

Jolanta Witek

Budowanie relacji biznes - nauka - samorząd w oddziaływaniu na rozwój klastrów

Ekonomiczne Problemy Usług nr 94, 381-395

2012

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

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

JOLANTA WITEK

Uniwersytet Szczeciński

BUDOWANIE RELACJI BIZNES – NAUKA – SAMORZĄD W ODDZIAŁYWANIU NA ROZWÓJ KLASTRÓW

Słowa kluczowe: współpraca, partnerskie relacje, klastry.

Wprowadzenie

Powszechne zainteresowanie klastrami wynika z zaakceptowania poglądu, że klastery są formą organizacji produkcji o wysokim potencjale innowacyjnym, a tym samym odgrywa kluczową rolę w podnoszeniu konkurencyjności i rozwoju społeczno-gospodarczym. Nowy sposób kreowania konkurencyjności przedsiębiorstw, jaki stanowi koncepcja klastrów, jest skuteczną drogą poszukiwania efektów synergii wynikających ze współpracy poszczególnych podmiotów wchodzących w skład tzw. potrójnej helisy (*triple helix*). Współpraca ta odnosi się do przedsiębiorców, ludzi nauki i władz publicznych. Analizując doświadczenia światowe w tworzeniu i rozwoju klastrów, należy zauważyć, że powstają one we wszystkich sektorach gospodarki, tak w przemyśle, jak i usługach, chociaż dominują w działalności opartej na zaawansowanych technologiach.

Za twórcę idei klasteringu powszechnie uznaje się autora książki *The Competitive Advantage of Nations (Konkurencyjna przewaga narodów)* M. Portera. Zgodnie z jego klasyczną już definicją klastery to „geograficz-

ne skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji (np.: uniwersytetów, stowarzyszeń branżowych, jednostek normalizacyjnych). Podmioty działające w ramach klastra konkurują ze sobą, wchodzą we wzajemne interakcje (formalnie i nieformalnie), ale przede wszystkim znajdują pewne obszary do współpracy”¹. Tak więc amerykański badacz struktur gospodarczych uznał, że kluczową rolę w rozwoju nie tylko poszczególnych przedsiębiorstw, ale także ich otoczenia, odgrywają sieci współpracy, swoiste powiązania gospodarcze między różnymi aktorami funkcjonującymi na rynku. W kontekście tego można mówić o zmianie paradygmatu obowiązującego w globalnej gospodarce, polegającej na przejściu z bezwzględnej rywalizacji i konkurencji do rozbudowanej współpracy, kooperacji i partnerstwa. Koncepcja klastra stanowi zatem punkt wyjścia dla nowego sposobu myślenia o kreowaniu konkurencyjności gospodarki (narodowej, jak i regionalnej).

Inicjatywy klastrowe, jakie pojawiły się w Polsce, stanowią więc nową formę współpracy obejmującą instytucje wsparcia biznesu, uczelnie wyższe, samorządy oraz przedsiębiorstwa i mają być czynnikiem wpływającym na rozwój gospodarczy kraju. Perspektywa sukcesu, budowana na wysokiej jakości konkurencji, powoduje zbliżenie do siebie tych środowisk i mobilizuje do działania w kierunku tworzenia klastrów. Z tego względu kluczowe znaczenie ma wzmacnianie różnego rodzaju interakcji – między sektorem przemysłowym i naukowo-badawczym oraz samorządowym, gdyż jak wskazują badania, skłonność do współpracy jest jeszcze relatywnie niska. Wśród barier implementacji koncepcji rozwoju regionalnego opartego na teorii klastrów w Polsce wskazuje się między innymi: niski poziom zaufania społecznego, brak otwartości na współpracę z partnerami zagranicznymi, niechęć

