

Jan Rymarczyk

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

KORPORACJE TRANSNARODOWE A ROZWÓJ KLASTERÓW W GOSPODARCE GLOBALNEJ

Streszczenie: Zgodnie z definicją Portera klastery jest to geograficzna koncentracja przedsiębiorstw, które jednocześnie konkurują i współpracują ze sobą, oraz różnych instytucji wspierających je. Są one efektem długookresowego rozwoju przedsiębiorczości w sprzyjającym otoczeniu. W warunkach postępującej globalizacji włączone są w strategię działania KTN. Stanowią one ogniwa tworzonych przez nie globalnych sieci, zwłaszcza jeśli mają innowacyjny i wiodący w przemyśle „nowej ekonomii” charakter.

Słowa kluczowe: korporacje transnarodowe, klastery, gospodarka globalna, innowacyjność, konkurencja, kooperacja.

1. Pojęcie klastrera i jego cechy

Globalizacja utożsamiana z podejmowaniem działalności gospodarczej na całym świecie albo przynajmniej w Triadzie nie oznacza, że działalność ta może być prowadzona w dowolnym miejscu. W rzeczywistości jest ona skoncentrowana tam, gdzie przedsiębiorstwo może uzyskać korzyści zwiększające jego przewagę konkurencyjną. Oznacza to, że nawet gdy jego cała działalność ekonomiczna jest zglobalizowana, to źródła przewagi są lokalne. Powiązania między globalizacją a lokalizacją stwarzają specyficzny dla organizacji układ miejsc bardziej i mniej ważnych dla jej ekonomicznego rozwoju. Nie ma prostej odpowiedzi na pytanie, dlaczego jedne regiony rozwijają się dynamicznie i panuje w nich dobrobyt, a inne mają charakter peryferyjny i są bez szans na przewyższenie gospodarczego, społecznego i kulturowego zacofania. Z pewnością nie satysfakcjonuje odpowiedź, której udzielił D. Landes, stwierdzając, że jest to wynikiem istnienia lub braku „kultury życia dla pracy”¹. Problem ten był przedmiotem zainteresowań ekonomistów już od dawna, ale za prekursora uważany jest A. Marshall, który pod koniec XIX wieku badał przyczyny rozwoju aglomeracji przemysłowych w pewnych lokalizacjach². Stwierdził

¹ P. Cooke, *Knowledge Economies, Clusters, Learning and Cooperative advantage*, Routledge, London-New York 2002, s. 1.

² L. Cuyvers, F. De Beule, *Transnational Corporations and Economic Development Form Internationalization to Globalization*, Palgrave Macmillan, New York 2005, s. 86.

on, że istnieją trzy fundamentalne przyczyny koncentracji działalności ekonomicznej, a mianowicie:

- istnienie zasobów wykwalifikowanej siły roboczej,
- odpowiednia podaż dóbr i usług niezbędnych do działalności firm,
- łatwy przepływ umiejętności, wiedzy i idei zwiększających efektywność poprzez techniczne, produkcyjne i organizacyjne udoskonalenia.

Badania zapoczątkowane przez A. Marshalla były kontynuowane przez wielu ekonomistów i socjologów, ale prawdziwy ich renesans datuje się dopiero od kilkunastu lat i łączony jest przede wszystkim z P. Krugmanem i M.E. Porterem. Pierwszy z nich opracował podstawy nowej geografii ekonomicznej, której głównym problemem jest właśnie wyjaśnienie relacji między centrum rozwoju a peryferiami. Natomiast praca Portera ściśle dotyczy rozwoju terytorialnych skupisk przemysłowych nazywanych klastrami i ich konkurencyjności. Istotą klastra według Portera jest geograficzna koncentracja wzajemnie powiązanych przedsiębiorstw danej lub pokrewnych branży, instytucji, uniwersytetów, instytutów badawczych, organizacji pozarządowych i samorządów itp., które równocześnie współpracują ze sobą i konkurują³.

