

Jacek Gancarczyk

Wpływ kooperacji małych i średnich przedsiębiorstw w klastrach na konkurencyjność regionów

International Journal of Management and Economics 32, 118-131

2011

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.

Jacek Gancarczyk
Katedra Zarządzania w Turystyce
Uniwersytet Jagielloński

Wpływ kooperacji małych i średnich przedsiębiorstw w klastrach na konkurencyjność regionów

Wstęp

Konkurencyjność regionów związana jest często z konkurencyjnością określonych sektorów przedsiębiorstw działających w powiązaniach sieciowych oraz we współpracy z instytucjami otoczenia. Skupiska firm (jednej branży lub niewielkiej liczby pokrewnych branż) określane są jako klastry. Mają one znaczący wkład w zatrudnienie, dynamikę inwestycji i innowacji. Oprócz znaczenia gospodarczego dla regionu, należy wskazać rolę skupisk w stymulowaniu konkurencyjności przedsiębiorstw, zwłaszcza małych i średnich. Działanie w powiązaniach kooperacyjnych ma bowiem znaczenie nie tylko dla procesów powstawania nowych firm (dostęp do wiedzy, kapitału, podwykonawstwa), ale także jest istotne dla podniesienia konkurencyjności regionów. Celem artykułu jest przedstawienie koncepcji oparcia konkurencyjności gospodarczej regionów na rozwoju kooperacji małych i średnich przedsiębiorstw w klastrach. Opracowanie opiera się na studiach literaturowych z zakresu koncepcji klastrów i analizie własnych oraz cudzych badań empirycznych.

Rola i znaczenie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w regionie

Wiodącą determinantą dla konkurencyjności regionów jest szeroko rozumiana sfera działalności gospodarczej. Dlatego najczęściej region jest definiowany¹ jako:

- obszar o unikalnych fizycznych i kulturalnych cechach,
- obszar, w którym występują modelowe relacje rynku ze społecznymi czynnikami, będące skutkiem określonych wzorów produkcyjnych i poziomu potencjału innowacyjnego,
- obszar, gdzie publiczne i prywatne instytucje wywierają korzystny wpływ na zachowania społeczne.

Immanentną cechą regionów jest istnienie silnych powiązań między wszystkimi elementami i funkcjami regionu zapewniającymi jego wewnętrzną spójność. W gospo-

darce rynkowej małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) uważa się za podstawę zdrowej i konkurencyjnej gospodarki. Konkurencyjność przedsiębiorstw to umiejętność sprostanania konkurentom lokalnym, regionalnym, krajowym i międzynarodowym². MSP mogą być postrzegane jako „motor” aktywizacji i rozwoju regionalnego. Procesy formowania nowych firm sektora MSP są zawsze związane z terenem zamieszkania przedsiębiorców lub miejscem ich pracy. Prawie nigdy nie rozważają oni innych lokalizacji na terenie kraju. Natomiast większe przedsiębiorstwa najpierw wybierają na lokalizację szeroki region, a następnie badają specyficzne warunki lokalne i decydują o szczegółowej lokalizacji firmy lub jej oddziały³. Dlatego aktywizacja gospodarcza regionów w Polsce nie nastąpi tylko i wyłącznie pod wpływem egzogennych czynników rozwoju takich, jak: rozwój gospodarczy kraju, koniunktura międzynarodowa, pogłębianie integracji z Unią Europejską. Głównymi moderatorami rozwoju będą regionalni aktorzy (instytucje) kreujący politykę opierającą się na aktywizacji endogennej potencjału. Konsekwencje aktywizacji regionu oznaczają przede wszystkim wzrost jego szans konkurencyjnych oraz zasobności, przekładający się na zauważalny rozwój gospodarczy obszaru, a także na wzrost poziomu życia mieszkańców.

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw stanowi integralną i znaczącą część tego potencjału. W Polsce udział MSP w tworzeniu miejsc pracy wyniósł w 2008 r. 70,1 %, podczas gdy w tworzeniu PKB – 47,7 %, a w wartości dodanej sektora rynkowego – 67,7 %⁴. W Unii Europejskiej MSP generowały 67,1 % zatrudnienia i 57,5 % wartości dodanej przedsiębiorstw niefinansowych⁵. Udziały sektora MSP we wskaźnikach ekonomicznych są znaczące, należy jednak podkreślić, że gromadzi on zarówno w gospodarce UE ogółem, jak i w naszym kraju, 99,8 % ogółu firm. W literaturze przedmiotu⁶ panuje pogląd, że sektor MSP aktywizuje gospodarczo regiony przez:

- generowanie nowych miejsc pracy,
- generowanie innowacji oraz unowocześnianie produktów i usług,
- generowanie lokalnego dochodu przez sprzedaż towarów i usług poza region oraz eksport,
- udział w lokalnej strukturze gospodarczej i zmianach tej struktury przez kooperację oraz komplementarność z innymi firmami w regionie na zasadzie „podwykonalstwa”,
- udział jako „zaczyn” przyszłych dużych firm.