¹ M.E. Porter, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001, s. 246. Próby zdefiniowania terminu klastrowe możemy znaleźć również w polskim prawie, np. w § 13 ust. 2 Rozporządzenia Ministra Gospodarki w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej niezwiązanej z programami operacyjnymi (Dz. U. z 2006 r. nr 226 poz. 1651 z późn. zm.), w którym klastrowe określa się jako przestrzenną i sektorową koncentrację co najmniej dziesięciu podmiotów działających na rzecz rozwoju gospodarczego lub innowacyjności. Wykonując działalność gospodarczą na terenie jednego lub kilku sąsiednich województw, konkurują i współpracują ze sobą w tych samych lub pokrewnych branżach oraz są powiązane rozbudowaną siecią relacji o formalnym i nieformalnym charakterze, przy czym co najmniej połowę podmiotów funkcjonujących w klastrze stanowią przedsiębiorcy.

do członkostwa w stowarzyszeniach, niedostateczne kwalifikacje kapitału ludzkiego oraz sporadyczne działania wspólne sektora biznesu i nauki, stąd celem artykułu jest wskazanie potrzeby oraz możliwości budowania partnerskich relacji między podmiotami, które będą sprzyjać pogłębianiu współpracy i rozwojowi klastrów.

1. Kapitał społeczny a kształtowanie partnerskich relacji między podmiotami w klastrze

Stymulowanie przez klaster konkurencyjności i innowacyjności zależy od jakości relacji pomiędzy jego podmiotami. Rozwinięta sieć stosunków opartych na kooperacji, konkurencji i koopetycji² wyzwała efekt synergii. Klaster staje się więc strukturą o wielu przewagach konkurencyjnych opartych na zasobach, kompetencjach, strategii, pozycji rynkowej, wiedzy, potencjale relacyjnym i innowacyjnym. Zdaniem ekspertów klaster potrzebuje około 10 lat, aby się rozwinąć. Korzyści wynikające ze współpracy w klastrze też nie pojawiają się automatycznie i natychmiast, ale zależą od bardzo wielu czynników, m.in. specyfiki sektora, poziomu innowacyjności, ilości i jakości powiązań z otoczeniem oraz sposobu zarządzania firmą. W sytuacji coraz bardziej dynamicznie zmieniającego się i konkurencyjnego rynku pozycja rynkowa przedsiębiorstwa uzależniona jest nie tylko od posiadanych przez niego zasobów ekonomicznych, technologicznych, organizacyjnych czy ludzkich, ale także od zdolności do przewidywania zmian i identyfikowania oczekiwań klientów oraz umiejętności kształtowania stałej współpracy z innymi podmiotami rynkowymi. Jest to szczególnie istotne w klastrach, gdzie współdziałanie oparte na zasadach partnerskich coraz częściej staje się dla przedsiębiorstw, uczelni i jednostek samorządowych jednym z warunków sprawnego funkcjonowania. Realizacja wymaga jednak wykształcenia osobistych więzi, wzajemnej kompatybilności oraz odpowiadania na potrzeby

² Koopetycja traktowana jest jako uczestniczenie aktorów w interakcji opartej na częściowej zgodności interesów i celów. Z jednej strony jest to zachowanie strategiczne, z drugiej zaś współdziałanie w celu maksymalizacji wartości, a później konkurencji o jak największy w niej udział dla każdego z aktorów. W. Czakon, *Koopetycja – splot tworzenia i zawłaszczania wartości*, „Przegląd Organizacji” 2009, nr 12, s. 13.

partnera³, co wiąże się z kształtowaniem kapitału społecznego wymagającego doskonalenia jakości stosunków międzyludzkich, umiejętności współpracy, norm, klimatu organizacyjnego i zaufania.

Przestrzeganie tych zasad pozwala łączyć siły firm działających w ramach klastra i sieci współpracy takich w obszarach, jak⁴:

- badania i rozwój – badania podstawowe i zaawansowane,
- produkcja – łączenie produktów i usług różnych firm,
- surowce – wspólny zakup,
- szkolenia z zakresu zarządzania oraz szkolenia specjalistyczne,
- badania trendów technologicznych,
- marketing i sprzedaż – badania marketingowe, wspólna marka produktów, wspólne kanały dystrybucji⁵,
- logistyka – wspólne magazyny, transport.

