



**Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae**  
Rok 18, Nr 4/2014  
Wydział Zarządzania i Administracji  
Uniwersytetu Jana Kochanowskiego w Kielcach

**Gospodarka a rozwój regionalny**

**Janusz Kot<sup>1</sup>, Ewa Kraska<sup>2</sup>**

## **KLASTRY JAKO NOWA PRZESTRZENNA FORMA ORGANIZACJI DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W ASPEKTCIE MOTYWACJI I KORZYŚCI DLA PRZEDSIĘBIORSTW**

### **Wstęp**

Permanentną cechą współczesnej gospodarki jest nieustanna konkurencja, która determinuje zachowania przedsiębiorstw polegające na geograficznej koncentracji działalności gospodarczej w określonych regionach – przedsiębiorstwa prowadzące podobną działalność gospodarczą lub komplementarną w stosunku do innych koncentrują się blisko siebie. Głównymi motywacjami, jakimi kierują się w swych decyzjach lokalizacyjnych jednostki gospodarcze są: niskie koszty funkcjonowania oraz podniesienie innowacyjności, co powinno zapewnić odpowiedni poziom konkurencyjności. W literaturze przedmiotu zostały wymienione korzyści uzyskiwane przez przedsiębiorstwa działające w klastrach, jednak w większości badania zostały przeprowadzone wśród przedsiębiorstw będących w klastrach zlokalizowanych w regionach rozwiniętych. Zatem istnieje potrzeba prowadzenia badań wśród przedsiębiorstw funkcjonujących w klastrach zlokalizowanych w regionach słabo rozwiniętych. Prowadzenie badań w tym zakresie pozwoli na weryfikację korzyści, które zostały zaprezentowane w części teoretycznej artykułu.

Przedmiotem artykułu jest zbadanie jakiego rodzaju korzyści w świetle przeglądów literatury odnoszą przedsiębiorstwa zlokalizowane w klastrach oraz na jakie korzyści liczą i jakie odnoszą jednostki gospodarcze lokalizujące się w badanych klastrach województwa świętokrzyskiego.

<sup>1</sup> Dr hab. prof. PŚk Janusz Kot, profesor, Politechnika Świętokrzyska.

<sup>2</sup> Mgr Ewa Kraska, asystent, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach, doktorant Uniwersytet Łódzki.

## Formy przestrzennej organizacji działalności gospodarczej

Celem autorów w tym podrozdziale jest wskazanie na najważniejsze teorie lokalizacji wyjaśniające przestrzenną organizację działalności gospodarczej, zwłaszcza powstawania klastrów. Dlaczego w niektórych obszarach występuje silna koncentracja przedsiębiorstwa, zaś w innych nie? Odpowiadając na to pytanie, można zakładać, iż koszty organizacji działalności gospodarczej przedsiębiorstw są uzależnione od: miejsca jej prowadzenia i świadczenia usług. Pierwszą znaczącą teorią związaną z lokalizacją zakładu przemysłowego była koncepcja zapoczątkowana przez W. Launhardta (1832-1918), zaś rozwijana przez A. Webera, który wyznaczył optymalną lokalizację przedsiębiorstwa w przestrzeni za pomocą metody tzw. „trójkąta lokalizacyjnego”, jednocześnie podkreślał korzyści aglomeracji<sup>3</sup> wynikające ze skupienia producentów i konsumentów na określonym obszarze. Próbę wyjaśniania przestrzennego rozmieszczenia większej liczby przedsiębiorstw i innych podmiotów pozostających względem siebie w sytuacji stabilnej konkurencji podjął Walter Christaller (1893-1969)<sup>4</sup>. W opracowanej teorii miejsc centralnych jego uwaga została skupiona na występowaniu zmienności pomiędzy korzyściami skali a kosztami transportu, co wpływa na powstanie sieci miejsc centralnych, w których skupiona jest działalność podmiotów gospodarczych. Koncepcje W. Christallera rozwijał A. Lösch (1906-1945) – o lokalizacji określonego przedsiębiorstwa w przestrzeni decyduje wynik oddziaływania dwóch przeciwstawnych sił: maksymalizacja indywidualnych zysków i maksymalizacja liczby podmiotów gospodarczych<sup>5</sup>. Zatem możliwa jest specjalizacja produkcji w określonych miejscach, bowiem przedsiębiorstwa preferują miejsca położone najbliżej ośrodków konsumpcji, zaopatrzenia i zbytu.

Za „ojca” współczesnych dystryktów<sup>6</sup> (okręgów) przemysłowych (industrial districts) uznaje się A. Marshalla, który to w swoich pracach podkreślał występowanie dwóch typów produkcji: pierwszy oparty na dużych pionowo zintegrowanych przedsiębiorstwach, grupujących kolejne fazy procesu wytwórczego, drugi dotyczył koncentracji wielu małych zlokalizowanych w sąsiedztwie przedsiębiorstw, specjalizujących się w poszczególnych segmentach cyklu produkcyjnego, obsługujących jedno miejsce lub skupisko<sup>7</sup>. Wskazywał na korzyści aglomeracji,

<sup>3</sup> „Korzyści te w postaci zgrupowania jednostek gospodarczych wspólnie korzystających np. z infrastruktury technicznej, pozwalają pokryć z nawiązką koszty transportu i koszty pracy” - J. Dębski, *Gospodarka przestrzenna jako nauka*, Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2005, s. 103.

<sup>4</sup> Z. Przygodzki, *Region i klasyczne teorie jego rozwoju* [w:] *Region i jego rozwój w warunkach globalizacji*, J. Chądzyński, A. Nowakowska, Z. Przygodzki (red.), Wyd. CeDeWu.pl, Warszawa 2007, s. 49.

<sup>5</sup> R. Domański, *Gospodarka przestrzenna*, PWN, Warszawa 2000, s. 46.