Przyczyny zainteresowania klastrami – podstawowe pojęcia

Rozwój gospodarczy na świecie, przybierając formę rozwoju spolaryzowanego i nierównomiernego, opiera się na biegunach wzrostu, którymi są regiony charakteryzujące się wysoką konkurencyjnością skupisk (klastrów) firm działających w powiązaniach wzajemnych i w powiązaniach z organizacjami otoczenia. Konkurencyjność krajów po-

strzegana jest coraz częściej jako wynikająca z konkurencyjności regionów tych krajów. Globalizacji towarzyszy jednocześnie tendencja firm z pokrewnych sektorów do tworzenia skupisk na określonym terytorium, nawet jeśli są to sektory uznawane za niezależne od uwarunkowań przestrzennych. Klastry cechują się wysoką produktywnością, innowacyjnością i międzynarodową konkurencyjnością. W USA ok. 380 klastrów tworzy 57 % miejsc pracy i 61 % PKB. We Włoszech ok. 200 klastrów (okręgów przemysłowych) zapewnia ok. 30 % miejsc pracy i ok. 45 % eksportu⁷. Analizując klastry jako formę organizacji przemysłu, badacze akcentują różne właściwości, które w ich przekonaniu konstytuują to zjawisko⁸:

- Geograficzna koncentracja firm działających w ramach sektorów pokrewnych. W ten sposób postrzegali zjawisko badacze okręgu (dystryktu) przemysłowego, począwszy od A. Marshalla, na przełomie XIX i XX w., aż po badaczy tzw. okręgów włoskich w regionach środkowych i północno-wschodnich Włoch: G. Becattiniego, M. Bellandiego, M. Piore i C. Sabela czy P. Krugmana.
- Relacje pionowe między firmami na określonym geograficznie obszarze. Takie rozumienie łączone przede wszystkim z D. Maillatem i M.E. Porterem, który analizował relacje pionowe między firmami na określonym terytorium jako łańcuch wartości.
- Geograficzna koncentracja powiązanych ze sobą sektorów, które tworzą efekt synergii, zapewniając przewagę konkurencyjną całemu regionowi. To ujęcie zaproponowane przez M.E. Portera.
- Geograficzna aglomeracja firm działających w jednym lub niewielu powiązanych sektorach. To definicja Komisji Europejskiej⁹.

Każde z tych ujęć zjawiska sugeruje system powiązań firm oparty na geograficznej koncentracji jednego lub niewielu powiązanych kooperacyjnie sektorów i zwraca uwagę na związki współpracy przedsiębiorstw z organizacjami otoczenia. Dlatego klastry są definiowane jako geograficzne skupiska przedsiębiorstw jednego lub ograniczonej liczby powiązanych sektorów, działających we wzajemnych zależnościach oraz w związkach z organizacjami otoczenia¹⁰. Podstawowym wyznacznikiem konkurencyjności klastrów są powiązania między różnymi podmiotami, tj. zarówno między firmami, jak i organizacjami otoczenia, a także powiązania klastra z otoczeniem zewnętrznym. Charakter tych powiązań jest unikatową cechą dla każdego klastra.

Przykłady klastrów i źródła ich konkurencyjności w badaniach empirycznych

Do najbardziej znanych regionalnych aglomeracji sektorów (klastrów) należą:

- wielkie aglomeracje, które gromadzą przemysły o jednolitym profilu, takie jak Los Angeles, Media City w Lipsku z przemysłem filmowym czy Londyn i Nowy Jork jako centra usług finansowych i biznesowych,

- usługi telemarketingowe w Omaha oraz produkcja kart kredytowych w Południowej Dakocie, USA,
- oprogramowanie w Bangalore, Indie,
- Kalifornia, a zwłaszcza Dolina Krzemowa (przemysł elektroniczny, oprogramowania, biotechnologie),
- Badenia-Wirtembergia w Niemczech (przemysł motoryzacyjny, elektryczny i maszynowy),
- regiony „Trzecich Włoch” (Emilia Romagna – produkcja płytek ceramicznych, Toskania – przemysł tekstylny, Parma – przemysł spożywczy),
- aglomeracje turystyczne w USA (Klaster Turystyczny Karoliny Południowej, Klaster Turystyki i Gościnności Marylandu, Klaster Turystyczny Oregonu), Australii (Tropical North Queensland), Meksyku (Cancun), Szwecji (Åre & Funäsdalsfjällen), Nowej Zelandii (Klaster Turystyki Golfowej), Sri Lanki, Jamajki¹¹.

Z biegiem czasu nowe ujęcia konkurencyjności skupisk przemysłu pojawiały się jako interpretacje sukcesu często tych samych regionów geograficznych. Przykładem może być tzw. Trzecia Italia opisywana najpierw przez ekonomistów włoskich, potem przez M.E. Portera¹² i A. Markusen¹³.

