

Piotr Chojnacki

Akademia Rolnicza w Lublinie

UWARUNKOWANIA ROZWOJU KLASTRÓW JAKO NARZĘDZIA POPRAWY REGIONALNEJ EFEKTYWNOŚCI DZIAŁANIA

1. Wprowadzenie

Pojęcie klastrow w naukach ekonomicznych jest stosunkowo nowe i dopiero zyskuje uznanie – głównie za sprawą analitycznych opracowań M. Portera. Zaproponował on definicję klastrow jako „...geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji [...], w poszczególnych dziedzinach konkurujących ze sobą, ale również współpracujących” [Porter 1998, s. 6].

Mikrostruktury te cechują się niepowtarzalnymi uwarunkowaniami, które z jednej strony podlegają opisowi, z drugiej zaś są niedookreślone i niemożliwe do mechanicznego powielenia w innych warunkach. Szczególnie skomplikowaną sprawę stanowi wyjaśnienie zagadnienia, w jakim stopniu w obrębie klastrow czynnikiem sprzyjającym rozwojowi jest konkurencja stwarzana przez ich uczestników, w jakim zaś na ich efektywność wpływają powiązania ekonomiczne czy terytorialne. Wreszcie osobną sprawą jest ocena, czy klastry rzeczywiście podnoszą efektywność działania poszczególnych uczestników (w sensie poprawy konkurencyjnej pozycji rynkowej), czy raczej są konstrukcją teoretyczną nazywającą istniejące w wielu regionach samorzutne procesy gospodarcze. Istnieje potrzeba określenia tego, na ile klastrow może być zakładany lub inicjowany przez konkretne działania, na ile zaś jego istnienie wynika z tendencji do generalizowania (globalizacji) procesów już istniejących, jednak dotąd postrzeganych w rozproszeniu.

2. Charakterystyka klastrow

Istnienie klastra staje się zauważalne wtedy, gdy w regionie funkcjonuje wiele firm (tzw. masa krytyczna) działających w obrębie jednego lub pokrewnych sekto-

rów, sam region zaś staje się charakterystyczny ze względu na te właśnie usługi lub produkcję. Masa krytyczna uczestników klastra jest ważna również ze względu na istniejące między nimi współzależności, często bezpośrednie, polegające na dostawach środków produkcji, półproduktów lub świadczeniu usług niezbędnych w dalszej działalności. Tego rodzaju zależności na określonym geograficznie, stosunkowo niedużym terytorium sprzyjają oszczędnościom na transporcie, logistyce i czasie. Jednym z ważniejszych elementów takiego przestrzennego powiązania jest szybki przepływ informacji pomiędzy zależnymi od siebie podmiotami, co może wpływać na konkurencyjność uczestników klastra w stosunku do podmiotów pozostających poza nim.

Interakcje i powiązania między członkami klastra wyrażają się w powstawaniu podmiotów – podwykonawców świadczących dodatkowe usługi dla innych uczestników klastra. To dlatego też struktury te rozwijają się najczęściej wokół dużych podmiotów produkcyjnych/usługowych. Wydaje się, że istnienie takiego „zarodnika” tworzącego klastry jest warunkiem niezbędnym jego rozwinięcia – w przeciwnym razie powstaje skupiona terytorialnie sieć organizacji działających w pokrewnych branżach, lecz niepowiązanych ze sobą ze względu na wspólne cele, a pozostających jedynie w zależności konkurencyjnej. Z drugiej jednak strony nie może to być podmiot, który całkowicie zdominuje region, gdyż wtedy powstaje sieć organizacji zależnych tylko od niego, bez możliwości konkurowania. Istotne są tu powiązania międzybranżowe, które powodują, że klastry stanowią swego rodzaju całość świadczącą różne usługi. Mogą to być działania pomocnicze dla głównego charakteru produkcji regionu lub też działania z zakresów pokrewnych w stosunku do zasadniczej produkcji – pokrewność branż stanowi czynnik wyróżniający klastry i pozwalający go ograniczyć przestrzennie. Powiązania mogą mieć także charakter nieformalny – polega to np. na posiadaniu wspólnego celu ekonomicznego przez uczestników klastra. Cel taki będzie sprzyjać wspieraniu ogólnych zadań ekonomicznych, choć cele taktyczne poszczególnych podmiotów mogą się między sobą różnić.