<sup>6</sup> Dystrykt - z języka angielskiego oznacza dzielnicę. U Marshalla dystrykt przemysłowy to wyspecjalizowana dzielnicza przemysłowa, która jest częścią dużego miasta, w którym istnieją również inne specjalizacje, zatem analiza ta obejmuje całą aglomerację miejską.

<sup>7</sup> E. Kraska, B. Rogowska, *Rola i znaczenie koncepcji A. Marshalla dla wyjaśniania współczesnych procesów rozwoju regionalnego* [w:] *Prace Naukowe UE we Wrocławiu*.

jakie uzyskują przedsiębiorstwa dzięki funkcjonowaniu w geograficznej bliskości i wzajemnych interakcjach<sup>8</sup>.

Koncepcję nawiązującą do klastra przedstawił François Perroux (1903-1987)<sup>9</sup>, uważał, że w gospodarce występuje „efekt dominacji” polegający na koncentracji podmiotów gospodarczych (nawet mikrojednostek) wokół pewnych „biegunów wzrostu”, co wpływa na: zmniejszenie konkurencji pomiędzy tymi podmiotami oraz wzrost wydajności zespołowej<sup>10</sup>. Z kolei H. Coase i O.E. Williamson (ur. 1932), który w książce *Market and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications* (1975) do analizy przedsiębiorstwa przy założeniu odrębności rynków i hierarchii włączył koszty transakcyjne. O. Williamson wyróżnił dwa rodzaje kosztów transakcyjnych z jakimi mogą mieć do czynienia przedsiębiorstwa: *ex post* i *ex ante*<sup>11</sup>. Wysokie koszty transakcyjne obniżają efektywność przedsiębiorstwa. Mogą one nadmiernie rosnać jeśli towarzyszyć im będzie: niepewność uniemożliwiająca zawarcie satysfakcjonujących umów, specyfika zasobów umożliwia pojawianie się uzależnienia jednej ze stron od drugiej, co może stwarzać stronie uzależniającej korzystne warunki dla wykorzystywania tej sytuacji w celu osiągnięcia własnych korzyści (oportunizm) a także duża częstotliwość zawieranych transakcji skłaniająca jedną ze stron do administrowania nimi zamiast każdorazowego odwoływania się do rynku jako narzędzia chroniącego przed zachowaniami oportunistycznymi<sup>12</sup>. Przedsiębiorstwa będące we współpracy opartej na powtarzalnych kontraktach mają mniejsze koszty transakcyjne niż przedsiębiorstwa, które za każdym razem poszukują partnerów, ponieważ już nie ponoszą kosztów związanych z jego poszukiwaniem, porównywaniem ofert itp. Ograniczoną racjonalność oraz oportunizm podmiotów gospodarczych działających na rynku powoduje, że koszty realizacji transakcji na rynku mogą rosnać nadmiernie jeśli towarzyszy im: niepewność uniemożliwiająca zawarcie satysfakcjonujących umów, specyficzne zasoby powodujące uzależnienie się jednego podmiotu od drugiego (może on wykorzystać ową sytuację w celu osiągnięcia własnych korzyści – oportunizm), duża częstotliwość

---

<sup>8</sup> Patrz szerzej: M. Gancarczyk, J. Gancarczyk, *Konkurencyjność skupisk przemysłu (clusters)-od korzyści zewnętrznych do korzyści sieci* [w]: *Studia Regionalne i Lokalne* nr 2-3/2002, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2002, s. 78.

<sup>9</sup> Profesor ekonomii, wykładał w Lyon i Paryżu. Autor następujących dzieł: *Kapitalizm* (La capitalisme 1948), *Ekonomia XX wieku* (1961), *Władza i gospodarka* (1975).

<sup>10</sup> W. Stankiewicz, *Historia myśli ekonomicznej*, Wyd. PWE, Warszawa 2007, Wydanie III, s. 394.

<sup>11</sup> Do kategorii kosztów *ex ante* zalicza on koszty: projektowania, negocjowania oraz zabezpieczenia umowy. Są to koszty powstające w trakcie przygotowania i negocjowania kontraktów. Wysokość kosztów zależy od rodzaju dóbr i usług, które w ramach kontraktu mają być wytwarzane. Koszty *ex post* obejmują koszty: niedostosowania, renegeacji, założeń i koszty bieżące, związane ze strukturami zarządzania (często nie z sądami), którym spory są przedkładane; koszty składowania zabezpieczającego wykonanie zobowiązań. O. E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wyd. PWN, Warszawa 1998, s. 30-35.

<sup>12</sup> O.E. Williamson, *The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes*, “Journal of Economic Literature”, Vol. XIX (December 1981), s. 553.

zawieranych transakcji<sup>13</sup>. W latach 80. XX w.<sup>14</sup> grupa założona przez Ph. Aydalota reprezentująca kierunek GREMI, wskazała na korzyści dla przedsiębiorstw, które wynikają z panującego lokalnego środowiska innowacyjnego, które cechuje się odpowiednią strukturą instytucjonalną oraz co najważniejsze siecią wewnętrznymi i zewnętrznymi powiązań kooperacyjnych. Wzajemne interakcje pomiędzy podmiotami działającymi w określonej przestrzeni sprzyjają procesom uczenia się<sup>15</sup> i powstawania innowacji.

W latach 90-tych uwaga na klastry została zwrócona przez M.E. Portera, który to spopularyzował dystrykty Marshalla i uczynił z nich narzędzie badania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw. Dystrykty przemysłowe u Portera obejmowały kilka połączonych ze sobą przemysłów, branż czy łańcuchów produkcji, najważniejszym ich wyróżnikiem jest konkurencja. Występowanie w gospodarce klastrów jest wynikiem występowania korzyści lokalizacji<sup>16</sup>. Wskazywał, iż klastry w krajach rozwijających się cechują słabsze więzi nieformalne niż klastry w krajach rozwiniętych<sup>17</sup>.