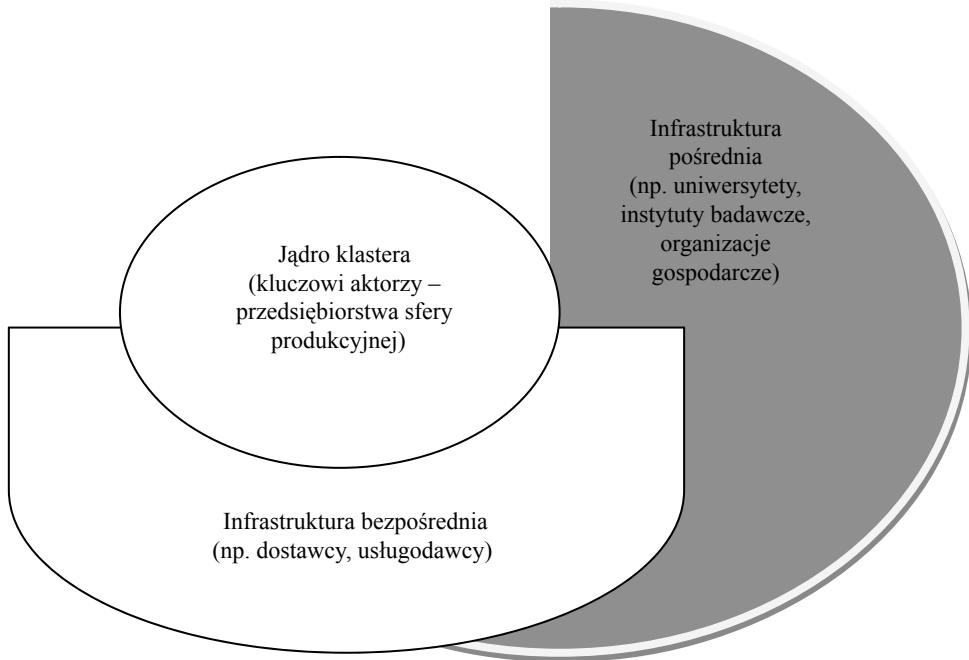
W każdym klastrze można wyróżnić jądro, które składa się z wielu przedsiębiorstw odgrywających kluczową rolę, czyli wytwarzających produkty lub usługi charakterystyczne dla danego klastra i decydujące o jego nazwie (rys. 1)⁴. Działają one w sferze horyzontalnej i jak wynika z definicji klastra, konkurują z sobą, ponieważ wytwarzają takie same lub podobne produkty lub usługi. Ale jednocześnie współpracują z sobą w formie kooperacji produkcyjnej, wspólnego korzystania ze środków pracy, wyników badań, informacji, środków wsparcia itd. Nie jest przy tym istotne, czy są krajowymi czy zagranicznymi firmami (filiami), jaką formą organizacyjną przedsiębiorstwa reprezentują i czy ich rynek zbytu jest w regionie, w kraju czy też za granicą.

Drugą o wertykalnym charakterze sferę działania, czyli bezpośrednią infrastrukturę, tworzą przedsiębiorstwa dostarczające surowców, materiałów i różnych komponentów do produkcji oraz usług, np. w zakresie marketingu, dystrybucji, spedycji, ochrony, finansowania i prac technicznych, ekonomicznych i prawnych, księgowości i informatyki itd.

Do sfery trzeciej, tj. pośredniej infrastruktury, należą podmioty, które nie są bezpośrednio związane z działalnością wytwórczą, ale w różny sposób ją wspierają. Są to: uniwersytety i państwowe lub prywatne instytuty badawcze współpracujące z firmami klastra w zakresie tworzenia i wdrażania innowacji oraz kształcenia, a także rozwijające kwalifikacje zawodowe pracowników klastrów; państwowe lub samo-

³ Pojęcie klastra i związane z nim problemy rozważane były przez M.E. Portera w różnych pracach, m.in. *The Competitive Advantage of Nation 1990: On Competition*, Harvard Business School Press, Boston 1998.

⁴ D. Cernavin i in. (red.), *Cluster und Wettbewerbsfähigkeit von Regionen*, Duncker & Humblot, Berlin 2005, s. 39.



Rys. 1. Sfery działalności i główni aktorzy klastrera

Źródło: D. Cernavin i in. (red.), *Cluster und Wettbewerbsfähigkeit von Regionen*, Duncker & Humblot, Berlin 2005, s. 39.

rządowe instytucje rozdzielające fundusze unijne i wspierające zbiorową działalność firm, np. dofinansowujące udział w targach i wystawach produktów regionalnych, inicjujące i współfinansujące powstawanie parków technologicznych i przemysłowych, centrów doskonałości, inkubatorów przedsiębiorczości, oraz inne organizacje przeznaczone szczególnie dla małych i średnich przedsiębiorstw, promujące działalność gospodarczą w regionie, przyciągające zagranicznych inwestorów i ułatwiające nawiązywanie kontaktów gospodarczych poprzez współpracę między regionami i udział w różnych regionalnych organizacjach międzynarodowych (Assembly of European Regions, Conference of Peripheral Martine Regions of Europe, Forum of Global Associations of Regions i inne) oraz udzielające różnych zezwoleń, wydające świadectwa i zaświadczenia (np. izby przemysłowe i handlowe).

2. Przyczyny powstania klastrera

Sposób, w jaki powstają i rozwijają się klastera, ciągle jest przedmiotem badań, wskazujących na różnorodność czynników, które legły u podstaw ich powstania, oraz