Niejednokrotnie czynnikiem dookreślającym klastry (pozwalającym ustanowić jego przybliżone granice lub zakres produkcji) są zjawiska społeczne i kulturowe. Chodzi tu o charakterystyczne elementy wpływające na funkcjonowanie klastra (rodzaj zależności pomiędzy uczestnikami) bądź na charakter produktu w nim powstającego. Za przykład może posłużyć włoski klaster przemysłu tekstylnego w regionie Emilia – Romagna (miasta Bolonia, Modena i Carpi – stolica konsorcjum o nazwie CITER). Ten rolniczy region znany jest od ponad wieku także z istnienia rozdrobnionej produkcji tekstylnej stanowiącej rodzaj lokalnego towaru eksportowego. System powiązań z odbiorcami, sieć producentów i wieloletnie doświadczenie połączono w obrębie klastra służącego m.in. rozwojowi okręgu Emilia Romagna (Organizacja Rozwoju Regionu Emilia Romagna założona w 1980 roku [*Klastry...* 2004, s. 36]).

3. Zalety i wady powstawania klastrów

Istnienie klastra przynosi znaczne korzyści zarówno w skali regionalnej, jak i szerszej – krajowej; oprócz tego korzyści dotyczą poszczególnych uczestników klastra. Wśród nich wylicza się:

- wzrost efektywności działania lokalnych producentów ze względu na dostęp do tańszych czynników produkcji (surowce, wiedza, półprodukty, usługi dodatkowe, obsługa produkcji i in.),
- stymulowanie innowacyjności przez wzajemne oddziaływanie na siebie konkurujących uczestników klastra,
- pobudzanie procesu powstawania nowych podmiotów gospodarczych w sprawnie funkcjonującym klastrze [*Strategia rozwoju...* 2000, s. 44],
- powstawanie nowych miejsc pracy,
- rozwój zaplecza wokół biznesu (zaplecze finansowe, prawne, doradcze).

Korzyści w skali regionalnej oznaczają przede wszystkim gospodarczy rozwój regionu, napływ inwestorów i technologii. To z kolei wtórnie napędza rozwój przedsiębiorczości i powstawanie nowych miejsc pracy – teoretycznie jest to proces bez końca, uzależniony jedynie od koniunktury rynkowej na dany towar (przykładem jest rozwój tzw. Krzemowej Doliny w Kalifornii, klastra specjalizującego się w produkcji nowoczesnych technologii komputerowych i informatycznych, gdzie funkcjonuje ponad sześć tysięcy firm i pracuje milion ludzi [*Klustry...* 2004, s. 32]). Rozwój klastra i jego wpływ na region mogą się przenosić ze sfery ekonomicznej na sferę społeczną i polityczną (Krzemowa Dolina w znacznym stopniu przyczyniła się do zamożności stanu Kalifornia i jego znaczenia dla gospodarki USA).

