrów, które coraz częściej wykraczają poza ramy danej lokalizacji.

Zjawisko umiędzynarodowienia klastrów świadczy o wejściu klasteringu w kolejną fazę ewolucji. Po aktywności lokalnej, nadszedł czas na tworzenie powiązań kooperacyjnych o charakterze ponadregionalnym i ponadnarodowym oraz budowanie sieci transgranicznych, co ma istotne znaczenie w kontekście przezwyciężania negatywnych skutków kryzysu gospodarczego, charakteryzującego się znacznym załamaniem międzynarodowej współpracy gospodarczej, w szczególności wymiany handlowej²⁵.

²⁴ A. Matysiak, *Źródła kapitału społecznego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław, 1999, s. 63.

²⁵ R. Baldwin, *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects*, Centre for Economic Policy Research, London, 2009.

Internacjonalizacja porozumień kooperacyjnych, w tym klastrów, może przejawiać się działaniami podejmowanymi w celu rozwoju sieci współpracy, inwestycji zagranicznych i tworzenia się łańcuchów kooperacyjnych (podwykonawstwa), jak również inicjatywami na rzecz budowania partnerstwa i kooperacji. Zmiana lokalizacji działalności gospodarczej klastra jest związana ze:

- współpracą handlową, szczególnie istotną dla należących do klastra małych i średnich przedsiębiorstw, które samodzielnie nie są w stanie eksportować wytwarzanych towarów z uwagi na brak odpowiednich powiązań zagranicznych, wiedzy lub kapitału;
- współpracą produkcyjną, dzięki której partnerzy lokalni są uzupełniani o partnerów z klastrów zagranicznych, dysponujących nowymi technologiami, *know-how*, wiedzą itd²⁶.

Jak potwierdzają badania, rozwój struktur klastrowych jest efektywnym czynnikiem zwiększającym atrakcyjność lokalizacyjną poszczególnych regionów dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych²⁷. Ma to duże znaczenie w kontekście kryzysu finansowego zapoczątkowanego w 2007 roku, który znacznie obniżył wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarce światowej. We współczesnej gospodarce istnieje silna konkurencja w dziedzinie pracochłonnych inwestycji. Rywalizacja o zagraniczny kapitał zmusza do poszukiwania niekonwencjonalnych źródeł przewagi konkurencyjnej. Skutecznym sposobem może być w tej sytuacji rozwój klastrów, które zwiększają atrakcyjność inwestycyjną danej lokalizacji, ponieważ otwierają możliwości wejścia na dany rynek i większej integracji z funkcjonującymi na nim podmiotami z uwzględnieniem uwarunkowań panujących w danym kraju.

W związku z procesami globalizacji gospodarki światowej i integracji europejskiej oraz związanymi z tym lepszymi warunkami przepływu zasobów i zwiększoną specjalizacją łańcucha wartości ponad granicami krajowymi, umiędzynarodowienie działalności klastrów nabiera coraz większego znaczenia. Inicjatywy klastrowe stają się otwarte na nowe rynki oraz na partnerów zagranicznych i współpracę w skali międzynarodowej, co potwierdza m.in.:

- aktywne uczestnictwo Polski w Europejskim Aliansie Klastrów PRO INNO (PRO INNO European Cluster Alliance), który jest siecią międzynarodowych projektów łączących klastry;
- umowa między Dyrektoriatem Generalnym ds. Rynku Wewnętrznego, Przemysłu, Przedsiębiorczości i MSP Unii Europejskiej (DG GROWTH) a Departamentem Handlu USA, której celem jest stymulowanie współpracy pomiędzy klastrami europejskimi i amerykańskimi oraz pomoc w nawiązy-

²⁶ A. M. Kowalski, *Wpływ kryzysu...*, s. 38.

²⁷ E. Bojar, T. Żminda, *Klastry a bezpośrednie inwestycje zagraniczne*, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, nr 10/2007, s. 3-12.

waniu strategicznego partnerstwa przez firmy działające w klastrach po obu stronach Atlantyku, co w konsekwencji ma doprowadzić do wzrostu konkurencyjności MSP na globalnym rynku, przyciągnięcia inwestycji zagranicznych i zwiększenia liczby nowych miejsc pracy²⁸.