Można zatem przyjąć, że różnice w postrzeganiu determinantów konkurencyjności analizowanych terytoriów brały się nie tylko z odmienności podejść badaczy, ale były uwarunkowane obiektywnymi zmianami charakterystyki tych form organizacji przemysłu, które to zmiany odzwierciedlały społeczno-ekonomiczne przeobrażenia i towarzyszące im koncepcje teoretyczne. Źródła konkurencyjności oraz typologię klastrów przedstawiono w tabeli 1.

A. Markusen wyróżniła następujące cztery typy klastrów (okręgów przemysłowych):

- okręg Marshalla/włoski – małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) pozostające w długoterminowych relacjach konkurencji i kooperacji w procesie wytwarzania i rozwoju produktu (regiony Trzeciej Italii, Dolina Krzemowa);
- okręg „oś i szprychy” – jedna lub kilka dużych firm kooperujących w procesie produkcji z grupą mniejszych podwykonawców na zasadzie długoterminowych kontraktów (Toyota City/Nagoja, Seattle/Microsoft, Round Rock/Dell);
- okręg „satelita” – oddziały dużych firm ponadnarodowych, które nie wykształcają w procesie produkcji powiązań kooperacyjnych z firmami okręgu, lecz utrzymują powiązania z oddziałami, dostawcami i odbiorcami firm macierzystych spoza okręgu; firmy lokalne mogą dostarczać usług wspierających (np. branża turystyczna w Meksyku/Cancun, transport, usługi remontowo-budowlane), a powiązania z nimi są słabe i krótkoterminowe;
- okręg „kotwica” – instytucja publiczna, która może być np. firmą państwową, szkołą wyższą, bazą wojskową i przybrać formę organizacji jednego z charakteryzowanych powyżej okręgów lub stanowić połączenie tych form¹⁴.

TABELA 1. Typy klastrów (okręgów przemysłowych)

| Typ klastra (okręgu) | Okręg Marshalla/włoski | Okręg typu „osł i szprychy” | Okręg typu „satelita” | Okręg – „kotwica” instytucji publicznych |
|-------------------------------------|---|--|---|--|
| Charakter firm | Małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP), właściciele lokalni | Jedna lub kilka dużych firm zintegrowanych pionowo | Wielkie firmy z siedzibami poza okręgiem i właścicielami spoza okręgu | Jedna lub kilka instytucji publicznych |
| Rodzaj kontraktów | Silna wymiana między dostawcami i odbiorcami wewnątrz okręgu, długoterminowe kontrakty | Silna wymiana między firmami dominującymi i dostawcami wewnątrz okręgu, kontrakty długoterminowe; intensywna kooperacja i związki między firmami spoza okręgu | Słaba wymiana między dostawcami i odbiorcami wewnątrz okręgu, brak długoterminowych związków z lokalnymi dostawcami, intensywna kooperacja z firmami spoza okręgu, szczególnie z oddziałami macierzystymi | Niskie obroty firm lokalnych, wymiana wewnątrz regionu ograniczona do instytucji i ich dostawców, kontrakty krótkoterminowe |
| Narzędzia konkurencji/typ innowacji | Dyferencjacja/innowacja produktowa | Ekonomia skali/innowacja procesu | Ekonomia skali/innowacja w dziedzinie zarządzania | Ekonomia skali w sektorze publicznym |
| Zasoby ludzkie | Silna wymiana personelu między dostawcami i odbiorcami wewnątrz okręgu, duży udział pracowników zaangażowanych w projektowanie i innowacje, pracownicy przywiązani do okręgu, a nie do firm | Słaba wymiana personelu między dużą firmą i dostawcami, duży udział pracowników słabiej kwalifikowanych, pracownicy przywiązani najpierw do dużej firmy, potem do okręgu, następnie do małej firmy | Pracownicy związani z firmą niż z okręgiem, migracje pracowników szczebla menedżerskiego do okręgu i poza okręg, słabe migracje nisko kwalifikowanych | Uniarkowana wymiana personelu między dostawcami i odbiorcami, przewaga urzędników i profesjonalistów, pracownicy związani najpierw z instytucjami, następnie z okręgiem, na końcu z małymi firmami |

| | | | | |
|---|--|--|---|---|
| Infrastruktura dzielenia ryzyka, innowacji i stabilizacji | Silne mechanizmy; źródła finansowania, pomocy technicznej i usług biznesowych poza firmami, ale wewnątrz okręgu | Brak mechanizmów; usługi finansowe, źródła finansowania i pomocy technicznej zdominowane przez duże firmy | Brak mechanizmów; źródła finansowania, pomocy technicznej i usług biznesowych pochodzą spoza okręgu | Brak specjalistycznych źródeł finansowania, pomocy technicznej i usług biznesowych |
| Rola samorządu terytorialnego | Silna | Słaba | Słaba | Słaba |
| Rola rządu | Umiarkowana | Silne zaangażowanie publiczne | Silna rola rządu | Duże zaangażowanie finansów publicznych |
| Inwestycje | Podjęwane wewnątrz okręgu, w oparciu o kapitał inwestycyjny wewnątrz okręgu | Podjęwane wewnątrz okręgu, ale o znaczeniu ponadlokalnym | Podjęwane poza okręgiem, brak kapitału inwestycyjnego wewnątrz okręgu | Podjęwane na szczeblu rządu, brak kapitału inwestycyjnego wewnątrz okręgu |
| Perspektywy rozwoju regionu | Trwale, oparte na sile lokalnych firm, wiedzy i innowacjach oraz decyzjach inwestycyjnych generowanych wewnątrz okręgu | Trwale, oparte na sile dużych przedsiębiorstw oraz wiedzy i innowacjach oraz decyzjach inwestycyjnych generowanych wewnątrz okręgu | Nietrwale, zależne od wiedzy, innowacji i decyzji inwestycyjnych generowanych poza okręgiem | Nietrwale, zależne od wiedzy, innowacji i decyzji inwestycyjnych generowanych poza okręgiem |