różne ścieżki ich rozwoju. Niektórzy badacze odnajdują ich ślady w historycznych trajektoriach uzasadnionych losowo i niedefiniowanych egzogenicznych wydarzeniach⁵. Inni z kolei podkreślają znaczenie niezwyklej przedsiębiorczości, dynamizmu i innowacyjności pewnych środowisk i regionów oraz identyfikują cykle życia klastrów – ich rozkwit i upadek – jako efekt zmian zachodzących w nich samych i w ich otoczeniu. Według Portera klasterzy nie mogą powstawać na „zielonej łące”, tak jak życzyliby sobie tego politycy. One powstają przypadkowo i spontanicznie, przy czym ich „komórki zarodkowe” mogą pochodzić np. z innowacyjnych przedsiębiorstw lub starych klastrów⁶. Porter stwierdził również, że rozwój klastra jest procesem obejmującym dziesięciolecia i może być wywołany przez wiele różnych okoliczności, jak np. wydarzenia historyczne, położenie geograficzne, specyficzny popyt na danym obszarze, wyniki badań wyższych uczelni. Klasterzy mogą także rozwinąć się z pojedynczych innowacyjnych przedsiębiorstw już istniejących, kooperujących przemysłów lub wskutek zwykłego przypadku. Pojawienie się jednego innowacyjnego przedsiębiorstwa może zapoczątkować powstanie klastra, jeśli wywoła to procesy *spin-off* i w następstwie efektu „kuli śnieżnej” zostanie założona duża liczba nowych przedsiębiorstw. Jako przykład może służyć przedsiębiorstwo Transistors związane z bazowymi innowacjami w przemyśle półprzewodników, traktowanymi jako czynnik, który zapoczątkował proces tworzenia klastra w Silicon Valley. Porter krytycznie odniósł się do możliwości planowania tworzenia klastra, twierdząc, że żadne przedsiębiorstwo nie może powstać na „ubitej ziemi”. Do jego kompleksowej działalności muszą w danym miejscu istnieć zasoby wykwalifikowanej siły roboczej, technologie i podaż odpowiednich środków pracy. Pojawienie się klastra jest zjawiskiem związanym z postępującą gospodarką. Branże, które najczęściej występują w klastrach, wykorzystują szczególne konstelacje czynników, których współdziałanie i wzajemne oddziaływanie powoduje powstanie przewag konkurencyjnych. Porter wyróżnił cztery główne czynniki i dwa poboczne w swoim słynnym modelu diamentu. Główne czynniki to warunki panujące w danym kraju, popyt, istnienie pokrewnych i wspierających branż oraz strategia, organizacja i kierowanie przedsiębiorstwem. Natomiast czynniki poboczne to państwo i przypadek. Oddziaływanie tych czynników jest wzmocnione i przynosi większe efekty w przypadku tworzenia przewag konkurencyjnych w klastrze niż poza nim ze względu na bliskość przestrzenną i gęstość informacji.

⁵ A.T. Tavares, A. Teixeira, *Multinationals Clusters and Innovation*, Palgrave. Macmillan, New York 2006, s. 87.

⁶ J. Zentes, B. Swoboda (red.), *Kooperationen, Allianzen und Netzwerke*, Gabler, Wiesbaden 2003, s. 1136-1138.

3. Efekty działalności klastrów

W porównaniu z powszechnie stosowanymi sposobami organizowania łańcucha tworzenia wartości klastr stanowi alternatywne rozwiązanie⁷. Bliskość przedsiębiorstw i instytucji zlokalizowanych na określonym obszarze oraz wzajemna znajomość powodują, że ryzyko związane z zawarciem niekorzystnej transakcji jest mniejsze niż w przypadku, gdy dokonuje się poprzez rynek pomiędzy rozproszonymi i często nieznanymi sobie partnerami. Wzajemne zaufanie i powtarzalność wymiany sprzyja lepszej koordynacji i upraszczaniu procedur oraz skróceniu czasu realizacji transakcji.

Klasterzy zwiększają konkurencyjność przedsiębiorstw poprzez:

- 1) zwiększenie efektywności ich działania,
- 2) stymulowanie ich innowacyjności,
- 3) ułatwianie ich powstania.

Ad 1. Wynikające ze specyfiki funkcjonowania klastru efekty synergii, pozytywne efekty zewnętrzne (*externalities*) oraz związane z jego bezpośrednią i pośrednią infrastrukturą wpływają na wzrost sprawności i wydajności przedsiębiorstw. Podmioty w klastrze mają łatwiejszy dostęp do wykwalifikowanej siły roboczej, skuteczniej przyciągają talenty ze względu na szanse zatrudnienia i awansu. Klasterzy oferują szeroką wyspecjalizowaną bazę dostawców, krótsze odległości transportu, większą niezawodność i terminowość dostaw, co zmniejsza potrzeby tworzenia zapasów. Dbalność o reputację i presja opinii lokalnej zmniejsza ryzyko zawyżenia cen i niedotrzymania zobowiązań przez dostawców. Członkowie klastru mają preferencyjny dostęp do informacji gromadzonych w jego zbiorach o rynku i technice, technologiach, konkurencji itd. Poza tym personalne związki oraz zaufanie ułatwiają przepływ informacji. Intensywność powiązań między podmiotami klastru powoduje, że ich efekt jest większy niż suma ich części. Są one wzajemnie od siebie zależne, uzupełniają się i dobre wyniki jednego są często czynnikiem warunkującym sukces innych. Najlepiej widać to na przykładzie klastru turystycznego, w którym sukces uczestników zależy nie tylko od bazowej atrakcyjności miejsca, ale również od jakości i efektywności komplementarnych biznesów, tj. hoteli, restauracji, urzędzeń rekreacyjnych i transportowych, sklepów itp. Wysoka reputacja klastru skłania klientów do wyboru jego produktów, które wtedy uważane są za lepsze od innych. Jednym z licznych przykładów mogą być wyroby skórzane: buty, odzież i dodatki produkowane przez włoskie klasterzy. Oddziaływanie na klientów wzmacniane jest różnymi wspólnie realizowanymi przedsięwzięciami marketingowymi, takimi jak targi, wystawy, misje handlowe, publikacje, filmy.