Korzyści w skali makroregionalnej obejmują przede wszystkim dwojaki rodzaj funkcji – z jednej strony zwiększają udział regionu w dochodach samorządu i funduszy centralnych, z drugiej ograniczają konieczność centralnych inwestycji przeznaczanych na rozwój regionu. Rozwój taki w znacznie większym stopniu dokonuje się z udziałem zainteresowanych nim uczestników klastra (np. inwestowanie w infrastrukturę transportową), świadomych korzyści stąd płynących. Zwiększony zakres działania uczestników klastra (np. poprzez szersze rynki sprzedaży) stanowi rodzaj promocji dla regionu, który może dzięki temu rozwijać także inne funkcje ekonomiczne (np. rozwój branż wykorzystujących napływ ludności – usługi hotelarskie, turystyczne, rekreacyjne). Najogólniej klustry o większej spójności i wyrazistości (wyraźnie zdefiniowany profil produkcji lub usług, dokładnie określony obszar funkcjonowania, wyróżniki społeczne i kulturowe) znacząco wpływają na rozwój działalności usługowej, czyli znacznie łatwiej dostępnej dla drobnych przedsiębiorców pragnących realizować samozatrudnienie. Zjawisko to wynika ze zwiększonego popytu na usługi dodatkowe, realizujące zapotrzebowanie napływającej ludności (pracowników) czy wchłaniające zwiększoną siłę nabywczą mieszkańców regionu.

Znaczącą korzyścią w skali narodowej płynącą z rozwoju klastrów jest znacznie niższy koszt ich wspierania w stosunku do wspierania całych sektorów gospodarek narodowych [Olejniczak 2004, s.18]. Jednocześnie, wspierając klastery, państwo stymuluje rozwój infrastruktury regionalnej, ogranicza bezrobocie, wpływa na dopływ nowych technologii. Jak się zauważa, klastry mogą dostarczyć sił stabilizujących i stać się motorem rozwoju pozytywnej identyfikacji dla regionu [Singh 2003, s. 6]. Ich efektywność i mniejszy koszt rozwoju wynikają zarówno z samorzutnego powstawania, jak i faktu, że tradycyjne formy wspierania całych gałęzi gospodarki są charakteryzowane przez jednostkowy, wybiórczy rozwój, kształtowanie się zaś klastrów sprzyja związkom w różnych dziedzinach ekonomicznych i znacznie szerszemu rozwojowi międzybranżowemu [Singh 2003, s. 8].

Korzyści jednostkowe płynące z rozwoju klastrów dotyczą podmiotów uczestniczących w procesie konkurencji i współpracy. Można do nich zaliczyć :

- obniżkę kosztów produkcji wskutek bliskich powiązań regionalnych z podwykonawcami i dostawcami usług,
- obniżkę kosztów transakcyjnych na skutek powstawania powiązań nieformalnych w klastrze,
- wzrost interakcji i szans na alianse ekonomiczne pomiędzy podmiotami w obrębie klastra (powstawanie sieci producentów),
- możliwość osiągnięcia większej specjalizacji na skutek istnienia szeregu konkurentów i jednocześnie innowacyjnych technologii,
- ograniczenie ryzyka co do kierunków rozwoju branży, osiągnięć technologicznych i form produkcji na skutek stałego obserwowania uczestników klastra,

Koszty produkcji maleją tym bardziej, im bardziej ogranicza się czas przepływu informacji, czas przepływu towarów pomiędzy podwykonawcami lub koszty dodatkowe produkcji (spedycja, przechowanie, poszukiwanie odbiorców). Wszystkie te oszczędności zachodzą w sytuacji bliskiego sąsiedztwa wielu podmiotów branżowych lub obsługujących firmy z danej branży (np. organizując zbyty lub transport). To samo dotyczy podmiotów łączących się w sieci w obrębie klastra – wspólnie partycypują w kosztach dodatkowych, obniżając je. Dodatkowy czynnik nieformalnych powiązań pomiędzy uczestnikami klastra, charakterystyczny dla sąsiadujących z sobą organizacji, wpływa znacząco na obniżenie kosztów transakcyjnych – wiele transakcji może mieć nieoficjalny przebieg lub stanowić umowy związane dotyczące ubocznych korzyści. Rośnie też siła przetargowa uczestników sieci powstającej w obrębie klastra – są oni w stanie więcej zainwestować w marketing, w nowe technologie i kształcenie pracowników, to zaś podnosi ich konkurencyjność w obrębie klastra.