Również współczesny laureat nagrody nobla w dziedzinie ekonomii P. Krugman budując model równowagi przestrzennej alokacji aktywności ekonomicznej swoje założenia koncepcyjne oparł na teoriach lokalizacji, teorii handlu oraz teorii polaryzacji<sup>18</sup>. W analizach zakładał, że: po pierwsze – producenci lokują się blisko swoich dostawców i odbiorców, po drugie występuje ograniczona mobilność niektórych zasobów. Powoduje to występowanie korzyści skali i korzyści aglomeracji. Przestrzenna koncentracja działalności gospodarczej ma swoje źródła w: korzyściach zewnętrznych kooperujących przedsiębiorstw, niskich kosztach transportu, wykwalifikowanej kadrze, konkurencji monopolistycznej, korzyściach skali rynku wewnętrznego. Wspólna lokalizacja przedsiębiorstw z określonej branży wpływa na rozbudowę potencjału tego regionu i napływem do niego nowych przedsiębiorstw.

Podsumowując wskazane powyżej teorie w pewien sposób wyjaśniają powstawanie koncentracji przemysłów w pewnych obszarach, jednocześnie można zauważyć, zmianę podejścia do analizy czynników odpowiadających za ową koncentrację. We współczesnych teoriach nastąpiło przewartościowanie czynników przestrzennej koncentracji działalności gospodarczej tj., bliskość zasobów surowcowych nie jest wyznacznikiem koncentracji przemysłu, lecz „odpowiednie środowisko”<sup>19</sup>. Jednocześnie autorzy zaprezentowanych teorii wymieniają korzyści zarówno dla przedsiębiorstw, jak i regionów w których występuje owa koncentracja przemysłu.

---

<sup>13</sup> O.E. Williamson, *The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes*, „Journal of Economic Literature”, Vol. XIX (December 1981), s. 553.

<sup>14</sup> I. Pietrzyk, *Polityka regionalna Unii Europejskiej*, Wyd. AE, Kraków 1999, s. 48.

<sup>15</sup> Cechą charakterystyczną takich środowisk jest powstawanie i wymiana „wiedzy milczącej” pojmowanej jako nieskodyfikowanej wiedzy „krążącej” w danym regionie pomiędzy podmiotami.

<sup>16</sup> M.E. Porter *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001, s. 257.

<sup>17</sup> *Ibidem*, s. 291-294.

<sup>18</sup> S. Korenik, A. Zakrzewska-Półtorak, *Teorie rozwoju regionalnego – ujęcie dynamiczne*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011, s. 51.

<sup>19</sup> Pod tym określeniem należy rozumieć specyficzne uwarunkowania regionalne sprzyjające procesom rozwoju: danej branży, dziedziny gospodarki, jak również powstawania innowacji, przepływowi wiedzy i informacji.

Tabela 1. Teorie wyjaśniające powstawanie klastrów i innych form działalności gospodarczej.

| Teoria                            | Autor/Autorzy   |
|-----------------------------------|---|
| Lokalizacja zakładu przemysłowego | W. Launhardta   |
| Teorie lokalizacji przemysłu      | A. Webber   |
| Teoria miejsc centralnych         | W. Christaller, A. Lösch  |
| Aglomeracja przemysłu             | E.M. Hoover   |
| Dystrykt przemysłowy              | A. Marshall, G. Becattini   |
| Biegun wzrostu                    | F. Perroux, O. Hirschman  |
| Koszty transakcyjne               | H. Coase, Oliver E. Williamson  |
| Strefy wzrostu                    | Dahmen E.   |
| Bloki kompetencji                 | A-Ch. Fridh   |
| Kompleksy przemysłowe             | I, Drejer, F., (S. Kristensen K. Laursen)                                   |
| Łańcuchy produkcyjne              | D. Jacobs, A. P. De Man   |
| Technopolie                       | Castells M., Hall P.  |
| Systemy innowacyjne               | Lundval, Edquist, H., J. Braczyk, P. Cooke, M. Heidenreicha                 |
| Środowisko innowacyjne            | Badacze z GREMI ( Groupe de Recherche Européen sur les Milieuc Innovateurs) |
| Regiony uczące się                | Asheim, Simmie  |
| Sieci                             | OECD  |
| Przewaga konkurencyjna            | M. E. Porter  |
| Nowa Geografia Ekonomiczna        | P. Krugman  |

Źródło: opracowanie własne. Por.: T. Brodzicki, T. Szultka, *Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw*, „Organizacja i Kierowanie”, nr 4/110, Warszawa 2002, s. 3.

## 2. Klastry jako nowa forma organizacji działalności gospodarczej

Najbardziej znaną i rozpowszechnioną definicją klastra jest ujęcie M. Portera<sup>20</sup>: „geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji (na przykład uniwersytetów, jednostek normalizacyjnych i stowarzyszeń branżowych) w poszczególnych dziedzinach, konkurujących między sobą, ale również współpracujących”<sup>21</sup>. Poprzez określenie „wzajemnie powiązanych firm” należy rozumieć:

- wzajemną kooperację przedsiębiorstw w określonych obszarach, która obejmuje: trwałe i wzajemne świadczenia, wspólne podejmowanie działań gospodarczych, jak również ich koordynację, w celu uzyskania korzyści ekonomicznych w postaci racjonalizacji gospodarowania w skali dwóch lub kilku jednostek ekonomicznych<sup>22</sup>,
- wzajemną konkurencję.

<sup>20</sup> M. Porter jako pierwszy użył słowa „klaster”.

<sup>21</sup> M.E. Porter, *Porter o konkurencji*, przekł. Andrzej Ehrlich, PWE, Warszawa 2001, s. 246. Oryginalny tytuł dzieła nosi nazwę: *The Competitive Advantage of Nations*, MacMillan, London 1990.