Źródło: M. Gancarczyk, Model ewolucji klastrów a zarządzanie rozwojem regionu, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu” 2009, nr 129, s. 190–197.

Kooperacja przedsiębiorstw w klastrach

A. Marshall, obserwując pod koniec XIX wieku skupiska małych rzemieślniczych firm m.in. w Sheffield (produkcja noży), Birmingham (przemysł metalowy) i Manchester (przemysł włókienniczy), zaobserwował zjawisko korzyści zewnętrznych wynikających z aglomeracji firm powiązanych kooperacją pionową, a jednocześnie silnie konkurujących w ramach tych samych sektorów. Wynikające z aglomeracji korzyści zewnętrzne przybierały jego zdaniem następujące formy¹⁵:

- korzyści specjalizacji, umożliwiających osiągnięcie wysokich kompetencji w ramach jednej z faz procesu wytwarzania produktu oraz efektu skali,
- korzyści informacji i komunikacji, osiągane głównie dzięki personelowi, który jest przywiązany nie tyle do firm, co do okręgu, jako geograficznego obszaru i wykazuje dużą mobilność między przedsiębiorstwami, sprzyjając dyfuzji innowacji,
- korzyści z dostępu do wykwalifikowanych kadr.

Kooperacja między firmami wynika tutaj z powiązań w ramach procesu wytwarzania danego produktu. Poza tymi prostymi relacjami dostawca–odbiorca, firmy silnie konkurują i nie tworzą wyższych systemów kooperacji, jak np. wspólne przedsięwzięcia marketingowe czy badawczo-rozwojowe. Zgromadzenie w jednej przestrzeni firm działających w podobnych sektorach i wymagających podobnych aktywów ułatwia dostęp do czynników produkcji, specyficznych dla danego przemysłu zasobów i infrastruktury technicznej. Konkurencyjno-kooperacyjne relacje między firmami łączą się w okręgu Marshalla z powiązaniem z organizacjami otoczenia. Na zewnątrz środowiska małych firm znajdują się organizacje oferujące usługi biznesowe oraz kapitał ryzyka.

Włoskie okręgi przemysłowe zidentyfikowano, obserwując sukces organizacji przemysłu opartej na małych i średnich firmach w środkowych i północno-wschodnich Włoszech, na przełomie lat 70. i 80. XX wieku. W latach 80. XX w. wielkie korporacje, nie mogąc odzyskać konkurencyjności sprzed kryzysu naftowego w ramach mało elastycznych struktur pionowych, zaczęły stosować system zleceń prowadzących do dezintegracji pionowej na podstawie powiązań kooperacyjnych z małymi firmami. Przedstawiciele włoskiej szkoły ekonomiki przemysłu (G. Beccattini, A. Bagnasco, M. Bellandi, S. Brusco, G. Garofoli), M. Piore i S. Sabel oraz reprezentujący tzw. kalifornijską szkołę lokalizacji A.J. Scott, M. Storper i R. Walker odwołali się wówczas do koncepcji okręgu przemysłowego Marshalla, opisując organizację przemysłu w regionach środkowych i północno-wschodnich Włoch, określanych jako Trzecia Italia. Badacze tzw. okręgu włoskiego obwieszali wówczas koniec epoki masowej produkcji, której efektywność oparta była na efekcie skali i przywództwie kosztowym, na korzyść elastycznych systemów produkcji, umożliwiających wytwarzanie w małych seriach i dopasowanie do potrzeb stosunkowo wąskich grup klientów. Przełom ten określa się mianem przejścia od epoki fordyzmu do postfordyzmu. Zwrócono wów-

czas uwagę na zdolność małych firm do szybszej reakcji na nieciągłe zmiany w otoczeniu oraz możliwość naśladowania korzyści skali i zakresu dużych firm przez firmy małe, zorganizowane w relacjach kooperacyjnych.