Komplementarność działania w klastrze powoduje również, że zakupy w nim mogą być bardziej atrakcyjne dla klientów. Podczas jednej wizyty mogą oni doko-

⁷ A. Bartillet, S. Goshal, J. Birkinshaw, *Transnational Management*, McGraw Hill, Boston 2003, s. 181.

nać zakupów uzupełniających się dóbr, mając możliwość wyboru alternatywnych dostawców, co zmniejsza ryzyko zakupu.

Na efektywność działania przedsiębiorstw wpływają także inwestycje finansowane przez rząd i inne publiczne instytucje. Mogą one być skierowane na wzmocnienie infrastruktury materialnej i środowiska, w którym funkcjonuje klastery, na kształcenie, na rozwój bazy technicznej, informatyzację, dostęp do baz danych oraz promocję regionu. Podobną działalność wzmacniającą efektywność mogą podejmować wspólnie przedsiębiorstwa również na zasadach partnerstwa publiczno-prywatnego.

W klastrze występuje większa motywacja do wydajnej pracy i lepsze możliwości pomiaru jej efektywności. Nawet wśród niekonkurujących lub nie bezpośrednio konkurujących podmiotów występuje rywalizacja o to, aby być dobrze postrzeganym przez lokalną społeczność. Uznanie znajomych jest ważniejsze niż obcych. Poza tym przynosi korzyści nie tylko w kategoriach prestiżu i osobistego zadowolenia, ale też stwarza podstawy do trwałych, opartych na zaufaniu dalszych kontaktów. W klastrze łatwiej jest też mierzyć i porównywać uzyskane efekty. Koszty pracy, innych nakładów i dostępu do rynku poszczególnych przedsiębiorstw są podobne. Konkurenci i kooperanci mają poufną wiedzę o kosztach swoich i dostawców. Instytucje finansowe działające w klastrach mają łatwość gromadzenia wiedzy o swoich klientach i monitorowaniu ich efektów.

Ad 2. Przedsiębiorstwa w klastrze mogą często szybciej i lepiej rozpoznawać potrzeby i szanse innowacji aniżeli wyizolowani konkurenci. Przepływ informacji o rozwijanych technologiach i produktach oraz wysyłanych komponentach, maszynach i urządzeniach, a także koncepcjach marketingowych jest tu znacznie szybszy niż poza klastrzem. Kontakty typu *face-to-face* umożliwiają efektywny przepływ niejawną wiedzy. Bezpośrednie, stałe i w dużej mierze nieformalne kontakty pomiędzy dostawcami, klientami i producentami, konkurentami i instytucjami naukowo-badawczymi pozwalają monitorować zmieniające się gusty konsumentów, przetwarzać je na innowacyjne produkty i usługi. Odbiorcy i użytkownicy dóbr często sami dostarczają wskazówek, co należy poprawić w ofercie i z jakimi innymi propozycjami spoza klastrera się spotykali. Proces ten nosi nazwę „uczenia się przez interakcję” (*learning by interacting*)⁸. Niezbędne do wdrożenia innowacji zasoby mogą być łatwo pozyskane. Lokalni dostawcy i ich partnerzy mogą elastycznie i w sposób najbardziej odpowiadający istniejącym potrzebom włączyć się w ten proces ze względu na przestrzenną i społeczną wzajemną bliskość. Dostępne w klastrze kadry, zasoby, kwalifikacje siły roboczej będą stanowiły skuteczne zabezpieczenie możliwości realizacji nowych zadań. Właściwa koordynacja tych czynników i ich integracja stwarza szansę skutecznej realizacji innowacji przy relatywnie niskim koszcie. Stanowią one też przesłanki i bodźce do powstawania przedsiębiorstw typu *venture capital*, *private equity capital*, *high-tech starts* i *spin-off*.

⁸ J. Zentes, wyd. cyt., s. 1143-1144.

W klastrze istnieją też odpowiednie warunki do eksperymentowania i lepszego zabezpieczenia się przed niepowodzeniem poprzez możliwości skutecznego i związanego z mniejszymi kosztami testowania innowacji przed ich komercjalizacją. W porównaniu z warunkami klastra przedsiębiorstwa wdrażające innowacje, a pozostające w większym dystansie z dostawcami i klientami, stają przed znacznie większym wyzwaniem i są konfrontowane z większym ryzykiem.

4. Wpływ korporacji transnarodowych na klustery

W literaturze traktującej o regionalnych klastrach można wyróżnić nurt koncentrujący się na tych, które wyrosły organicznie w danym środowisku i rozwinęły zdolność także do wejścia na rynki zagraniczne (klustery organiczne: *organic clusters*). Ich atrakcyjność przyciąga KTN, które w nich inwestują, chociaż lokalny proces rozwoju jest w dużym stopniu niezależny od nich⁹. Jako przykład podawane są włoskie „dystrykty przemysłowe”, „aglomeracje wysokiej technologii”, „nowe przemysłowe przestrzenie”, „miejskie centra usług”.