<sup>22</sup> A. Jurkowska, *Porozumienia kooperacyjne w świetle wspólnotowego i polskiego prawa ochrony konkurencji*, „Prawo i Praktyka Gospodarcza”, Warszawa 2005, s. 44.

W literaturze przedmiotu występuje różnorodność definicji opisujących atrybuty klastra, co zostało zaprezentowane w tabeli 2.

Tabela 2. Przegląd definicji klastrów.

| Autor                  | Definicja  | Źródło   |
|------------------------|--|--|
| M. E. Porter           | Geograficzne skupisko <b>wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach</b> i związanych z nimi instytucji (na przykład uniwersytetów, jednostek normalizacyjnych i stowarzyszeń branżowych) w poszczególnych dziedzinach, <b>konkurujących między sobą</b> , ale również współpracujących.   | <i>Porter o konkurencji</i> , przekł. Andrzej Ehrlich, PWE, Warszawa 2001, s. 246. Oryginalny tytuł dzieła nosi nazwę: <i>The Competitive Advantage of Nations</i> , MacMillan, London 1990. |
| R. Rabelotti           | Geograficzne skupisko wyspecjalizowanych firm działających w pokrewnych sektorach, <b>powiązanych siecią publicznych i prywatnych instytucji wspierających ich aktywność</b> . Pomiedzy podmiotami gospodarczymi występują powiązania rynkowe i pozarynkowe, wynikające z wymiany dóbr i informacji, zaś zachowania poszczególnych przedsiębiorstw determinowane są przez poczucie więzi i wspólnoty z innymi firmami z pokrewnych sektorów, działającymi w tej lokalizacji. | Is there an „Industrial District Model?” Footwear District in Italy and Mexico Compared, “World Development, Vol. 23, N. 1, 1995.  |
| P. Swann, M. Prevezzer | Grupa przedsiębiorstw zlokalizowanych na wyodrębnionym obszarze.   | A Comparison of the Dynamics of Industrial Clustering In Computing and Biotechnology, „Research Policy” 1996, No. 25.  |
| S. Rosenfeld           | Geograficzne skupisko przedsiębiorstw działających w pokrewnych sektorach, funkcjonujących na lokalnym rynku pracy, powiązanych ze sobą, <b>świadczących sobie komplementarne usługi i korzystających ze wspólnej infrastruktury oraz wyspecjalizowanych dostawców</b> .   | Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development, “European Planning Studies” 1997, vol. 5, No. 1.   |
| T. Padmore H. Gibson   | Koncentracja firm, która działa dzięki interakcjom, tj. przez <b>bezpośrednie konkurowanie</b> oraz kooperację, <b>poprzez bycie dostawcą lub konsumentem w łańcuchu wartości</b> . Klastry to ekonomiczne regiony, które mogą, ale nie muszą dostosowywać się do politycznych granic.   | Modeling systems of innovation: II. A framework of industrial cluster analysis in regions “Research Policy” 1998, No. 26, s. 627.  |
| OECD                   | Sieć produkcyjna powiązanych ze sobą firm połączonych w łańcuchu produkcyjnym wartości dodanej. Mogą one obejmować także <b>strategiczne związki z instytucjami naukowymi, konsultantami i klientami</b> .   | OECD, Boosting Innovation – the Cluster Approach, Paris 1999, s. 8.  |
| P. Cook                | Firmy bliskie przestrzennie, połączone wertykalnymi i horyzontalnymi zależnościami, <b>związane z lokalną infrastrukturą wsparcia biznesu</b> i dzielące wspólną wizję rozwoju gospodarczego. Współpracują i konkurują ze sobą na danym dziale rynku.  | Clusters as Key Determinants of Economic Growth: The Example of Biotechnology [w:] Cluster Policies – Cluster Development? A. Mariussen (red.), Nordregio Report, Stockholm 2001, s. 24.     |

cd. Tabeli 2.

| Autor   | Definicja   | Źródło  |
|---|---|---|
| L. Van den Berg, E. Braun, W. van Winden                          | Klasy jako zlokalizowane sieci wyspecjalizowanych organizacji, w których procesy produkcji są ściśle połączone poprzez wymianę towarów, usług i / lub wiedzy.   | Growth Clusters in European Cities: An Integral Approach, Urban Studies, 38, 1,(2001), s. 187.  |
| Organizacja Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju Przemysłowego UNIDO | Regionalne i terytorialne koncentracje firm produkujących lub sprzedających podobne lub komplementarne produkty, a przez to zmuszone do stawiania czoła wspólnym problemom. Taka koncentracja przedsiębiorstw może przyczynić się do <b>powstawania wyspecjalizowanych dostawców maszyn, surowców lub przyspieszyć rozwój specjalistycznych usług</b> . Sektorowe i geograficzne skupisko przedsiębiorstw, które produkują lub sprzedają podobne lub komplementarne produkty, napotykając na podobne wyzwania bądź szanse.                        | Development of clusters and networks of SME's. The UNIDO Programme, Vienna 2001, s. 9   |
| G. Becattini  | Jednostka społeczno-terytorialna, gdzie wzajemnie przenikają się <b>lokalne wartości społeczne, tradycje produkcyjne z lokalnymi przedsiębiorstwami</b> .   | Industrial District. A New Approach to Industrial Change. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK 2004, s. 19.  |
| P. Morosini   | Wspólnota ludzi i firm zlokalizowanych blisko siebie na danym obszarze, na <b>którym współpracują ze sobą w sensie ekonomicznym</b> , w celu wytworzenia produktu lub usługi oraz dostarczenia ich na rynek.  | Industrial Cluster. Knowledge Integration and Performance, World Development 2004, Vol. 32, No. 2, s. 307.  |
| Ministerstwo Gospodarki   | Przez klastery rozumie się przestrzenną i sektorową koncentrację podmiotów działających na rzecz rozwoju gospodarczego lub innowacyjności oraz co najmniej 10 przedsiębiorców wykonujących działalność gospodarczą na terenie jednego lub kilku sąsiednich województw, <b>konkurujących i współpracujących</b> w tych samych lub pokrewnych branżach oraz powiązanych rozbudowaną <b>siecią relacji o formalnym i nieformalnym charakterze</b> , przy czym co najmniej połowę podmiotów funkcjonujących w ramach klastra stanowią przedsiębiorcy. | Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 2 grudnia 2006 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej niezwiązanej z programami operacyjnymi (Dz.U.06.226.1651). |
| K. Mrozowicz  | Procesowo zdeterminowany strukturalno-funkcjonalny system organizacyjny, działający w oparciu o reguły administracyjno-prawne w pewnym otoczeniu społeczno-ekonomicznym, którego efektywność uwarunkowana jest oddziaływaniem środowiska zewnętrznego oraz cechami jego warunków wewnętrznych, ich wzajemną koincydencją i współzależnością, które w sumie podlegają wpływowi powszechnych procesów systemowych, a głównie: <b>homeostazie, synergii, entropii, specjalizacji i ekwiwalencji</b> .  | <i>Klasy przedsiębiorczości z perspektywy teorii organizacji</i> , „Kwartalnik Nauka i Gospodarka”, Kraków 2010, s. 6.  |