Dla F. Pyke'a i W. Sengenberga¹⁶ włoski okręg przemysłowy nie jest po prostu aglomeracją firm z pokrewnych sektorów, lecz jego podstawowy wyróżnik stanowi sposób organizacji, oznaczający system powiązań między firmami i organizacjami otoczenia. Storper¹⁷ określa tę właściwość okręgu jako *untraded interdependencies*, tj. zależności, których nie można nabyć, przenieść, unikalną przewagę konkurencyjną związaną z cechami organizacji przemysłowej i instytucjonalnego profilu terytorium. U podstaw instytucjonalnej charakterystyki włoskich okręgów leżą silne powiązania rodzinne – dominacja firm rodzinnych, wpływ Kościoła, a zarazem paradoksalnie, wpływ partii komunistycznej. Między firmami zachodzą silne relacje konkurencyjne, a jednocześnie kooperacyjne powiązania pionowe prowadzące do wytworzenia produktu finalnego. Osiągają one w ten sposób możliwość specjalizacji, ale jako organizacja kooperujących podmiotów zyskują korzyści skali i zakresu dorównujące tym osiąganym przez firmy duże. Współpraca i bliskość przestrzenna oraz ruchliwość personelu prowadzą do wysokiej innowacyjności, głównie w dziedzinie procesu wytwarzania i wzornictwa, gdyż mamy do czynienia głównie z sektorami w fazie dojrzałej (Emilia Romania dostarcza ok. 30 % światowej produkcji płytek ceramicznych). Firmy konkurują na podstawie dyferencjacji, a nie kosztu. Sprzyja temu nie tylko charakter personelu, lecz innowacje organizacyjne dotyczące jednocześnie środowiska firm i ich otoczenia, w tym powoływanie regionalnych stowarzyszeń przyznających certyfikaty jakości i zapobiegających obniżaniu kosztów przez np. stosowanie tańszych lecz gorszych surowców i półproduktów.

Innowacja organizacyjna przejawia się ponadto w reakcji na ułomności rynku związane z trudnością dostępu do informacji i kapitału. Firmy okręgu wytwarzają bardziej zaawansowane formy kooperacji niż tylko w ramach relacji pionowych, jak w okręgu Marshalla. Przedsiębiorstwa, stowarzyszenia zawodowe, izby gospodarcze i samorząd lokalny tworzą instrumenty dzielenia ryzyka i innowacji, np. konsorcja oferujące poręczenia kredytowe czy współfinansowanie promocji eksportu oraz usług finansowych i biznesowych, na które pojedyncza mała firma nie może sobie pozwolić. Najczęściej jednak, kojarzoną z włoskimi okręgami formą innowacji organizacyjnej, jest elastyczna specjalizacja, silnie związana z innowacją procesu w postaci elastycznej technologii. Jest to forma organizacji przemysłu polegająca na specjalizacji w ramach szerszej grupy asortymentowej. Korzystając z elastycznej specjalizacji, firma nie obsługuje jednego odbiorcy w łańcuchu wartości prowadzącym do finalnego produktu, lecz kilku odbiorców w ramach podobnych lub tych samych produktów¹⁸. Dostawca unika w ten sposób ryzyka związanego z uzależnieniem od jednego klienta, a z drugiej strony w pełni wykorzystuje elastyczną technologię do obsługi różniących się potrzebami odbiorców.

Kooperacja w okręgu włoskim przenosi się z poziomu wyłącznie firm na poziom instytucjonalnego otoczenia. Organizacja przemysłu jest tutaj rozumiana jako część organizacji całego regionu, a sukces firm wewnątrz tej organizacji jest silnie uzależniony od całej struktury zarządzania regionem (*governance structure*), rozumianej jako zbiór relacji łączących firmy i organizacje otoczenia. Organizacja ta w przypadku włoskich okręgów zapewnia niskie koszty transakcyjne. Decyduje o tym przewyższenie podstawowych czynników wysokich kosztów transakcji w postaci dostępu do informacji i ryzyka oportunistycznego stron. Współpraca oparta na zaufaniu i powtarzalności relacji rozwiązuje zarówno „dylemat więźnia”, jak i problem „moralnego ryzyka”.

M.E. Porter spopularyzował koncepcję klastra jako geograficznego zgrupowania powiązanych sektorów, które tworzą łańcuch wartości sprzyjający efektom synergicznym¹⁹. Klastr jest rozwinięciem koncepcji okręgu Marshalla i włoskiego. Dostrzegając znaczenie powiązań między firmami w ramach określonego sektora, M.E. Porter przenosi jednak akcent na powiązania między sektorami w ramach łańcucha wartości. Badając 16 opisów przypadków regionów charakteryzujących się skupiskami wysoce konkurencyjnych sektorów (płytki ceramiczne we Włoszech, przetwórstwo rolno-spożywcze w Danii, produkcja maszyn drukarskich w Niemczech, produkcja sprzętu medycznego w USA, produkcja robotów w Japonii), opisał organizację przemysłową tych miejsc. Wyróżnił cztery poziomy powiązanych sektorów: produktów wiodących (sektory wiodące), maszyn, wyspecjalizowanych poddostawców (sektory pokrewne) i usług związanych z przemysłami wiodącymi (sektory wspierające). Regiony czerpiące przewagę konkurencyjną z synergii powiązań między sektorami stanowią o przewadze konkurencyjnej krajów, gdyż mają często decydujący udział w ich eksporcie. Podkreślając znaczenie ponadregionalnego i ponadkrajowego konkurowania dla bogacenia się regionu i inspirowania innowacyjności firm, M.E. Porter zwraca uwagę na potrzebę otwarcia klastrów na otoczenie. Cechą gospodarki każdego kraju jest występowanie geograficznych skupisk przemysłów. Nie każde takie zjawisko staje się elementem przewagi regionu czy kraju, gdyż decyduje zdolność do podjęcia walki konkurencyjnej na zewnątrz.