Takie zachowania podmiotów w dużej mierze uzależnione są od zachodzących w otoczeniu przemian rynkowych, nowych tendencji i zjawisk, które mogą sprzyjać upowszechnianiu się związków partnerskich w gospodarce lub też stanowić bariery hamujące chęć dążenia do współpracy.

Choć teoria klastrów dotyczy przede wszystkim zagadnień ekonomicznych, to proces powstawania i działania inicjatyw klastrowych związany jest w zasadniczym stopniu z tworzeniem atmosfery zaufania pomiędzy partnerami, budowy kapitału społecznego, wyzwaniem aktywnych postaw i zaangażowania⁶. Pojęcie kapitału społecznego zaczęło robić karierę za sprawą między innymi R. Putnama⁷, P. Bourdieu i F. Fukuyamy⁸ pod koniec XX wieku. W rozumieniu R. Putnama kapitał społeczny oznacza ogół norm, sieci wzajemnego zaufania, lojalności i poziomych sieci zależności w danej grupie

³ A. Sulejewicz, *Partnerstwo strategiczne*, w: *Modelowanie współpracy przedsiębiorstw*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 1997, s. 38.

⁴ *Klasy. Polityka rozwoju gospodarczego oparta na klastrach*, Ministerstwo Gospodarki, Europa 2020.

⁵ Por. J. Witek, *Marka jako narzędzie kreowania wartości klastra*, w: *Tworzenie wartości w klastrze*, red. M. Frankowska, PARP, Warszawa 2012.

⁶ M. Koszarek, *Inicjatywy klastrowe: skuteczne działanie i strategiczny rozwój*, PARP, Warszawa 2011, s. 35.

⁷ R.D. Putnam, *Samotna gra w kręgle*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.

⁸ F. Fukuyama, *Zaufanie: kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa – Wrocław 1997.

społecznej. Znanym kontynuatorem tej szkoły definiowania kapitału społecznego jest F. Fukuyama, według którego w odniesieniu do społeczeństwa kapitał społeczny oznacza umiejętność współpracy międzyludzkiej w obrębie grup i organizacji w celu realizacji własnych interesów. Warto więc podkreślić, że w świetle tych teorii (potwierdzanych empirycznie) najważniejsze czynniki sukcesu nie mają charakteru czysto finansowego czy organizacyjnego, choć niewątpliwie na pewnym etapie tworzenia powiązania kooperacyjnego są to kwestie bardzo istotne. Polscy badacze klastrów również podkreślają znaczenie kapitału społecznego, czynników kulturowych oraz wiedzy w budowaniu klastrów. W badaniach nad kapitałem społecznym wyróżniono sześć jego wyznaczników⁹:

- „Uczestnictwo w sieciach. Kluczową sprawą w tworzeniu kapitału społecznego jest istnienie mniej lub bardziej gęstych, przeplatających się sieci powiązań pomiędzy jednostkami lub grupami. Ludzie wchodzi w relacje z innymi poprzez związki na różnych poziomach, które muszą być dobrowolne i równe. Kapitał społeczny nie może być tworzony poprzez indywidualne działanie na własną korzyść. Jest więc uzależniony od skłonności jednostek do działania w zbiorowości, do generowania nowych powiązań, kontaktów, a docelowo sieci.
- Wzajemność. Kapitał społeczny oznacza działanie jednych osób dla korzyści innych nawet kosztem interesu własnego, oczekując, że to działanie zostanie w przyszłości odwzajemnione. Krótkoterminowy altruizm przeplata się z długoterminowym zapatrywaniem na osiągnięcie korzyści własnych. W organizacjach, w których wzajemność jest silna, ludzie dbają o cudze interesy.
- Zaufanie. Obecność zaufania wywołuje skłonność do podejmowania ryzyka przez uczestników organizacji, wynikającą z założenia, że inni zachowają się zgodnie z oczekiwaniami i będą się nawzajem wspierać. Zaufanie dodatnio wpływa na poczucie bezpieczeństwa uczestników organizacji, sprzyjając otwartości informacyjnej.
- Normy społeczne. Są one źródłem wewnętrznej, nieformalnej kontroli społecznej, która znosi potrzebę wprowadzenia do sieci sankcji bardziej formalnych i instytucjonalnych. Normy społeczne są nieписа-