Zgodnie z drugim nurtem rozwój klastrów jest postrzegany jako pozostający pod zdecydowanym wpływem KTN (klustery przeszczepione: *transplant clusters*). Są one efektem procesów globalizacyjnych i arbitrażowych rozstrzygnięć KTN o wyborze miejsca inwestowania, prowadzących do rozwoju pewnych regionów i wykluczeniu innych z globalnej ekonomii. Nie bez znaczenia pozostaje w tym kontekście polityka przyciągania BIZ, stosowana przez krajowe i lokalne władze, które konkurują o nie.

Trzeci nurt to traktowanie klastrów jako hybrydy (*hybrid clusters*) ze względu na rolę spełnianą w nich przez zagraniczne i krajowe firmy, co oznaczałoby, że wpływ tych podmiotów pozostaje w pewnej równowadze.

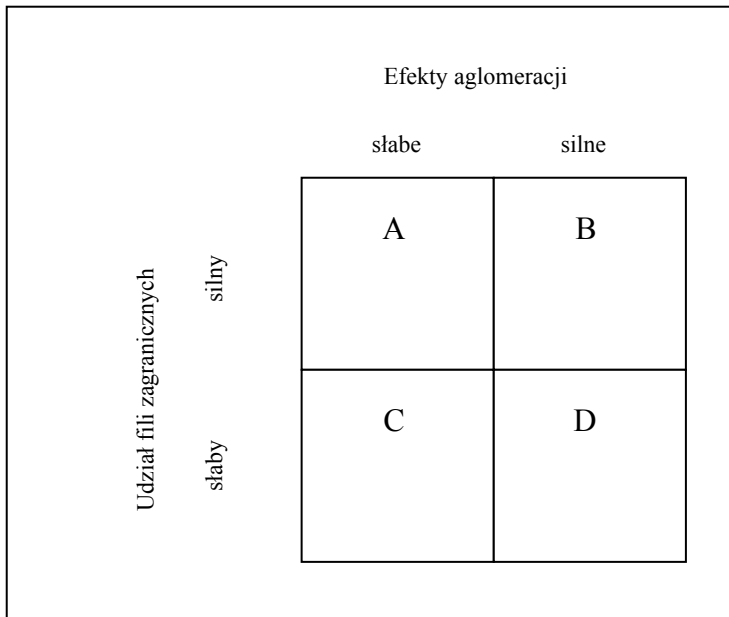
Jeśli skojarzymy rozmiary uczestnictwa zagranicznych filii KTN w danej lokalizacji z istniejącymi tam efektami aglomeracyjnymi (klastrowymi), to otrzymamy macierz następujących kombinacji (rys. 2)¹⁰.

Pole A przedstawia sytuację, gdy kapitał zagraniczny jest silnie reprezentowany w danym regionie, natomiast istniejące przepływy nie wytworzyły związków klastrowych lub są one bardzo słabe. BIZ są zatem motywowane innymi względami lub też istniejącym potencjałem dla powstania klastra w przyszłości z ewentualnym pozytywnym na to wpływem filii zagranicznych. Z kolei pole B to wariant silnej obecności inwestorów zagranicznych i istnienia rozwiniętego klastra. Nie można jednak bez konkretnej identyfikacji rozstrzygnąć, czy istnieje interakcja między czynnikami, czy pozostają one bez wpływu na nie. Pole D oznacza ograniczony rozwój klastra bez udziału filii zagranicznych. Czwarte pole, czyli C, to sytuacja,

⁹ H.I. Enright, *Regional clusters and multinational enterprises*, „International Studies of Management and Organization” 2000, 30 (2), s. 114-118.

¹⁰ L. Cuyvers, F. De Bente, wyd. cyt., s. 151.

kiedy w regionie prawdopodobnie nie istnieje rozwinięta struktura przemysłowa ani inne warunki zachęcające do napływu zagranicznych inwestycji. Przy braku odpowiedniej polityki i środków wspierających region zostanie wykluczony z możliwości uczestnictwa w korzyściach globalizacji.



Rys. 2. Efekty aglomeracji

Źródło: L. Cuyvers, F. De Benle, *Transnational Corporations and Economic Development (From Internationalization to Globalization)*, Palgrave Macmillan, New York 2005, s. 151.

Według J.H. Dunninga KTN często odgrywają główną rolę w tworzeniu i rozwoju przemysłowych klastrów, szczególnie opartych na efektach uczenia się i B+R, określanych jako strefy eksportu i organizowanych jako parki wiedzy i technologii¹¹. Nie oznacza to, że nie występują lub nie mogą odgrywać istotnej roli także w innych typach klastrów – z wyjątkiem tych, w których ze względu na ochronę nadrzędnych interesów i rozwijane technologie dualne dostęp zagranicznych KTN podlega ścisłej restrykcji. W szczególności KTN często występują w klastrze typu „piasty i szprychy” jako tworzące go firmy flagowe. W literaturze można znaleźć wiele przykładów spełniania przez KTN wiodącej roli w klastrze i określania ich jako „motorów” rozwoju regionalnych klastrów¹². Do takich należy Nokia (helsiński klastr teleko-

¹¹ J.H. Dunning, *Regions, Globalizations and the Knowledge Based Economy*, Oxford University Press 2002, s. 25.