Istnienie silnej konkurencji w klastrze wpływa na konieczność rozwijania wysokiej specjalizacji w branży objętej udziałem. Taka specjalizacja sprzyja z kolei zyskiwaniu przewagi nad konkurentami. Jest także czynnikiem stymulującym po-

szukiwanie nowych technologii, nowych rozwiązań w branży i śledzenie kierunku jej rozwoju.

Funkcjonowanie klastra jest także obciążone negatywnymi zjawiskami, wynikającymi głównie ze zwiększonej konkurencji i zagęszczenia podmiotów w regionie. Uważa się, że potencjalnie mogą one przewyższyć korzyści powstawania klastra [Brodzicki 2004, s. 20]. Wśród zjawisk negatywnych można wymienić:

- nadmierne skupienie działalności gospodarczej i ludności na ograniczonym terytorium,
- wynikające z zagęszczenia zanieczyszczenie środowiska i długofalowych kosztów jego rewitalizacji,
- przeciążenie infrastruktury regionalnej,
- wzrost kosztów dzierżawy ziemi i wzrost kosztów pracy (ograniczone zasoby ludzkie),
- ograniczenie niezbędnej konkurencji wskutek oddolnych fuzji i przejęć czy zmów kartelowych,
- problemy koordynacji działań w dużym klastrze (zaburzenia przepływu informacji), zastój decyzyjny wskutek rozmycia odpowiedzialności w dużej jednostce.

Rozwój klastra w kierunku dużej jednostki znacznie ogranicza skuteczność przepływu informacji i powoduje zaburzenia w koordynacji działań poszczególnych jego członków. Zagęszczenie firm na małym terytorium może prowadzić do zanieczyszczenia środowiska, jego odbudowa zaś stanowić będzie wysoki, długotrwały koszt społeczny, skutecznie eliminujący korzyści z istnienia klastra. Także ruch wywołany przepływem ludności i towarów może się przyczynić do przeciążenia lokalnej infrastruktury: drogowej, informacyjnej czy usługowej. W przypadku braku możliwości ich rozwoju region zostanie raczej zablokowany pod kątem rozwoju nowych dziedzin gospodarczych, niż skorzysta na rozwoju klastra.

Ważnym negatywnym zjawiskiem w obrębie klastra jest dążenie do obniżenia poziomu konkurencji. Realizuje się to poprzez przejmowanie mniejszych firm i tworzenie dużych organizacji stopniowo dominujących w klastrze przez narzucanie własnych warunków konkurowania. W sytuacji zaistnienia wielu takich dużych jednostek może dojść między nimi do zмовy ograniczającej konkurencyjność mniejszych podmiotów. To zagrożenie jest szczególnie ważne, gdyż zjawisko konkurencji w klastrze jest zasadnicze dla jego poprawnego działania.

4. Pomiędzy klastrami a sieciami

Charakterystyczne dla klastrów istnienie nieformalnych powiązań, opartych często na normach społecznych lub specyficznych elementach kultury regionu, jest w ramach sieci zastąpione formalną umową precyzującą warunki działania. Sieć stanowi odrębne zjawisko – może być składnikiem klastra, jednak nie na odwrót. Sieci powstają w celu ograniczenia konkurencji w jej obrębie i ze względu na blis-

kie wspólne cele szczegółowe, klastry zaś istnieją ze względu na cele ogólne. W ramach sieci może to oznaczać np. przejęcie konkretnego rynku sprzedaży lub usług, w ramach klastra zaś zwykle oznacza to efektywne działanie w ogóle.

Zasadniczym czynnikiem odróżniającym oba typy powiązań jest kierunek konkurencji przyjmowany za właściwy. Sieci firm konkurują ze wszystkimi innymi podmiotami spoza swojego aliansu – w tym celu skłonne są do modyfikowania swoich celów jednostkowych czy koncentracji środków na wybranych zadaniach. Członkowie klastra konkurują pomiędzy sobą (choć działają w tej samej branży i mają ten sam cel ogólny) i nie zawierają umów dla eliminowania zagrożeń. W ten sposób konkurencja w klastrze jest słabsza i mogą jej sprostać nawet mniejsze podmioty.