Polityka rozwoju oparta na klastrach

Zainteresowanie koncepcją klastrów przemysłowych datuje się od publikacji książki M. Portera w roku 1990 pt. *Konkurencyjna przewaga narodów*. Lata dziewięćdziesiąte XX wieku stały się okresem gwałtownego rozwoju teorii klastrów, a także prób jej praktycznej weryfikacji. Większość współczesnych państw OECD przeprowadziła badania zmierzające do *zmapowania* istniejących klastrów, a w następnej kolejności do poznania przyczyn ich powstania oraz uwarunkowań rozwoju. Badania te pozwoliły na sformułowanie i wprowadzenie w życie koncepcji polityki rozwoju opartej na teorii klastrów (ang. *Cluster-Based Policy – CBP*)²⁹. Nie wydaje się możliwe opracowanie uniwersalnego modelu polityki wspierania klastrów i jej wdrażania, ponieważ musi być ona dostosowana do indywidualnych potrzeb regionalnych i lokalnych. Można dokonać jedynie wyboru optymalnego jej modelu z uwagi na specyficzne warunki.

W raporcie holenderskiego Ministerstwa Gospodarki wyróżnione zostały cztery następujące modele polityki klastrowej³⁰:

- polityka nastawiona na kreowanie przewag konkurencyjnych w kluczowych sektorach lub strategicznych łańcuchach wartości dodanej;
- polityka skoncentrowana na podnoszeniu konkurencyjności MSP;
- polityka nastawiona na rozwój poszczególnych regionów;
- polityka innowacyjna wspierająca współpracę pomiędzy przemysłem i jednostkami naukowymi.

Komisja Europejska zaproponowała klasyfikację polityki klastrowej z uwagi na rodzaj podmiotów i interakcji w klastrze i według tego kryterium wyróżniła³¹:

- model polityki ukierunkowany na wzmacnianie interakcji pomiędzy środowiskiem biznesu, nauki i władzy;

²⁸ D. Frączek, *Umowa o współpracy w dziedzinie klastrów pomiędzy UE a USA*, http://www.pi.gov.pl/parp/chapter_86197.asp?soid=61630C7C659441B59B7ADFC69266E115 [dostęp: 28.04.2015].

²⁹ T. Brodzicki, S. Szultka, *Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw*, Organizacja i Kierowanie, nr 4 (110), Warszawa, 2002, s. 6.

³⁰ T. Brodzicki, S. Szultka, P. Tamowicz, *Polityka wspierania klastrów*, Niebieskie Księgi 2004, Rekomendacje nr 11, Najlepsze praktyki, Rekomendacje dla Polski, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk, 2004, s. 17.

³¹ DIACT, *L'évaluation des pôles de compétitivité*, La Documentation française, Paris, 2008, s. 4.

- model polityki skoncentrowany na powiązaniach pomiędzy przemysłem a sferą naukowo-badawczą;
- model skoncentrowany na stymulowaniu wszystkich rodzajów interakcji (w układach pionowych lub horyzontalnych) pomiędzy przedsiębiorstwami zarówno w ramach klastra, jak i jego otoczeniu.

Odpowiednie wdrażanie polityki opartej o klastry może doprowadzić do transformacji klastrów w regionalne systemy innowacji, które postrzegane są jako ważny element poprawy konkurencyjności regionów. Regionalny system innowacji jest zbiorem różnorodnych podmiotów działających w regionie, wchodzących we wzajemne interakcje i oddziaływania w procesie tworzenia różnego rodzaju innowacji³². W Polsce działania regionalnych systemów innowacji określają Regionalne Strategie Innowacyjne realizowane przez władze lokalne i regionalne.

W 2008 roku KE została powołana przez Komitet Regionów do opracowania programu ramowego mającego na celu ułatwienie współpracy i wspólnych działań obejmujących wszystkie zainteresowane organy administracji oraz przygotowanie wytycznych w sprawie ustanowienia i powiązania klastrów – w tym także w sposób transgraniczny³³. Według Komitetu Regionów transgraniczna współpraca organizacji klastrów powinna odbywać się na skalę światową, aby w konsekwencji powstały tzw. *word level clusters* (klastry światowej klasy).

W 2008 r. został wydany jeden z najważniejszych dokumentów dotyczących klastrów – Komunikat KE skierowany do Rady Europejskiej, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomicznego i Społecznego oraz Komitetu Regionów, dotyczący klastrów o znaczeniu światowym w UE oraz wdrażania szeroko zakrojonej strategii w zakresie innowacji. Dokument jest wyrazem znaczenia, jakie KE przywiązuje do roli klastrów w polityce gospodarczej. Jest to związane z poglądem, że w obecnych uwarunkowaniach społeczno-ekonomicznych, a w szczególności nasilającej się konkurencji w wymiarze globalnym, wywołanej również przez kryzys gospodarczy, klastry są ważnym czynnikiem rozwoju ekonomicznego. Mimo że główne decyzje dotyczące polityki rozwoju klastrów leżą w gestii poszczególnych państw członkowskich, to jednak KE chce promować wspólne inicjatywy i działania mające na celu poprawę funkcjonowania inicjatyw klastrowych, a także ich internacjonalizację, nabierającą szczególnego znaczenia w obliczu procesów globalizacji gospodarki światowej i integracji europejskiej.