⁹ P. Bullen, J. Onyx, *Measuring Social Capital in Five Communities in NSW*, cyt. za: A. Sulejewicz, *Partnerstwo...*

nymi, ale powszechnie zrozumiałymi prawami, które określają, jakie formy zachowania są pożądane, wartościowane i aprobowane w danym kontekście społecznym.

- Wspólnota. Mieszanka zaufania, sieci, norm i wzajemności tworzy silną społeczność, gdzie istnieje wspólnie podzielana własność zasobów. Każdy uczestnik sieci ma dostęp do zasobów, ale nikt nie posiada ich na własność.
- Proaktywność. Rozwój kapitału społecznego wymaga chętnego i aktywnego zaangażowania się ludzi we wspólne uczestnictwo w działaniu w obrębie wspólnoty. Ludzie proaktywni to obywatele organizacji. Proaktywność oznacza, że kapitał społeczny definiuje ludzi jako twórców efektywności, nie jako jej ofiary”.

Jak widać, źródłem kapitału społecznego są więzi społeczne, w jakich uczestniczą i jakie mają do dyspozycji grupy i jednostki na polu ekonomii¹⁰. Stanowią go czynniki, które kształtują jakość ludzkich interakcji, zlokalizowane w jednostkach i ich obopólnych relacjach, wiążące oraz łączące ludzi ze sobą, co ułatwia współdziałanie, kooperację i wymianę.

W coraz większym stopniu przedsiębiorstwa, uczelnie i instytucje samorządowe tworzące klastry zauważają potrzebę nawiązywania współpracy na zasadach partnerskich i coraz częściej są w taką współpracę zaangażowane, dostrzegając wynikające z niej korzyści materialne i niematerialne. Za najważniejsze z nich uznać można: efektywniejsze zarządzanie, zmniejszenie kosztów działalności i zwiększenie przychodów operacyjnych, czerpanie z doświadczeń i kontaktów partnera, wspólne ponoszenie ryzyka i kosztów działalności, możliwość pozyskania kapitału na finansowanie działalności oraz lepsze dopasowywanie się do zmian i wymogów rynkowych¹¹. Czynniki te stanowią mogą źródło konkurencyjnej przewagi podmiotów na rynku i jednocześnie przekładają się na gospodarczy rozwój regionu, w tym zwłaszcza rozwój infrastruktury, lepszą promocję regionu i większe możliwości przyciągania inwestorów. Z drugiej zaś strony rozwój partnerstwa w klastrze

¹⁰ W. Stypułkowski, *Kapitał społeczny jako czynnik rozwoju regionalnego w projektach finansowanych z funduszy europejskich*, Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae, R. 14, nr specjalny/2010.

¹¹ Por.: M. Moszoro, *Partnerstwo publiczno-prywatne. Kapitał prywatny w finansowaniu inwestycji infrastrukturalnych*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 963, Wrocław 2002, s. 284.

ograniczany być może przez bariery tkwiące zarówno w otoczeniu podmiotów (np. niekorzystne przepisy prawne, zły przepływ informacji, niski poziom rozwoju instytucji koordynujących współdziałanie podmiotów, trudności ze znalezieniem odpowiednich partnerów), jak i wynikające z ich nie najlepszych dotychczasowych doświadczeń w tym zakresie, niskiej atrakcyjności wspólnych inicjatyw, braku odpowiednich środków finansowych czy wreszcie z negatywnego nastawienia i braku dobrej woli części podmiotów do nawiązywania partnerskich relacji.