Źródło: opracowanie własne, rozszerzone na podstawie: W. Stypułkowski, *Brak kapitału społecznego jako bariera rozwoju struktur klastrowych w Polsce Wschodniej* [w:] *Czynniki endogeniczne rozwoju Polski Wschodniej*, D. J. Błaszczuk, M. Stefański (red.), Wyd. Wyższej Szkoły Ekonomii i Innowacji w Lublinie, Lublin 2008, s. 200-201.

Na podstawie zaprezentowanych różnych ujęć klastra można stwierdzić, iż jest on terytorialną formą organizacji produkcji posiadającą następujące cechy charakterystyczne:

- współpraca pomiędzy przedsiębiorstwami oparta jest na normach i wartościach danej społeczności, nie jest ona jednorazowa lecz powtarzalna,
- przestrzenna bliskość podmiotów działających w tym samym, bądź pokrewnych sektorach przemysłu lub usług powoduje występowanie wzajemnej konkurencji,
- sieciowy charakter powiązań pomiędzy podmiotami,
- głównie pionowa integracja działalności gospodarczej, tj. połączenie odrębnych faz procesu produkcji, jak również dystrybucji oraz sprzedaży lub innych procesów gospodarczych, co prowadzi do komplementarności prowadzonych działań przez przedsiębiorstwa.

W większości przedstawionych definicji autorzy wskazują, że głównymi aspektami funkcjonowania klastrów są: konkurencja i współpraca. Owe zachodzące interakcje pomiędzy przedsiębiorstwami są głównymi generatorami korzyści płynących dla przedsiębiorstw działających w klastrach, co może stanowić motywację dla innych przedsiębiorstw do działania w takiej formie. Analiza zapisów definicji klastra zaprezentowanych w powyższej tabeli pozwala na wskazanie korzyści jakie stają się udziałem przedsiębiorstw działających w klastrach. Należą do nich:

- kontakt i możliwości korzystania z usług wyspecjalizowanych dostawców i innego rodzaju kooperantów,
- działania w sieci publicznych i prywatnych instytucji wspierających aktywności firmy,
- dostęp i wymiana informacji,
- poczucie więzi i współpracy z innymi firmami,
- wzajemne świadczenie kompleksowych usług,
- korzystanie ze wspólnej infrastruktury,
- uczestnictwo w łańcuchu wartości,
- związki z instytutami naukowymi,
- związki z lokalną infrastrukturą wsparcia biznesu,
- rozwój wyspecjalizowanych umiejętności przyspieszających rozwój specjalistycznych usług,
- adaptacja lokalnych wartości społecznych,
- działanie w środowisku o utrwalonych tradycjach kulturowych i produkcyjnych,
- działanie w sieciach o formalnym i nieformalnym charakterze,
- korzyści wynikające ze stanu homeostazy i synergii,

Większość korzyści wskazywanych w definicjach nie odnosi się do podnoszenia poziomu innowacyjności, wartości i konkurencyjności firm działających w klastrach. Tym zagadnieniom poświęcone są rozważania w innych źródłach literaturowych. Zajmują one w nich ważne miejsce i zostały obszernie opisane.



### 3. Główne motywacje i korzyści w świetle literatury

Pod koniec XIX w. A. Marshall obserwując skupiska małych rzemieślniczych firm, m.in. okręg nożownictwa, narzędzi i stali specjalnych Sheffieldu, okręg metalurgiczny Birmingham, okręgi włókiennicze Manchesteru, Roubaix i Kortrijk, okręg jedwabniczy Lyonu, okręg produkcji odzieży Nowego Jorku, wskazywał na korzyści płynące dla przedsiębiorstw, wynikające z ich funkcjonowania w geograficznej bliskości oraz wzajemnych interakcjach. Jego rozumowanie rozwinął Porter stwierdzając, że w klastrach występują mechanizmy pobudzające do innowacji, które są rezultatem blisko zlokalizowanych konkurentów<sup>23</sup>. Owe mechanizmy ułatwiają dyfuzję wiedzy, bowiem klastry integrując różne podmioty (tj. przedsiębiorstwa, jednostki badawczo-rozwojowe, władze publiczne) tworzą środowisko ułatwiające intensywny rozwój innowacyjnych form współpracy pomiędzy nimi oraz istotnie przyczyniają się do rozwoju innowacyjności regionów, w których funkcjonują<sup>24</sup>. Geograficzna bliskość podmiotów zlokalizowanych w klastrach sprzyja koncentracji pracowników o najwyższych kwalifikacjach, ułatwia przepływ informacji, dzięki kontaktom formalnym i nieformalnym pomiędzy przedsiębiorstwami występuje zjawisko „rozlewnia się wiedzy”. Rozwinięta sieć interakcji pomiędzy przedsiębiorstwami prowadzi do redukcji kosztów transakcyjnych prowadzenia działalności gospodarczej, tj. kosztów zawierania transakcji rynkowych przez przedsiębiorstwo i kosztów wewnętrznej koordynacji procesów produkcji, sprzedaży i dystrybucji dóbr oraz usług.