³² A. Nowakowska, *Regionalny system innowacji*, [w:] K. B. Matusiak (red.), *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, 2011, s. 253.

³³ Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, *Opinia Komitetu Regionów – Klastry i polityka dotycząca klastrów*, 2008/C 257/12.

Kształtowanie polityki opartej na klastrach ma ważne uzasadnienie ekonomiczne. Efektywne wykorzystanie zasobów nakazuje, aby pomocą publiczną były objęte jedynie wybrane lokalizacje o dużych możliwościach rozwojowych³⁴. Koncentracja działań publicznych na strukturach klastrów, które same w sobie stanowią załóżek biegunów wzrostu, prowadzi do pobudzania wzrostu endogenicznego i maksymalnego wykorzystania lokalnego potencjału społeczno-ekonomicznego.

Podsumowanie

Kryzys gospodarczy zapoczątkowany w 2007 roku spowodował z jednej strony poczucie zagrożenia bezpieczeństwa przedsiębiorstw, a w konsekwencji zagrożenie bezpieczeństwa państwa, z drugiej zaś nasilenie zjawiska konkurencji w gospodarce. Konkurowanie nie wyklucza współpracy między przedsiębiorstwami, wręcz przeciwnie w okresie poszukiwania nowych źródeł przewagi konkurencyjnej to właśnie kooperacja między podmiotami może stać się kluczowym czynnikiem w jej uzyskaniu. Przykładem działalności gospodarczej opartej na współpracy jest klastrowy zespół kooperujący, a jednocześnie konkurujący ze sobą przedsiębiorstwa.

Procesy współpracy w ramach klastrów wpływają na zwiększenie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw poprzez: łagodzenie asymetrii informacji, zbliżanie podmiotów ze sfer nauki i biznesu, czego wynikiem jest większy stopień wdrażania wyników prac B+R i większa innowacyjność przedsiębiorstw, tworzenie rynku wyspecjalizowanej siły roboczej i rozwój kapitału ludzkiego, zwiększenie zdolności produkcyjnych i eksportowych, zmniejszenie niepewności i ryzyka w działalności gospodarczej, przyspieszenie transferu technologii i przepływu wiedzy, budowę łańcuchów kooperacyjnych i sieci produkcji składających się z wyspecjalizowanych poddostawców i kooperantów.

Czynniki te na poziomie analizy mikroekonomicznej oddziałują na poprawę efektywności funkcjonowania przedsiębiorstw, przyczyniają się do zwiększania konkurencyjności gospodarki i zwiększają jej szanse na wyjście z kryzysu.

W literaturze przedmiotu wspomina się także o negatywnych aspektach funkcjonowania klastrów, które należy rozważyć na każdym etapie ich rozwoju. Przewaga barier nad szansami rozwoju inicjatyw klastrowych i klastrów jest wynikiem złożoności problemu i jak pokazują doświadczenia

³⁴ A. M. Kowalski, J. Szlachta, *Wnioski dla Polski wynikające z doświadczeń polityki strukturalnej UE w Irlandii i Wielkiej Brytanii*, [w:] M. Klamut (red.), *Polityka ekonomiczna – współczesne wyzwania*, PWN, Warszawa, 2007.

innych krajów, czasu na adoptowanie koncepcji i stworzenie własnych rozwiązań.

W Polsce kooperatywna konkurencja dopiero raczkuje. Nie wszystkie firmy przekonane są o opłacalności współpracy, a często wręcz obawiają się jej, ponieważ nie mają zaufania do partnerów. Problem braku kapitału społecznego jest dla nas największym wyzwaniem, warunkującym rozwój konkurencyjności gospodarki, która z kolei daje możliwość realizacji głównych kierunków polityki państwa, także w obszarze obronności i bezpieczeństwa.