Niezależnie od przyczyn i motywów stojących u podstaw zawierania relacji partnerskich najistotniejszym efektem partnerstwa jest możliwość integracji działań umożliwiających optymalną efektywność ekonomiczną procesów gospodarowania. W polityce klastrowej, przy niewystarczającej ilości środków finansowych, w oddziaływaniu na jakość środowiska biznesowego w coraz szerszym zakresie można i należy wykorzystywać instrumenty niematerialne. Szczególna rola w tym zakresie powinna przypaść udostępnianiu informacji, doradztwu oraz stymulowaniu i tworzeniu sieci powiązań ekonomicznych. Podkreślić jednak należy, że współpraca pomiędzy podmiotami powstaje wówczas, kiedy obie strony dojdą do wniosku, że powodzenie wyznaczonych celów zależy w większym stopniu od współdziałania niż od indywidualnych działań, a zasada równorzędności w relacjach partnerskich nie pozwoli na narzucanie warunków współpracy, pozostawiając suwerenność w podejmowaniu niezależnych decyzji. W tym celu należy dążyć do wymiany myśli oraz informacji, tworzenia programów działania oraz budowy kapitału zaufania przedsiębiorców i przedstawicieli samorządów.

Parafrazując myśl F. Fukuyamy, można powiedzieć, że oprócz wiedzy i umiejętności znaczną część potencjału ludzkiego powinna stanowić zdolność łączenia się w grupy dla realizacji założonego celu, a umiejętność współtworzenia poglądów i wartości kształtujących zaufanie powinna być istotną i wymierną wartością ekonomiczną.

Szczególnie ważna w tym aspekcie jest umiejętność partnerskiego współdziałania wszystkich podmiotów, pomimo naturalnej sprzeczności ich celów rozwoju, konfliktów interesów czy też różnych dążeń, bowiem współdziałanie, współpraca, równość praw i obowiązków, szanowanie autonomii, zaufanie, wykształcenie osobistych więzów i odpowiadanie na potrzeby partnera stanowią główne cechy partnerstwa. W praktyce życia gospodarczego partnerstwu sprzy-

jają zwłaszcza takie czynniki, jak: większe możliwości ekspansji rynkowej, korzystanie z wiedzy i doświadczeń partnera, wzrost konkurencyjności (dla przedsiębiorstw) oraz możliwość pozyskania informacji i dodatkowych źródeł finansowania działalności, możliwość promocji regionu i rozwoju jego infrastruktury (dla samorządów), które to przekładają się na określone wymierne i niewymierne korzyści dla uczestników partnerskich relacji w klastrze. Jednocześnie perspektywy rozwoju partnerstwa uzależnione są od likwidacji bądź ograniczania barier wynikających głównie z niejednoznaczności odpowiednich zapisów prawnych regulujących sposoby i zakres tworzenia powiązań pomiędzy uczestnikami klastra i zabezpieczających partnerów przed ewentualną nieuczciwością. Istotnym problemem jest również zły przepływ informacji pomiędzy podmiotami, zwłaszcza w relacji: przedsiębiorstwa – samorządy – uczelnia, ograniczający znacznie zakres i możliwości współpracy między nimi. Wspólne przedsięwzięcia często nie dochodzą do skutku z powodów finansowych. Należałoby także zmienić negatywne nastawienie uczestników klastra do partnerstwa wynikające ze złych dotychczasowych doświadczeń czy też braku ich wiary w celowość takich przedsięwzięć lub wreszcie z powodu nieumiejętności oceny korzyści z takiej współpracy lub postrzegania ich wyłącznie przez pryzmat materialny. Dlatego poszukując optymalnego modelu polityki rozwoju opartego na klastrach, warto rozstrzygnąć charakter i intensywność relacji między poszczególnymi aktorami powiązania gospodarczego, a w szczególności między sektorem prywatnym reprezentowanym przez przedsiębiorców a sektorem publicznym (szczebel samorządowy). W świetle polityki wspierania rozwoju klastrów zwraca się uwagę, że rozwój systemu klastrowego wymaga rozbudowanego partnerstwa, w którym liderem powinien być czynnik prywatny, natomiast czynnik publiczny powinien być katalizatorem rozwoju¹². Niemniej jednak obecność sektora publicznego wydaje się wskazana z uwagi na fakt „tworzenia jak najlepszych warunków do rozwoju przedsiębiorczości, takich jak usuwanie ograniczeń w rozwoju firm czy rozwijanie potrzebnej infrastruktury. Samorządy, pozostając w ścisłym kontakcie z lokalnymi przedsiębiorcami, wspierają także dostosowywanie programów kształcenia w szkołach wszystkich szczebli pod kątem obecnych i przyszłych kwalifikacji potrzebnych w klastrze”¹³. Zacieśnienie współ-