¹² C.G. Alvstam (red.), *Linking Industries cross the World*, Asgate, Adlershof 2005, s. 78.

munikacyjny), Novartis – Boehringer Ingelheim w Wiedniu i Marieux w Lionie (klaster firm ochrony zdrowia). Także w klastrach biotechnologicznych w Cambridge Massachusetts (USA) i Cambridge (WB) wielkie farmaceutyczne KTN odgrywają ważną rolę. Te ich role mają równorzędne znaczenie dla krajów rozwijających się ze względu na to, że rozwinięta baza przemysłowa jest tam zjawiskiem rzadkim. Firmy lokalne i nowo powstałe włączane do klastera mogą odnosić korzyści uczenia się i *spill-over*. Firma flagowa, reprezentująca wysokie technologie, będzie zatrudniała miejscowe kadry, absolwentów uniwersytetów, którzy zdobyte doświadczenie mogą wykorzystać do zakładania własnych *spin-off*. Jeśli jednak firma ta nie podejmuje skomplikowanej działalności przewyższającej miejscowy poziom, to wymienione korzyści nie powstaną, a utworzony klaster nie będzie miał większego znaczenia dla lokalnego rozwoju. Co więcej ze względu na znaczną skłonność filii zagranicznych do zmiany miejsca lokalizacji istnienie klastera w dłuższym okresie czasu może być zagrożone, a wykształcone związki oraz specjalizacje utracone. Wydaje się zatem, że dla rozwoju regionalnego ma sens tworzenie tego rodzaju klasterium tylko wtedy, gdy firmy flagowe spełniają kryteria tworzenia związków z miejscowymi przedsiębiorstwami na bazie wysokiej technologii i ewentualnie B+R. Stwarza to szansę uzyskania oczekiwanych korzyści i trwałości klastera. Znaczącą rolę w tych procesach może odgrywać odpowiednia politykę rządu i władz lokalnych w stosunku do napływającego kapitału.

Wpływ KTN na przemysłowe klastera zależy od wielu czynników, w tym od celów, które chcą osiągnąć, i środków, które mogą na to przeznaczyć, miejscowych zasobów, potencjału i sposobów organizacji interakcji z przedsiębiorstwami lokalnymi.

Związany on jest głównie z:

- kreacją zatrudnienia,
- rozwojem kształcenia,
- transferem technologii,
- efektami *spill-over*,
- rozwojem eksportu,
- wkładem do bilansu płatności,
- wzrostem popytu,
- stymulacją przedsiębiorczości.

Są to pozytywne efekty, które mogą wynikać z BIZ nie tylko w klastrach, ale także w innych lokalizacjach. Jednak specyficzne cechy klasterów powodują, że mogą one być większe niż w przypadku inwestowania poza klasterem. Z badań empirycznych wynika, że niektóre klastera powstały wskutek utworzenia aglomeracji filii zagranicznych KTN¹³. Są to tzw. platformy satelitów przemysłowych (*satellite industrial platforms*). Cechuje je dominacja zewnętrznych firm, podejmowanie kluczowych decyzji inwestycyjnych i dotyczących managementu na zewnątrz

¹³ H.J. Enright, wyd. cyt., s. 116-117.

(przez centrale filii), względnie duża skala ekonomii, niewielkie rozmiary handlu wewnątrzklasterowego, niski stopień kooperacji konkurujących firm w zakresie podziału ryzyka, ustabilizowany rynek wewnętrzny, innowacyjność, znaczna fluktuacja kadr, niski stopień identyfikacji z lokalną kulturą, brak związków zawodowych, duża rola rządu i lokalnych władz w zachęcaniu do lokalizacji poprzez ulgi podatkowe i inne bodźce oraz w średnim okresie zagrożenie przeniesieniem działalności do innych platform. Przykład takich klastrów można znaleźć m.in. w przemyśle elektronicznym i chemicznym Singapuru, elektronicznym i farmaceutycznym Irlandii i elektronicznym Malezji. Tego rodzaju klasterzy wykazują tendencję do zachowania się jak satelity macierzystych korporacji z niewielkimi efektami *spill-over* dla lokalnych firm.