Bibliografia

1. Baldwin R., *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects*, Centre for Economic Policy Research, London, 2009.
2. Bednarczyk J. L., Bukowski S. I., Misala J. (red.), *Współczesny kryzys gospodarczy. Przyczyny – przebieg – skutki*, Wydawnictwa Fachowe CEDEWU, Warszawa, 2011.
3. Bojar E., Żminda T., *Klustry a bezpośrednie inwestycje zagraniczne*, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, nr 10/2007.
4. Brodzicki T., Szultka S., *Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw*, *Organizacja i Kierowanie*, nr 4 (110), Warszawa, 2002.
5. Brodzicki T., Szultka S., Tamowicz P., *Polityka wspierania klastrów*, *Niebieskie Księgi 2004*, Rekomendacje nr 11, Najlepsze praktyki, Rekomendacje dla Polski, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk, 2004.
6. Cygler J., *Alianse strategiczne*, Difin, Warszawa, 2002.
7. DIACT, *L'évaluation des pôles de compétitivité*, La Documentation française, Paris, 2008.
8. *Final Report of the Expert Group on Enterprise Clusters and Networks*, European Commission – Enterprise Directorate General, Brussels, 2003.
9. Frączek D., *Umowa o współpracy w dziedzinie klastrów pomiędzy UE a USA*, http://www.pi.gov.pl/parp/chapter_86197.asp?soid=61630C7C659441B59B7ADFC69266E115.
10. Klamut M. (red.), *Polityka ekonomiczna – współczesne wyzwania*, PWN, Warszawa, 2007.
11. Kowalski A. M., *Wpływ kryzysu gospodarczego na procesy współpracy i konkurencji*, *Master of Business Administration 2/2011 (112)*, Akademia Leona Koźmińskiego, Warszawa, 2011.
12. Kwaśnik Z., Żukow W. (red.), *Aktualne wyzwania ekonomii*, Radomska Szkoła Wyższa, Radom, 2009.
13. Mączyńska E., *Cywilizacyjne uwarunkowania rozwoju Polski*, *Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego 2011*, nr 5/55.

14. Matusiak K. B. (red.), *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, 2011.
15. Matysiak A., *Źródła kapitału społecznego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław, 1999.
16. Mokyr J., *Are We Living in the Middle of an Industrial Revolution?*, Economic Review, t. 82, nr 2.
17. OECD, *Boosting Innovation – the Cluster Approach*, Paris, 1999.
18. *Opinia Komitetu Regionów – Klastry i polityka dotycząca klastrów*, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, 2008/C, 257/12.
19. *Podręcznik zarządzania kryzysowego NATO*, AON, Warszawa, 2001.
20. *Polska innowacyjna. Projekty realizowane w ramach Programu Innowacyjna Gospodarka*, Album fotograficzny, MRR, Warszawa, 2011.
21. Porter M. E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa, 2001.
22. Siedlok F., Andriani P., *Formacja oraz identyfikacja klastrów w fazie embrionalnej. Przykład klastra technologii podwodnych w regionie Północno-Wschodniej Anglii*, Zarządzanie Publiczne, nr 1.
23. Skawińska E., Zalewski R. I., *Klastry biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów*, Świat – Europa – Polska, PWE, Warszawa, 2009.
24. Staszewska J., *Klaster perspektywą dla przedsiębiorców na polskim rynku turystycznym*, Difin, Warszawa, 2009.
25. Svedin L. M., *Organizational Cooperation in Crises*. Farnham, Ashgate, 2009.
26. *Synopsis of Policy Options for Creating a Supportive Environment for Innovative Development*, ECE/CECI/2008/3, Geneva, 9 September 2008.
27. Uruski Ł., *Problemy funkcjonowania firm w Polsce w warunkach globalnego kryzysu w kontekście problematyki innowacji*, Edukacja ekonomistów i menedżerów. Problemy. Innowacje. Projekty, nr 15(5).
28. Weresa M. A. (red.), *Własność intelektualna. Wybrane aspekty ekonomiczne*, SGH, Warszawa, 2009.

INFLUENCE OF THE FEELING OF STATE SECURITY THREAT UPON PROCESSES OF COOPERATION AND COMPETITION

Abstract: The article features microeconomic aspects concerning the behaviour of economic entities and relations between them in the situation of threat against security of the state. Active opposition to threats necessitates processes of cooperation, which consequently enable achieving a collective competition advantage. One of the most effective forms of cooperation are clusters being a flexible form of horizontal cooperation be-

tween companies, scientific research centers and public authorities, whose special role in ensuring the security of the state is to increase the competitiveness of the economy and build social capital.

The aim of the article is to verify the hypothesis that the feeling of the state security threat affects the intensification of cooperation processes in the economy, which in turn leads to international competitiveness of enterprises.