¹² *Polityka wspierania klastrów. Najlepsze praktyki. Rekomendacje dla Polski*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2004, Niebieskie Księgi 2004, Rekomendacje nr 11.

¹³ A. Grycuk, *Klasy jako instrument polityki regionalnej*, w: „Infos” 2010, nr 13.

pracy między przedsiębiorstwami, instytucjami edukacyjnymi i naukowymi oraz lokalnymi i regionalnymi władzami powoduje, że wzrasta innowacyjność, obniżają się koszty produkcji, przedsiębiorstwa szybciej reagują na zmiany rynku i dostosowują się do nowych wymogów technologicznych. Klastry jako skuteczny sposób stymulowania współpracy środowisk naukowych z przedsiębiorcami mogą stanowić efektywny kanał przepływu wiedzy i transferu technologii. Ich struktury ułatwiają komercjalizację rezultatów badań naukowych, które w postaci produktów i usług konkurują na globalnym rynku.

2. Nowa rola wyższych uczelni wobec wyzwań cywilizacyjnych

Polityka wspierania klastrów jest w Polsce prowadzona od niedawna i w znacznym stopniu dotyczy stymulowania współpracy między gospodarką i światem nauki, często jest traktowana jako element polityki innowacyjnej. Tu jednak należy dodać, że przykłady klastrów można odnaleźć zarówno w sektorach o wysokim stopniu zaawansowania technologicznego, jak i w sektorach tradycyjnych.

Konieczność wspierania i rozwoju klastrów w Polsce została uwypuklona w dokumencie strategicznym pt. „Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007–2013”, który został przyjęty przez rząd w dniu 4 września 2006 roku. W kierunku „Infrastruktura dla innowacji” podkreślono znaczenie wspierania wspólnych działań przedsiębiorców o charakterze sieciowym, ukierunkowanych na realizację przedsięwzięć innowacyjnych. Działania te miały być realizowane m.in. poprzez¹⁴:

- zwiększenie świadomości przedsiębiorców dotyczących korzyści płynących ze współpracy z jednostkami naukowymi oraz innymi przedsiębiorstwami,
- ustanowienie efektywnego partnerstwa publiczno-prywatnego,
- zapewnianie warunków do współpracy sieciowej,
- wsparcie rozwoju klastrów,
- wsparcie rozwoju platform technologicznych w zaawansowanych technologicznie sektorach.

¹⁴ *Kierunki i polityka rozwoju klastrów w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009.

Ośrodki akademickie odgrywają kluczową rolę w tym zakresie. Coraz częściej postrzeganie ich jako instytucji szkolnictwa wyższego ustępuje miejsca na rzecz odgrywania przez nie kluczowej roli w kreowaniu wzrostu ekonomicznego w skali regionalnej, krajowej bądź międzynarodowej. Do niedawna misja uczelni wyższych sprowadzała się głównie do prowadzenia działalności naukowo-badawczej i dydaktycznej, natomiast obecnie ośrodki akademickie, by stały się konkurencyjne na rynku usług edukacyjnych, muszą wyznaczyć sobie kolejny obszar działania, którym jest kreowanie przedsiębiorczej aktywności wśród studentów, jak i absolwentów, nawiązywać kontakty ze środowiskiem przedsiębiorców oraz samorządami.