Jako przykład różnic pomiędzy klastrami i sieciami można wskazać zjawiska pojawiające się w obrębie fikcyjnego klastra usług turystycznych w regionie. Region taki ze względu na swoje walory turystyczne rozwija głównie bazę noclegową i gastronomiczną. Członkowie klastra mają wspólny cel, jakim jest przyciąganie turystów do regionu – konkurencja pomiędzy nimi zachodzi już poniżej tego celu – podmioty konkurują o jak największy napływ turystów do swoich baz noclegowych. W obrębie takiego klastra opartego na rozwoju turystyki mogą funkcjonować wyspecjalizowane sieci hoteli noclegowych – powstałych w ramach budowy jednej marki firmowej bądź powiązania szeregu małych jednostek pod wspólnie przyjętą marką. Sieci takie konkurują z innymi sieciami o przejęcie ruchu turystycznego – chociaż nadal posiadają wspólny cel, wraz ze wszystkimi członkami klastra realizują intensywnie inne ważne zadanie: eliminację konkretnej sieci konkurencyjnej. Konkurencja taka ma wymiar jednostkowy, skierowany przeciw konkretnym podmiotom – może przez to mieć intensywny charakter. W klastrze opartym na idealnych założeniach (jednakowy poziom konkurencji, brak powiązań sieciowych i aliansów, dobry przepływ wiedzy) istnieje tylko poziom konkurencji wobec wszystkich członków, a zatem o znacznie słabszym wymiarze.

W przeciwieństwie do sieci klastry muszą się charakteryzować specyficznym układem czynnika konkurencji i współpracy: „Współpraca oraz kooperacja są potrzebne do wytworzenia się pewnego efektu synergii z współistnienia przedsiębiorstw na danym obszarze, natomiast konkurencja jest niezbędna jako bodziec do wprowadzania zmian i innowacji w przedsiębiorstwach” [*Klastry...* 2004, s. 14].

5. Rodzaje klastrów

Klastry są trudne do zdefiniowania nie tylko z powodu płynności konstytuujących je czynników, ale także z racji różnych typów tych struktur. Zasadniczo można wyróżnić klastry [*Klastry...* 2004, s. 16].

- oparte na dominacji średnich i małych przedsiębiorstw o znacznej specjalizacji i silnej konkurencji, z wykorzystaniem powiązań nieformalnych (Dolina Krzemowa w Kalifornii),

- oparte na symbiozie dużego podmiotu gospodarczego ze znaczną liczbą firm małych i średnich, o zbliżonych warunkach konkurencyjności, z wyraźnym podziałem specjalizacji i wykonywanych zadań, połączonych głównym celem – wykonywaniem prac na rzecz dużego przedsiębiorstwa (klastry w Seattle skupiony wokół firmy Boeing),
 - klastry z udziałem średnich i małych przedsiębiorstw działających dla dużych firm na zewnątrz, tworzone przez lokalizację ograniczającą koszty działania (Research Triangle Park w Północnej Karolinie),
 - klastry oparte na pozyskiwaniu specjalistycznej wiedzy, skupione wokół ośrodków badawczych i naukowych i ściśle z nimi współpracujące,
 - klastry wykorzystujące efekt korzyści skali produkcji – wykorzystujące nowe technologie dla ciągłego rozwoju produktu na skalę masową,
 - klastry wytwórców (przetwórców) opierających działalność na materiałach dostarczonych z zewnątrz, ich zdolności konkurencyjne zależne są od umiejętności nawiązywania współpracy z dostawcami i wyspecjalizowanymi odbiorcami (regiony produkujące żywność, meble, tekstylia i inne).
- Inne typologie klastrów obejmują podział [Klastry... 2004, s. 10-19]:
- ze względu na stadium rozwoju – analogicznie do cyklu życia produktu: klastry zarodkowe, wzrostowe, dojrzałe i schyłkowe;
 - ze względu na liczbę wykreowanych miejsc pracy – klastry o rosnącym, malejącym lub stabilnym zatrudnieniu;
 - ze względu na zasięg terytorialny – klastry regionalne, krajowe, ponadnarodowe;
 - ze względu na zakres powiązanych sektorów – klastry wąskie i szerokie;
 - ze względu na zakres integracji poziomej (objęcie etapów produkcyjnych) – klastry płytkie i głębokie;
 - ze względu na pozycję konkurencyjną – klastry konkurencyjne, przeciętne lub mało konkurencyjne;
 - ze względu na zaawansowanie technologiczne – klastry zaawansowanych, średnio zaawansowanych i nisko zaawansowanych technologii.