W wielu przypadkach zagraniczne filie KTN wnoszą wiele do rozwoju klastrów, tworzenia ich rynku, infrastruktury i powiązań. Szczególnie dotyczy to przemysłów „nowej ekonomii”, podczas gdy w klastrach dojrzałych przemysłów własność zagraniczna ma niewielki wpływ na ich dynamikę¹⁴. Wydaje się, że KTN są szczególnie skłonne do lokalizacji w klastrach z silnie rozwiniętą działalnością B+R. Wzmacniają je poprzez transfer umiejętności, zatrudnienie miejscowego personelu, który później może zakładać własne firmy *spin-off*, efekty demonstracji, uczenia się i *spill-over*. W takich sytuacjach zagraniczne filie mogą być traktowane jako wspierające (*contribute subsidieries*), tj. mające ważny udział w tworzeniu strategii i rozwoju klastra oraz jego zdolności do przyciągania kolejnych przedsięwzięć, zarówno zagranicznych, jak i krajowych. Jeśli klaster staje się atrakcyjny ze względu na lokalizację w nim znanych światowych firm i wiarygodny ekonomicznie, to może wywołać efekt „śnieżnej kuli”, przynoszący zarówno ilościowe, jak i jakościowe korzyści dla klastra i wzmacniające jego konkurencyjność. Należy podkreślić, że decyzje lokalizacyjne KTN zależą nie tylko od ogólnego poziomu ekonomicznego rozwoju danego kraju, ale także od specyficznych cech przemysłu i społeczno-ekonomicznej struktury miejsca lokalizacji, co wywołuje tendencję do silnej geograficznej koncentracji ich produkcji i technologicznej działalności. Jest ona więc skorelowana z koncentracją podobnej działalności miejscowych firm. Procesy globalizacji wzmacniają zatem regionalne zróżnicowanie i środowiska lokalne (klasterzy), które odgrywają rosnącą rolę w tworzeniu wartości z pozytywnym tego efektem zarówno dla nich, jak i dla KTN. Działalność produkcyjna, technologiczna i B+R KTN spina procesy globalne z lokalnymi, tworząc, wspierając i łącząc innowacyjne klasterzy w globalne sieci powiązań, w których występuje stały przepływ informacji możliwy dzięki istnieniu nowoczesnych środków komunikacji (Internet).

¹⁴ L. Cuyvers, F. De Benle, wyd. cyt., s. 148.

5. Wpływ klasterów na korporacje transnarodowe

Z wcześniejszych rozważań wynika, że globalna działalność KTN wykazuje tendencję do koncentracji tam, gdzie istnieją specyficzne zasoby czynników produkcji, które są komplementarne do ich własnych i mogą być wykorzystywane do tworzenia przewag konkurencyjnych. Z punktu widzenia KTN klasterzy stanowią ważną odmianę geograficznie lub lokalizacyjnie usytuowanych przewag, które wpływają na efektywność ich międzynarodowej produkcji¹⁵. Te przewagi mogą być związane z czynnikami naturalnymi, takimi jak surowce i siła robocza, z rozległym rynkiem, możliwością wykorzystania efektu skali, zakresu i redukcji ryzyka, z dostępem do wiedzy, której nie można pozyskać gdzie indziej, z dostępem do informacji, z możliwością monitorowania konkurentów oraz korzyściami aglomeracyjnymi i innymi charakterystycznymi dla klasterów. Do tych czynników J.H. Dunning dodał jeszcze jeden, a mianowicie związany z inwestowaniem w klasterze w celu uzyskania dostępu do specyficznych zdolności, które KTN już posiada, ale które chce przez to wzmocnić, czyli inwestycje wzmacniające przewagi (*asset-augmenting investment*). Badania wykazały, że filie zagraniczne ulokowane w wiodących klasterach w tendencji tworzą większą wartość dodaną, są bardziej międzynarodowo zorientowane i lepiej zintegrowane z miejscowym środowiskiem¹⁶.

W zależności od celów, które KTN chce osiągnąć uczestnicząc w klasterze, kompetencji jego jednostek i uwarunkowań samego klastera zagraniczne filie mogą pełnić różne funkcje. Spółka córka może np. służyć jako stanowisko nasłuchowe (*listening posts*), czyli być użyta do zbierania informacji i wiedzy w klasterze i przekazywania ich do centrali i innych filii. Bardziej zaawansowany etap jej rozwoju może spowodować powierzenie jej funkcji transferu umiejętności i zdolności rozwijanych w klasterze do całej grupy (*transfer skills and capabilities*). Uczestnictwo zagranicznych filii w klasterze może być również w formie autonomicznych inwestycji (*stand-alone investment*), czyli utworzenia segmentu jakiejś działalności KTN, realizowanej w skali regionalnej lub globalnej, co jest częste w przypadku „platformy satelitów przemysłowych”. Wreszcie filia może przekazywać innym jednostką KTN poprzez istniejący system dystrybucji przewagi, które klaster może mieć w rozwoju danego produktu lub usługi (*supply products and activities*).

W innowacyjnych klasterach przemysłowych obserwowano występowanie dwóch typów zagranicznych filii¹⁷. Pierwszy polegał na tym, że odgrywały one rolę jednostek poszukujących (*scanning units*), które selektywnie wykorzystywały źródła przewag klastera. Często były to jednostki B+R o określonych zdolnościach, które pozwalały im zarówno przyczynić się do rozwoju bazy wiedzy w klasterze, jak i czerpać z niej korzyści. Natomiast drugi typ oznaczał przeniesienie do klastera

¹⁵ H.J. Enright, wyd. cyt., s. 116.

¹⁶ Tamże.

¹⁷ J. Birkinshaw, N. Hood, *Characteristic of foreign subsidiaries in industry clusters*, „Journal of International Business Studies”, First Quarter, 2000.01.31, s. 143.

określonej działalności KTN (*transplanted home base*), na który składał się *top management*, B+R oraz główne czynności produkcyjne dywizji.