M. Porter korzyści uzyskiwane przez przedsiębiorstwa działające w klastrach sklasyfikował następująco<sup>25</sup>:

- wzrost wydajności i efektywności przedsiębiorstw funkcjonujących w klastrze lub sektorów powiązanych dzięki dostępności do wykwalifikowanej kadry specjalistów, dostępu do informacji, współpracy instytucji naukowych oraz komplementarności działalności gospodarczej przedsiębiorstw skupionych w klastrze;
- zwiększenie zdolności do innowacji poprzez analizowanie własnych osiągnięć innowacyjnych, wzajemną konkurencję oraz poszukiwanie nowych rozwiązań technologicznych<sup>26</sup>;
- dyfuzja wiedzy i innowacji pomiędzy podmiotami klastra, większa stopa kreacji nowych przedsięwzięć dzięki bliskości geograficznej.

<sup>23</sup> M.E. Porter, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001, s. 275-277.

<sup>24</sup> P. Cooke, C. De Laurentis, F. Tödtling, M. Trippl, *Regional Knowledge Economies. Markets, Clusters and Innovation*. Edward Elgar Publishing Ltd., Cheltenham 2007.

<sup>25</sup> K. Olejniczak, *Apetyt na grona? Koncepcja gron oraz koncepcje bliskości w teorii i praktyce rozwoju regionalnego* [w:] „Studia regionalne i lokalne”, nr 2(12)/2003, s. 16.

<sup>26</sup> S. Skowron, *Factors of Building Competitive Supremacy and Innovativeness in the Ecological Food Valley Cluster* [w:] *The emergence and development of clusters in Poland*, E. Bojar, Z. Olesiński (red.), Difin, Warszawa 2007, s. 141.

#### 4. Wyniki badań członków świętokrzyskich klastrów

W środkowo-południowej części Polski położone jest województwo świętokrzyskie, zajmujące 3,7% powierzchni kraju. Ze względu na niski poziom rozwoju gospodarczego mierzonego produktem krajowym brutto (PKB) per capita wraz z województwami: lubelskim, podlaskim, podkarpackim i warmińsko-mazurskim, zaliczane jest do najsłabiej rozwiniętych regionów Polski, zwanych Polską Wschodnią. PKB per capita w województwie stanowił 73,8% średniej krajowej. W 2012 r. województwo miało 2,44% udziału w wytworzeniu PKB Polski (w cenach bieżących). Według Krajowego Rejestru Podmiotów Gospodarki Narodowej działalność gospodarcza w 2013 r. prowadzona była przez 109,8 tys. przedsiębiorstw, co stanowiło 2,70% wszystkich przedsiębiorstw zarejestrowanych w Polsce. Według danych zgromadzonych w PARP w województwie świętokrzyskim funkcjonuje łącznie 15 klastrów i inicjatyw klastrowych, przy czym wskazuje się, że inicjatywa klastrowa to: „świadome i zorganizowane przedsięwzięcie, mające na celu w sposób bardziej usystematyzowany wpływać na potencjał rozwoju danego klastra”<sup>27</sup>. Jednak w oparciu o formalne umowy w województwie świętokrzyskim działają następujące klastry:

- Klaster usługowy Grono Targowe Kielce – działa jako izba gospodarcza od 2006 r., jego celem jest współpraca i wzrost konkurencyjności podmiotów, które świadczą usługi okołotargowe;
- Świętokrzysko-Podkarpacki Klaster Budowlany – tworzą go przedsiębiorstwa z branży budowlanej z regionu świętokrzyskiego i podkarpackiego, formalna umowa o współpracy pomiędzy członkami została podpisana w 2009 r.;
- Świętokrzysko-Podkarpacki Klaster Energetyczny – nieformalnie funkcjonował od 2003 r., jako klaster producentów biomasy, tworzyło go wtedy 27 podmiotów, które umownie nazwało inicjatywę Konsorcjum „Biomasa Świętokrzyska”, jako klaster energetyczny funkcjonuje od 2009 r.;
- Wschodni Klaster Odlewniczy KOM-CAST – działa w formie stowarzyszenia od 2006 r., jego członkami są przedsiębiorstwa z woj. świętokrzyskiego, podkarpackiego i lubelskiego;
- Klaster Zdrowie i Turystyka „Uzdrowiska Perły Polski Wschodniej” – klaster usługowy, w formie stowarzyszenia działa od czerwca 2009 r., skupia podmioty z województw: lubelskiego, podkarpackiego, świętokrzyskiego.

Powyższe klastry w raporcie PARP zostały uznane za „klastry znajdujące się w fazie ustabilizowanego rozwoju”<sup>28</sup>. W wymienionych klastrach na terenie województwa świętokrzyskiego działają 103 przedsiębiorstwa z sektora małych i średnich, co stanowi 0,09% tych podmiotów zarejestrowanych w REGON w woj. świętokrzyskim w 2013 r. Wśród członków powyższych klastrów przeprowadzono badania metodą PAPI z wykorzystaniem kwestionariusza badawczego. Kwestionariusz został podzielony na kilka części, do elementu motywacji, jakimi kierują

<sup>27</sup> <http://www.pi.gov.pl/PARP/data/klastry/> (12.04.2014).