Dzięki bliskości przestrzennej i powiązaniom między firmami oraz synergii między sektorami powstaje i kumuluje się wiedza właściwa danemu skupisku przemysłu. Wiedza ta decyduje o zdolności klastrów do generowania innowacji przełomowych, prowadzących do powstania nowych sektorów. Rolą tych nowych sektorów jest podtrzymywanie konkurencyjności klastrów w sytuacji zmierzchu lub spadku konkurencyjności firm w ramach dotychczasowych sektorów²⁰. Unikalność przewagi konkurencyjnej klastrów wynika z właściwego terytorium (region), charakteru firm (strategia, struktura i rywalizacja), popytu, czynników produkcji, sektorów pokrewnych i wspierających oraz przypadku i polityki rządu.

Okręg Marshalla jest organizacją przemysłu zdominowaną przez firmy małe i średnie, podobnie jak okręgi włoskie. W koncepcji klastra M.E. Portera nie zauważa się preferowanej wielkości firmy. Lata 90. XX wieku wskazały, że w obliczu globalizacji i zwiększonej konkurencji włoskie okręgi oparte na małych i średnich przedsiębiorstwach

zaczynają tracić swoją przewagę²¹. Badania nad grupą regionów w Ameryce Północnej, Brazylii, Korei, Japonii i Europie Zachodniej przywiodły M.E. Markusen do wniosku, że nie tylko organizacja przemysłu oparta na małych firmach jest współcześnie efektywną formą powiązań w ramach danej przestrzeni²². Obok okręgu Marshalla i włoskiego (jako wzorcowych okręgów innowacyjnych), wyróżniono dodatkowo okręgi, w których osiągnięcia rozwoju jest:

- jedna lub kilka dużych firm kooperujących na podstawie długoterminowych kontraktów z grupą małych poddostawców (okręg „oś i szprychy”);
- oddział dużej firmy ponadnarodowej, który nie wykształca w procesie produkcji powiązań kooperacyjnych z firmami okręgu, lecz ma powiązania z oddziałami, dostawcami i odbiorcami firmy macierzystej poza okręgiem (okręg „satelita”); firmy lokalne mogą dostarczać usług wspierających a powiązania z nimi są słabe i krótkoterminowe; decyzje inwestycyjne podejmowane są w siedzibie zarządu firmy, który znajduje się poza okręgiem i może łatwo zdecydować o wycofaniu oddziału z okręgu, na wypadek dekoniunktury lub trudności w firmie matce;
- instytucja publiczna, która może być firmą państwową, szkołą wyższą, bazą wojskową i stanowić swego rodzaju mix wcześniej charakteryzowanych okręgów (okręg „kotwica”).

Badania A. Markusen wskazują, że intensywność i krótko- lub długoterminowe relacje kooperacyjne między przedsiębiorstwami zależą od charakteru firm (mała, oddział dużej firmy lub siedziba główna i strategiczne oddziały dużej firmy) dominujących w okręgu. Z kolei intensywność powiązań kooperacyjnych między firmami determinuje zarówno długoterminowe perspektywy rozwoju firm lokalnych, jak i długoterminowe perspektywy rozwoju całego regionu, w którym zlokalizowany jest okręg. Współdziałanie przedsiębiorstw w ramach sieci powiązań (istnienie sieci powiązań jest kluczowym elementem analizy) determinuje również możliwość generowania, absorpcji i dyfuzji innowacji w regionie. Jest ponadto decydujące dla istnienia w okręgu mechanizmów dzielenia ryzyka, innowacji i stabilizacji (jak np. wspólne przedsięwzięcia w dziedzinie badania i rozwoju czy marketingu oraz poręczenia kredytowe, obecne w okręgu włoskim i ewentualnie w okręgu opartym na instytucji publicznej) oraz usług biznesowych i źródeł finansowania (w okręgu Marshalla i włoskim są one obecne na zewnątrz małych firm i dostępne w ich regionie, w okręgu „oś i szprychy” są zamknięte w ramach dużej firmy, a w okręgu „kotwica” brak wyspecjalizowanych źródeł finansowania i usług biznesowych – oddział dużej firmy korzysta z zasobów jednostki macierzystej, zlokalizowanej poza regionem).