Inwestycje w innowacyjnych, silnych technologicznie klastrach pozwalają KTN umacniać własne zdolności. Bez udziału w klastrach byłoby to w zasadzie niemożliwe ze względu na pogłębiającą się wraz z postępem naukowo-technicznym specjalizację pomiędzy firmami. Specyficzne cechy klastra są najbardziej sprzyjającym mechanizmem wzajemnych przepływów wiedzy i uczenia się. Nie zawsze jednak KTN osiąga pozytywny efekt, uczestnicząc w klastrze. W praktyce mogą wystąpić różne bariery pozyskania tam odpowiedniej wiedzy, potrzebnej do jego rozwoju, np. jego bazowa wiedza i stosowane technologie mogą być niespójne z istniejącymi w klastrze, a jego spółka córka będzie poddana trudnemu wyborowi, czy dążyć do konwergencji swojej działalności z innymi jednostkami KTN, czy też z potrzebami klastra.

Niewątpliwie jednak dla KTN decyzje lokalizacyjne stają się coraz ważniejsze, gdyż ściśle wiążą się z ich strategią globalizacji i imperatywem osiągnięcia przewagi konkurencyjnej. Zatem stałe monitorowanie rozwoju regionalnego i uważna analiza indywidualnych cech potencjalnych i aktualnych miejsc lokalizacji, ich historii, infrastruktury, zasobów, innowacyjności, stanu rozwoju w aglomeracji i korzyści klastringu, oraz dokonywanie na tej podstawie trafnych wyborów będzie odgrywało coraz większą rolę w działalności KTN oraz decydowało o ich sukcesie. Jednocześnie jednak będzie to oznaczało dalsze pogłębienie się zróżnicowania i dysproporcji w rozwoju regionalnym – rozkwit jednych regionów i wykluczenie innych.

6. Zakończenie

Rozwój procesów globalizacyjnych w ogromnym stopniu możliwy dzięki wynalazkom w sferze komunikacji i transportu spowodował, że odległość stała się dla prowadzenia działalności gospodarczej mniej ważnym czynnikiem. W związku z tym mówi się nawet o „śmierci odległości”. Jeśli jednak odległość z punktu widzenia wytwarzania dóbr i usług może „umrzeć”, to geograficzna ich lokalizacja wzmacnia swoje szanse nie tylko na „przeżycie”, ale nawet na długookresowy dynamiczny rozwój. Globalizacja i lokalizacja niekiedy są traktowane jako przeciwstawne zjawiska. W istocie nie ma realnego paradoksu bycia globalnym i lokalnym. Są to tylko różne strony tej samej monety, a mikroregiony w coraz większym stopniu będą odgrywały rolę motorów ekonomicznego rozwoju i sposobów włączania się krajów w globalny rynek¹⁸. Wyjątkowa przewaga konkurencyjna KTN w globalnej gospodarce opartej na wiedzy polega na szczególnej zdolności do identyfikowania miejsc wyposażonych w czynniki dające przewagi komparatywne, w tym przede wszystkim w zasoby wiedzy i możliwości uczenia się i umiejętnego ich skoordynowanego wykorzystania w sieciowej organizacji na całym świecie. Za takie miejsca uważane

¹⁸ J.H. Dunning, wyd. cyt., s. 21, 29.

są przede wszystkim nowoczesne, innowacyjne klaster, będące też obiektami intensywnych procesów lokalizacyjnych podejmowanych przez KTN. Traktowane są jako kluczowe elementy innowacyjnego wzrostu i konkurencji ze względu na korzyści aglomeracji, koncentracji B+R, nowoczesnych technologii oraz redukcję kosztów transferowych.

Literatura

- Alvstam C.G. (red.), *Linking Industries cross the World*, Asgate, Adlershof 2005.
- Bartlett A., Ghosal S., Birkinshaw J., *Transnational Management*, McGraw Hill, Boston 2003.
- Birkinshaw J., Hood N., *Characteristic of foreign subsidiaries in industry clusters*, „Journal of International Business Studies”, First Quarter, 31.01.2000.
- Cernavin D. i.in. (red.), *Cluster und Wettbewerbsfähigkeit von Regionen*, Duncker & Humblot, Berlin 2005.
- Cooke P., *Knowledge Economies, Clusters, Learning and Cooperative Advantage*, Routledge, London-New York 2002.
- Cuyvers L., de Beule F., *Transnational Corporations and Economic Development Form Internationalization to Globalization*, Palgrave Macmillan, New York 2005.
- Dunning J.H., *Regions, Globalizations and the Knowledge Based Economy*, Oxford University Press 2002.
- Enright H.I., *Regional Clusters and multinational enterprises*, „International Studies of Management and Organization” 2000, 30 (2).
- Zentes J. i in. (red.), *Kooperationen, Allianzen und Netzwerke*, Gabler, Wiesbaden 2003.
- Porter M.E., *The Competitive Advantage of Nation 1990*, Harvard Business School Press, Boston 1998.
- Tavares A.T., Teixeira A. (red.), *Multinationals Clusters and Innovation*, Palgrave Macmillan, New York 2006.

TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND DEVELOPMENT OF CLUSTERS IN THE GLOBAL ECONOMY

Summary: According to the Porter’s definition, a cluster means a geographic concentration of firms, which at the same time compete and cooperate with each other and with different institutions supporting them (universities, local authorities etc.). In the conditions of progressive globalization they are joined in the strategies of transnational corporations. They are the links of their global networks, especially if they have innovative and creative character in the industries of “new economy”.