<sup>28</sup> Zob. *Rozwój klastrów w Polsce Wschodniej*, PARP, Warszawa 2012, s. 9.

się przedsiębiorstwa przystępując do klastra i uzyskiwanych korzyści dzięki funkcjonowaniu w klastrze odnosiła się cześć pierwsza wywiadu. Przebadanych zostało 50 przedsiębiorstw będących członkami wyżej wymienionych klastrów. Badane przedsiębiorstwa przystępując do klastra oczekiwały głównie korzyści w postaci:

- 90% wzrostu wartości i rozpoznawalności marki,
- 80% czerpania korzyści wzajemnej konkurencji i współpracy między przedsiębiorstwami w klastrze,
- 79,6% umocnienia pozycji na rynku,
- 78% korzyści wynikających z przynależności do sieci/dobra klubowego,
- 76% realizacji wspólnych projektów biznesowych,
- 72% podniesienia innowacyjności przedsiębiorstwa,
- 70% nawiązania współpracy z ośrodkami naukowymi,
- 66% dostępu do nowych rozwiązań innowacyjnych z zakresu metod produkcji i sposobów zarządzania,
- 66% nawiązania współpracy z zorganizowanymi grupami przedsiębiorstw, np. z innymi klastrami,
- 62% łatwiejszego dostępu do wyspecjalizowanych pod kątem danego rodzaju działalności gospodarczej firm obsługowych,
- 57,1% dostępu do banku danych klastra,
- 52% wzrostu produktywności przedsiębiorstwa,
- 52% łatwiejszego dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania działalności gospodarczej,
- 52% dostępu do wspólnego systemu podnoszenia kwalifikacji,
- 42% prowadzenia wspólnych prac badawczo-rozwojowych,
- 40% redukcji kosztów prowadzenia działalności gospodarczej,
- 34% łatwiejszego dostępu do wykwalifikowanych pracowników,
- 32% obniżenia kosztów korzystania z wyspecjalizowanej infrastruktury technicznej,
- 16% łatwiejszego dostępu do regionalnych surowców naturalnych.

W kolejnym pytaniu przedsiębiorstwa wskazały korzyści, które zostały przez nie osiągnięte dzięki funkcjonowaniu w klastrze. Badane przedsiębiorstwa wskazały na następujące korzyści:

- 54% wzrost wartości i rozpoznawalność ich marki,
- 48% czerpie korzyści z wynikające z dobra klubowego, a 40% ze wzajemnej konkurencji i współpracy,
- 42% umocniło swoją pozycję na rynku zbytu,
- 40% nawiązało współpracę z ośrodkami naukowymi,
- 40% uzyskało dostęp do banku danych klastra,
- 36% uzyskało łatwiejszy dostęp do wyspecjalizowanych pod kątem danego rodzaju działalności gospodarczej firm obsługowych,
- 34% uzyskało dostęp do wspólnego systemu podnoszenia kwalifikacji,
- 34% realizuje wspólne projekty biznesowe,
- 32% podniosło innowacyjności,

- 30% nawiązało współpracę z zorganizowanymi grupami przedsiębiorstw, np. z innymi klastrami,
- 26% uzyskało dostęp do nowych rozwiązań innowacyjnych z zakresu metod produkcji i sposobów zarządzania,
- 22% ma łatwiejszy dostęp do wykwalifikowanych pracowników i zewnętrznych źródeł finansowania działalności gospodarczej,
- 20% prowadzi wspólne prace badawczo-rozwojowe,
- 20% wzrost produktywności przedsiębiorstwa,
- 14% zredukowało koszty prowadzenia działalności gospodarczej,
- 12% ma łatwiejszy dostęp do regionalnych surowców naturalnych,
- 8% obniżyło koszty korzystania z wyspecjalizowanej infrastruktury technicznej.

### **Podsumowanie**

Jednostki gospodarcze w swoim działaniu kierują się racjonalnością ekonomiczną a zatem zorientowane są na osiągnięcie korzyści, które mimo zróżnicowanego charakteru (ilościowe, jakościowe) znajdują przełożenie na wynik finansowy firmy. Powstanie nowej formy przestrzennej organizacji produkcji na bazie korzyści lokalizacji jakimi są klastry jest tego dowodem. Element korzyści jest integralną częścią wielu zaprezentowanych definicji klastra. Poświęcono mu wiele miejsca w literaturze przedmiotu. Wymieniane korzyści mają szerokie spektrum, ale zawsze związane są z kategoriami ekonomicznymi lub czynnikami mającymi na nie wpływ. Wyniki zaprezentowanych w artykule badań wykazały iż oczekiwane przez przedsiębiorców korzyści z funkcjonowania w klastrze są zbliżone z tymi wskazywanymi w literaturze. Inaczej natomiast kształtuje się kwestia oczekiwań przedsiębiorców z rzeczywistością. Poziom osiągniętych korzyści w porównaniu z oczekiwaniami kształtuje się na pułapie 50%, np. podniesienia poziomu innowacyjności oczekiwało 72% badanych firm a osiągnęło je 32%, wzrostu wartości firmy spodziewało się 90% ankietowanych a osiągnęło 54%. Podobnie kształtuje się sytuacja w pozostałej grupie korzyści jakie chciano i jakie osiągnięto. Wyniki badań przedsiębiorstw zlokalizowanych w klastrach województwa świętokrzyskiego wskazują na poprawność ich enumeracji w literaturze. Jednakże w sferze realnych procesów gospodarczych występują duże rozbieżności. Interesującym byłoby przeprowadzenie podobnych badań w klastrach rozwiniętych działających w regionach o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego i skonfrontowanie ich z wynikami osiągniętymi w badaniach przedsiębiorstw zlokalizowanych w klastrach na wstępnym etapie rozwoju i działających w regionach o zbliżonym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego do województwa świętokrzyskiego.