Akcentuje się też nastawienie trzech dodatkowych typów okręgów na kooperację zewnętrzną w procesie wytwarzania produktu czy usługi, co wiąże się z ponadregionalnym znaczeniem produkcji dużej firmy lub jej oddziału w okręgu. Charakterystyczne jest podkreślenie roli dużej firmy w rozwoju okręgu. Nawet czołowi badacze okręgów Trzeciej Italii, jak M. Bellandi, doceniają obecnie znaczenie siedziby głównej lub oddziału dużej firmy dla koniunktury okręgów włoskich²³.

Podsumowanie

Relacje sieciowe w każdym z analizowanych typów klastrów opisywane są następującymi czynnikami: charakterem firm, rodzajem kontraktów między nimi, narzędziami konkurowania i dominującym typem innowacji, charakterem zasobów ludzkich, stopniem zaangażowania władz centralnych i samorządu terytorialnego, instrumentami dzielenia ryzyka, innowacji i stabilizacji²⁴ oraz decyzjami inwestycyjnymi. Wynikiem określonej charakterystyki tych czynników są perspektywy konkurencyjności regionu. W przypadku okręgu Marshalla/włoskiego oraz okręgu „oś i szprychy” są to perspektywy trwałe, gdyż opierają się na sile lokalnych firm, kooperacji oraz długoterminowych zależnościach między nimi, zakorzenionych w strukturze społecznej i kulturowej regionu. Podstawą trwałego rozwoju i przewagi konkurencyjnej danego terytorium jest też zlokalizowanie w nim centrum decyzji inwestycyjnych oraz tworzenia technologicznego *know-how* i innowacji jako podstawy konkurencyjności regionu. Jako stosunkowo nietrwałe należy uznać perspektywy konkurencyjności regionu opartego na okręgach typu „satelita” i „kotwica”. Powstają one najczęściej jako wynik decyzji lokalizacyjnych dużych podmiotów, które poszukują oszczędności na kosztach produkcji (okręg „satelita”) lub władz publicznych, dążących do stymulowania rozwoju danego regionu przez zakładanie szkół wyższych, baz wojskowych, parków technologicznych czy firmy państwowej (okręg „kotwica”). Centrum decyzji inwestycyjnych pozostaje wówczas poza okręgiem, co uzależnia region od decyzji zarządów dużych firm lub państwa. Problemem tych dwóch form organizacji przemysłu jest stosunkowo słabe zakorzenienie powiązań kooperacyjnych oddziałów firm lub inwestycji publicznych w regionie, co uniemożliwia lub utrudnia uczenie się i podnoszenie konkurencyjności firm lokalnych, a przez to absorpcję wiedzy i jej rozwój w danym regionie.

Przypisy

¹ OECD, Local and Regional Promotion of Entrepreneurship, Room Document, June, 1995, s. 3.

² M. Bednarczyk, Organizacje publiczne. Zarządzanie konkurencyjnością, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Kraków 2001.

³ A.C. Cooper, Technical entrepreneurship: What do we know?, „R&D Management” 1971, nr 3, s. 59–64.

⁴ Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008, Warszawa 2009.

⁵ European Commission, Industry, Trade and Services, „Statistics in Focus” 2008, nr 31.

⁶ D. Smallbone, *SMEs and Regional Economic Development: Developing a Policy Agenda*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1994.

⁷ OECD, *Networks of Enterprises and Local Development: Competing and Co-operating in Local Productive Systems*, Paris, 1996.

⁸ W. Vanhaverbeke, *Realizing New Regional Core Competencies: Establishing a Customer-Oriented SME Network*, „Entrepreneurship and Regional Development” 2001, vol. 13, No. 2, s. 99.

⁹ European Commission, *Clusters in Europe*, „Observatory of European SMEs” 2002, No. 3.

¹⁰ M.E. Porter, *Clusters and the New Economics of Competition*, „Harvard Business Review” 1998, November; *Clusters in Europe*, „Observatory of European SMEs” 2002, No. 3; European Commission, Brussels.

¹¹ S. Norin, *Tourism clustering and innovation. Paths to economic growth and development*, ETOUR Stockholm, 2003.

¹² M.E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, The Macmillan Press Ltd., Houndmills–Basingstoke–Hampshire–London, 1994.

¹³ A. Markusen, *Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts*, „Economic Geography” 1996, vol. 72, No. 3, s. 293–313.

¹⁴ M. Gancarczyk, *Model schyłku i odrodzenia klastrów*, „Gospodarka Narodowa” 2010, nr 3, s. 1–21.

¹⁵ M. Hajek, J. Janger, S. Macek, *SMEs, Clusters and Competitiveness – the Austrian Experience*, Conference materials, *Enhancing the Competitiveness of SMEs in the Global Economy: Strategies and Policies*, OECD, Bolonia, 14–15.06. 2000.

¹⁶ F. Pyke, W. Sengenberger, *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, International Institute for Labour Studies, Geneva, 1992.