6. Klastry w Polsce

Rozwój klastrów napotyka w Polsce poważne problemy wynikające głównie z braku zakorzenienia typowych na zachodzie form działalności w gospodarce wolnorynkowej. Przykładem braku istnienia klastrów jest krajowy rynek producentów rolnych i przetwórstwa spożywczego. Na szczeblu rządowym podjęto np. planowe i szeroko zakrojone działania mające stymulować rozwój wyspecjalizowanych klastrów rolniczych na bazie sieci powiązań regionalnych producentów rolnych z giełdami rolnymi i przetwórcami spożywczymi. Załącznikiem procesu miał być kosztowny i całkowicie nieudany plan realizowany w Polsce w latach 1996-2003, polegający na dwóch etapach rozbudowy i utrzymywania regionalnych giełd towaro-

wych, eksperymentowania z użyciem pochodnych instrumentów finansowych i wreszcie tworzenia silnych grup producenckich. Brak rozwoju klastrów obejmujących producentów rolnych w Polsce wynika z kilku czynników:

- realizowanej dotąd polityki opiekuńczej państwa sztucznie stabilizującej ceny produktów rolnych,
- istnienia dużej liczby rozdrobnionych i niskotowarowych gospodarstw rolnych,
- braku wiedzy o korzyściach płynących z rozwijania współpracy grupowej,
- braku zakorzenionej tradycji produkcji specyficznej (wyjątek stanowią pewne regiony produkujące np. jabłka w centralnej Polsce, mięso ubojowe w Polsce zachodnio-północnej czy przetwory mleczne na południu kraju),
- słabego wsparcia dla tworzenia się grup i zrzeszeń producentów,
- braku tradycji produkcji i czynników kulturowych kształtujących produkcję regionalną.

Po części za stan taki odpowiada brak odpowiedniego ustawodawstwa – odpowiednia ustawa o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw (DzU 2000 nr 88, poz. 983) została ogłoszona dopiero 15 września 2000 r., już w momencie schyłku programu budowy odpowiednich powiązań strukturalnych i w dobie nasilenia się roszczeniowych postaw środowiska rolniczego wypełnianych przez państwo.

Wśród podmiotów z innych branż istnieje mała skłonność przedsiębiorców do współpracy z innymi przedsiębiorcami lub uczestniczenia w stowarzyszeniach i organizacjach. Brakuje szerokiej praktyki nieformalnej kooperacji pomiędzy firmami i wykorzystywania efektu skali w przypadku połączeń i zrzeszeń. W zamian za to istnieje przywiązanie do uczestnictwa w oficjalnych organizacjach (izbach, cechach) o ściśle sformalizowanych zasadach i wymiarze ponadregionalnym. Pewne zjawiska ekonomiczne w kraju, jak spowolnienie gospodarcze i związany z tym upadek firm, utrata płynności finansowej, wzrost bezrobocia powodują, że firmy obawiają się uczestniczyć w związkach nieformalnych, w miejsce zaś rozwoju innowacyjnego wprowadzają obniżkę kosztów produkcji poprzez wykorzystanie trudności na rynku pracy.