### **Bibliografia**

1. Braun E., Van den Berg L., van Winden W., (2001), *Growth Clusters in European Cities w: An Integral Approach*, Urban Studies no. 38.

2. Becattini G., *Industrial District. A New Approach to Industrial Change*. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK 2004.
3. Błaszczuk D.J., Stefański M. (red.), *Czynniki endogeniczne rozwoju Polski Wschodniej*, Wyd. Wyższej Szkoły Ekonomii i Innowacji w Lublinie, Lublin 2008.
4. Brodzicki T., Szultka T., *Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw*, „Organizacja i Kierowanie”, nr 4/110, Warszawa 2002.
5. Cooke P., De Laurentis C., Tödtling F., Trippel M., *Regional Knowledge Economies. Markets, Clusters and Innovation*. Edward Elgar Publishing Ltd., Cheltenham 2007.
6. Dębski J., *Gospodarka przestrzenna jako nauka*, Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2005.
7. Domański R., *Gospodarka przestrzenna*, PWN, Warszawa 2000.
8. Gancarczyk M., Gancarczyk J., *Konkurencyjność skupisk przemysłu (clusters) - od korzyści zewnętrznych do korzyści sieci* [w:] *Studia Regionalne i Lokalne* nr 2-3/2002, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2002.
9. Jurkowska A., *Porozumienia kooperacyjne w świetle wspólnotowego i polskiego prawa ochrony konkurencji*, „Prawo i Praktyka Gospodarcza”, Warszawa 2005.
10. Kraska E., Rogowska B., *Rola i znaczenie koncepcji A. Marshalla dla wyjaśniania współczesnych procesów rozwoju regionalnego*, [w:] *Prace Naukowe UE we Wrocławiu*.
11. Korenik S., Zakrzewska-Półtorak A., *Teorie rozwoju regionalnego – ujęcie dynamiczne*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011.
12. Mariussen A. (red.), *Cluster Policies – Cluster Development?*, Nordregio Report, Stockholm 2001.
13. Mrozowicz K., *Klustry przedsiębiorczości z perspektywy teorii organizacji*, „Kwartalnik Nauka i Gospodarka”, Kraków 2010.
14. Morosini P., *Industrial Cluster. Knowledge Integration and Performance*, World Development, Vol. 32, No. 2, 2004.
15. OECD, *Boosting Innovation – the Cluster Approach*, Paris 1999.
16. Olejniczak K., *Apetyt na grona? Koncepcja gron oraz koncepcje bliskoznaczne w teorii i praktyce rozwoju regionalnego*, [w:] „*Studia regionalne i lokalne*” nr 2(12)/2003.
17. Organizacja Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju Przemysłowego UNIDO, *Development of clusters and networks of SME's*. The UNIDO Programme, Vienna 2001.
18. Padmore T., Gibson H., *Modeling systems of innovation: II. A framework of industrial cluster analysis in regions*, Research Policy, 1998, No. 26.
19. PARP, *Rozwój klastrów w Polsce Wschodniej*, Warszawa 2012.
20. Pietrzyk I., *Polityka regionalna Unii Europejskiej*, Wyd. AE, Kraków 199.
21. Przygodzki Z., *Region i klasyczne teorie jego rozwoju* [w:] *Region i jego rozwój w warunkach globalizacji*, J. Chądzyński, A. Nowakowska, Z. Przygodzki (red.), Wyd. CeDeWu.pl, Warszawa 2007.
22. Porter M.E., *Porter o konkurencji*, przekł. Andrzej Ehrlich, PWE, Warszawa 2001.
23. Rabelotti R., *Is there an „Industrial District Model?” Footwear District in Italy and Mexico Compared*, World Development, vol. 23, no. 1, 1995.
24. Rosenfeld S., *Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development*, European Planning Studies, vol. 5, No. 1, 1997.

25. Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 2 grudnia 2006 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej niezwiązanej z programami operacyjnymi (Dz.U.06.226.1651)
26. Skowron S., *Factors of Building Competitive Supremacy and Innovativeness in the Ecological Food Valley Cluster* [w:] *The emergence and development of clusters in Poland*, E. Bojar, Z. Olesiński (red.), Difin, Warszawa 2007.
27. Stankiewicz W., *Historia myśli ekonomicznej*, Wyd. PWE, Wydanie III, Warszawa 2007.
28. Swann P., Prevezer M., *A Comparison of the Dynamics of Industrial Clustering In Computing and Biotechnology*, *Research Policy* 1996, No. 25.
29. Williamson O.E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wyd. PWN, Warszawa 1998.
30. Williamson O.E., *The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes*, "Journal of Economic Literature", Vol. XIX (December 1981).

#### **Abstrakt:**

Autorzy podejmują w artykule problematykę korzyści jakich oczekują i jakie osiągają przedsiębiorstwa zlokalizowane w klastrach. Dla potrzeb artykułu dokonano przeglądu definicji klastra w aspekcie podejmowanej w artykule problematyki. Zaprezentowano wyniki badań przedsiębiorstw zlokalizowanych w klastrach województwa świętokrzyskiego przez pryzmat zgodności z założeniami definicyjnymi oraz konfrontacji oczekiwań z realnymi korzyściami jakie przedsiębiorstwa osiągnęły.

#### **Clusters as a new area for corporate organization in terms of expectation and benefits for businesses**

The authors take into account issues stemming from benefits expected vs. those achieved, by companies in localized clusters. For the purposes of this article, the definition of a cluster is examined in terms of the issues addressed in the subject matter. Results of research on companies located within świętokrzyskie clusters are presented, from the perspective of compliance with established definitions, as well as confronting the expectations of realistic benefits which companies have attained.

PhD professor PŚk Janusz Kot, professor, Kielce University of Technology in Kielce. MBA Ewa Kraska, junior lecturer, The Jan Kochanowski University in Kielce, doctoral student University of Lodz.