¹⁷ M. Storper, *The Resurgence of Regional Economies, Ten Years Later: the Region as a Nexus of Untraded Interdependencies*, „European Urban and Regional Studies” 1995, No. 2.

¹⁸ C. Trigilia, *Italian Industrial Districts: Neither Myth Nor Interlude*, [w:] F. Pyke, W. Sengenberger, *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, International Institute for Labour Studies, Geneva, 1992

¹⁹ M.E. Porter, *Clusters and the New Economics...*, op.cit.

²⁰ Tak ewoluują sektory w Dolinie Krzemowej, od historycznie najwcześniej ukształtowanych i obecnie w fazie zmierzchu (półprzewodniki), do znajdującego się w fazie dojrzałej przemysłu komputerowego, aż po oprogramowanie i technologie internetowe w fazie rozwoju oraz biotechnologie i technologie ochrony środowiska jako przemysły wschodzące. Por. G. Anderson, *Industry Clustering for Economic Development*, „Economic Development Review”, Spring 1994, s. 26–32.

²¹ Już na początku lat 90. pojawiły się poglądy, że bez systemowej i długoterminowej pomocy państwa okręgi nie będą w stanie przetrwać międzynarodowej konkurencji.

Por. P.A. Julien, *The Role of Local Institutions in the Development of Industrial Districts: the Canadian Experience*, [w:] F. Pyke, W. Sengenberger, *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, International Institute for Labour Studies, Geneva, 1992, s. 209.

²² A. Markusen, op.cit., s. 293–313.

²³ M. Bellandi, *Local Development and Embedded Large Firms*, „Entrepreneurship and Regional Development”, 2001, No. 3 (13), s. 189–210.

²⁴ Instrumenty dzielenia ryzyka, innowacji i stabilizacji to przedsięwzięcia angażujące firmy, samorząd gospodarczy i terytorialny oraz instytucje finansowe dla rozwoju technologii, marketingu, kredytowania.

Bibliografia

- Bednarczyk M., Organizacje publiczne. Zarządzanie konkurencyjnością, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Kraków 2001
- Bellandi M., Local Development and Embedded Large Firms, „Entrepreneurship and Regional Development” 2001, No. 3 (13)
- Cooper A.C., Technical entrepreneurship: What do we know?, „R&D Management” 1971, No. 3
- European Commission, Industry, Trade and Services, „Statistics in Focus” 2008, No. 31
- European Commission, Clusters in Europe, „Observatory of European SMEs” 2002, No. 3
- Gancarczyk M., Model ewolucji klastrów a zarządzanie rozwojem regionu, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu” 2009, nr 129
- Gancarczyk M., Model schyłku i odrodzenia klastrów, „Gospodarka Narodowa” 2010, nr 3
- Hajek M., Janger J., Macek S., SMEs, Clusters and Competitiveness – the Austrian Experience, Conference materials, Enhancing the Competitiveness of SMEs in the Global Economy: Strategies and Policies, OECD, Bolonia, 14–15.06.2000
- Markusen A., Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts, „Economic Geography” 1996, vol. 72, No. 3
- Norin S., Tourism clustering and innovation. Paths to economic growth and development, ETOUR, Stockholm 2003
- OECD, Local and Regional Promotion of Entrepreneurship, Room Document, June 1995
- OECD, Networks of Enterprises and Local Development: Competing and Co-operating in Local Productive Systems, Paris 1996
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008, Warszawa 2009
- Porter M.E., The Competitive Advantage of Nations, The Macmillan Press Ltd., Houndmills–Basingstoke–Hampshire–London 1994
- Porter M.E., Clusters and the New Economics of Competition, „Harvard Business Review” 1998, November
- Pyke F., Sengenberger W., Industrial Districts and Local Economic Regeneration, International Institute for Labour Studies, Geneva 1992
- Smallbone D., SMEs and Regional Economic Development: Developing a Policy Agenda, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1994
- Storper M., The Resurgence of Regional Economies, Ten Years Later: the Region as a Nexus of Untraded Interdependencies, „European Urban and Regional Studies” 1995, No. 2
- Triglia C., Italian Industrial Districts: Neither Myth Nor Interlude, [w:] Pyke F., Sengenberger W., Industrial Districts and Local Economic Regeneration, International Institute for Labour Studies, Geneva 1992
- Vanhaverbeke W., Realizing New Regional Core Competencies: Establishing a Customer-Oriented SME Network, „Entrepreneurship and Regional Development” 2001, vol. 13, No. 2

The impact of cooperation between small and medium-sized enterprises (SMEs) in clusters on the competitiveness of regions

Summary

The aim of the article is to present the concept of economic activation of regions based on the development of cooperation between small and medium-sized enterprises (SMEs) in enterprise clusters. The following issues are discussed: reasons for the current interest in clusters, approaches to the cluster phenomenon by different researchers and proposed definitions of the cluster, examples of regional clusters and sources of their competitiveness. Moreover, the contribution of cooperation between SMEs into the competitiveness of the regional economy is outlined. The article is based on the review of the literature in industrial clusters and on the results of empirical studies.