Ważnym czynnikiem ograniczającym powstawanie klastrów jest brak szerszej współpracy pomiędzy jednostkami naukowo-badawczymi a biznesem, który mógłby wykorzystywać praktycznie nowe osiągnięcia. Wreszcie brakuje aktywnej polityki rządowej stymulującej rozwój klastrów, chociaż możliwości w tym zakresie wydają się ograniczone. W literaturze podnosi się, że rządy mogą uczestniczyć w rozwoju klastrów poprzez:

- spełnianie roli czynnika inicjującego, uczestnika, „słuchacza” zaangażowanych partnerów i kreatora dialogu pomiędzy nimi,
- prowadzenie specjalnej polityki podatkowej w obrębie klastrów w celu determinowania ich różnych możliwości i siły konkurencyjnej,
- instytucjonalne rozwijanie klastrów poprzez celowe programy restrukturyzacyjne,

- bezpośrednie inwestowanie i tworzenie zachęt inwestycyjnych dla technologicznej, fizycznej i opartej na wiedzy infrastruktury,
- sponsorowanie konferencji i innych działań naukowych propagujących rozwój klastrów [Singh 2003, s. 10].

W Polsce istnieją prywatne programy zajmujące się badaniem rozwoju klastrów – jednym z ciekawszych jest projekt prowadzony przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, jego efektem jest raport T. Brodzickiego *Mapa polskich klastrów – pierwsze wyniki badań* przygotowany na seminarium „Klastry w Polsce – szansa czy mrzonka?” w 2002 roku [www.klastry.pl]. Najczęściej pojawiają się w nich opisy problemów w powstawaniu klastrów polegające na niechęci do łączenia się firm, słabej współpracy z władzami lokalnymi, braku wsparcia ze strony polityki rządowej, braku powiązań z jednostkami naukowo-badawczymi oraz niedorozwojem infrastruktury pośredniczącej (organizacji zajmujących się szkoleniami, promocją wiedzy o klastrach, doradztwem). Wskazuje się jednak na powstawanie w Polsce takich klastrów, jak np. skupiska firm zajmujących się produkcją tworzyw sztucznych w Tarnowie czy zgrupowanie firm zajmujących się produkcją lotniczą w regionie Rzeszowa. Propaguje się również ideę tzw. klastrów rolniczych, które w istocie są jednak rodzajem grup producenckich lub stowarzyszeń o sformalizowanym charakterze. Ciekawym i pomijanym aspektem powstawania klastrów w Polsce są regiony o charakterze turystycznym, które z powodzeniem mogłyby stanowić załączki klastrów. Chodzi tu o szczególnie atrakcyjne miejsca, znane z rozwijania funkcji turystycznych – na przykład region miast Puław, Kazimierz Dolny, Nałęczów stanowią rodzaj skupisk wielu podmiotów gospodarczych świadczących usługi hotelarskie (baza noclegowa – szczególnym przykładem jest tu miasto Kazimierz o szczególnie dużej liczbie takich jednostek), które posiadają wspólny cel nadrzędny (rozwój i promocja turystyki w regionie), a jednocześnie prowadzą konkurencję na poziomie podstawowym (różnicowanie cen i poziomu usług). W tego rodzaju regionach, często odwiedzanych i znanych z walorów turystycznych, istnieje potrzeba wsparcia centralnego poprzez budowę dróg, konserwację zabytków, promocję regionów, wsparcie inwestycyjnych inicjatyw lokalnych.

7. Klastry – konkurencja a współpraca

Przy opisywaniu klastrów niejednokrotnie wskazuje się możliwości ich kreowania przez konkretne działania lub nawet mówi o zakładaniu klastrów zgodnie z pewnymi założeniami. Tego rodzaju sterowane czynności w rzeczywistości nie prowadzą do powstawania klastrów, a raczej do zakładania sieci, stowarzyszeń i powiązań producentów/usługodawców, znacznie ograniczając poziom konkurencji pomiędzy nimi lub nawet w regionie. Tymczasem zasadniczym czynnikiem stymulującym rozwój klastrów jest istnienie konkurencji pomiędzy jego uczestnikami (nie zaś jej ograniczanie na rzecz wspólnego partycypowania w zyskach w zależ-

ności od wniesionego udziału). Jest to o tyle istotne, że wskazuje na proces samorzutnego powstawania klastrów w wyniku szczególnego splotu możliwości oferowanych w danym regionie (np. poprzez sprawną infrastrukturę transportową, usługową lub informacyjną) lub ze względu na możliwości kooperacji z istniejącym w danym miejscu dużym podmiotem gospodarczym.

W klastrze zachodzą wielorakie powiązania, przy czym najważniejsze nieformalne związki obejmują ogólną kooperację i jednostkową konkurencję. Oznacza to wspieranie ogólnego zadania, dla którego firmy skupiły się w regionie (np. promocja turystyki i przyciąganie turystów do regionu we wspomnianym przykładzie) i jednocześnie konkurowanie w poszczególnych zakresach (np. przyciąganie turystów do swoich baz usługowych). Korzyści ogólne mogą zostać przełożone na korzyści dla poszczególnych członków klastra, jednak nie jest to mechanizm automatyczny – wymaga zaangażowania w dodatkowe działania i dodatkowej inwencji. Tak przedstawiona specyfika klastra wskazuje, że należałoby raczej mówić o potencjalnych korzyściach wynikających ze zjawiska dużego zagęszczenia i wzajemnego wymuszania działań innowacyjnych w klastrze, niż o konkretnych korzyściach dla wszystkich członków.

Wydaje się, iż cechy przypisywane klastrom wskazują na to, że pojęcie to jest rodzajem teoretycznego opisu zjawiska niepowtarzalnego, trudnego do sterowania i wykreowania. Pojęcie klastra może służyć do celów generalizującego opisu, jednak nie stanowi precyzyjnego i powtarzalnego modelu o jasno określonym zestawie cech.

Literatura

- Brodzicki T., *Polityka wspierania klastrów: najlepsze praktyki: rekomendacje dla Polski*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2004.
- Klasy. Innowacyjne wyzwanie dla Polski*, red. S. Szultka, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2004.
- Olejniczak K., *Unia Europejska i Organizacja Współpracy i Rozwoju Gospodarczego wobec gromad*, [w:] *Klasy. Innowacyjne wyzwanie dla Polski*, red. S. Szultka, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2004.
- Porter M., *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan, Houndmills, Basingstoke, Hampshire and London 1998.
- Singh I., *Can government catalyze clusters? Examples of government actions*, materiał z szóstej dorocznej międzynarodowej konferencji Instytutu Konkurencyjności w Gothenburgu, wrzesień 2003, dostępny na stronie www.klasy.org.
- Strategia rozwoju lokalnego na przykładzie gmin pogranicza polsko-niemieckiego*, red. B. Gruchman, F. Walk, E. Nowińska, Wyd. AE, Poznań 2000.
- www.klasy.pl.

CLUSTERS AS A TOOL FOR EFFECTIVENESS IMPROVEMENT IN REGIONAL ACTIVITY

Summary

“Clusters” mean firms’ conglomerations dealing with production in one or similar branches with mutual informal dependencies and relations. Their amalgamation is based upon theoretical assumption – a common target influencing co-operation and competition among them, what stimulates innovativeness and development. Clusters bring profits both on an individual regional and on a global scale. Among them are: multidirectional regional development, regional infrastructure development, lower cost of development supporting, more comprehensive development than in the situation of investing in concrete economy branches. The important advantage is reducing unemployment thus influencing higher living standard in region.