Przedsiębiorcy realizujący ideę przedsiębiorczości akademickiej identyfikują ją z prowadzeniem własnej działalności gospodarczej, a samo zjawisko definiują jako przedsiębiorczość realizowaną przy udziale ośrodków akademickich, ich wsparciu i współpracy z nimi i kojarzą je przede wszystkim z inicjatywami uczelnianymi sytuowanymi poza głównym badawczo-dydaktycznym nurtem działalności uczelni, lecz w ścisłym z nią powiązaniu organizacyjnym i często lokalowym. Za modelowe inicjatywy tego typu uważa się przede wszystkim inkubatory przedsiębiorczości, następnie zaś parki technologiczne i biura karier. Trzy czwarte aktywnych na polu prowadzenia własnej działalności gospodarczej wyraża pełną akceptację dla zjawiska komercjalizacji wyników prac badawczych.

Odnosząc się do przedsiębiorczości akademickiej w innych krajach, można wskazać, że stymulowanie zachowań przedsiębiorczych przy wykorzystaniu ośrodków akademickich tworzących przedsiębiorstwa *spin-off* są na przykład w Stanach Zjednoczonych znane od dawna. W USA jednym z celów uczelni wyższych, zaraz po badaniach i nauczaniu, jest „służenie społeczności”, z czym wiąże się długa tradycja zapoczątkowana poprzez Ustawę Morrilla (*Morrill Act*) w roku 1862. Ustawa ta sprzyjała zakładaniu uczelni państwowych, których długofalowy rozkwit i sukces uzależniony był od ich reagowania na potrzeby społeczności lokalnej¹⁵. Misja ta została wzmocniona poprzez stopniowe wsparcie ze strony rządu. Typowym tego przykładem jest choćby Dolina

¹⁵ D. Mowery, R. Nelson, B. Sampat, A. Ziedonis, *Ivory tower and industrial innovation. University-industry technology transfer before and after the Bayh-Dole Act*, Stanford Business Books, Stanford 2004, s. 11, cyt. za: M. Szarucki, *Transfer wiedzy z uczelni wyższych do przemysłu w Wielkiej Brytanii i USA*, www.naukaigospodarka.pl.

Krzemowa. Ale również w Europie tą drogą podążają m.in. uniwersytety w Belgii czy w Holandii. Jednakże współpraca ta między sferą nauki a gospodarką ani w Polsce, ani w Europie nie przynosi nadmiernych efektów. Jedyne w USA to współdziałanie owocuje większymi sukcesami na polu gospodarki i dlatego z tego wzorca należy czerpać. Przedsiębiorstwa, aby się rozwijać, osiągać próg umożliwiający dalszy rozwój, potrzebują wsparcia. Bez tej współpracy przedsiębiorstwa nawet nie będą miały wiedzy o tym, jaką możliwość ona daje. Z drugiej strony środowiska naukowe, które nie mają dostępu do biznesu, skazują się na stopniową alienację, a w konsekwencji eliminację z rynku, bo przecież rynek usług edukacyjnych, będąc poważną dziedziną gospodarki, tego wymaga. Konieczne jest zatem uruchomienie przynajmniej kooperacji wyjściowej pozwalającej określić obszary wzajemnego zainteresowania i możliwości obu tych środowisk, zapotrzebowania na usługi i zlecenia. W przypadku klastra działającego w sektorach wysokich technologii duże znaczenie odgrywa włączenie w jego struktury ośrodka naukowo-badawczego/uczelni o profilu zbieżnym z zakresem funkcjonowania klastra. W takim przypadku realny potencjał naukowy ośrodka akademickiego w dużym stopniu decyduje o konkurencyjności klastra, przy czym współpraca z jednostkami naukowymi ma większe przełożenie na potencjał innowacyjny podmiotów w przemyśle przetwórczym niż w sektorach usługowych¹⁶.

W tym względzie nie można zapominać też o bardzo znaczącej roli samorządu, który powinien stymulować rozwój gospodarczy, poprzez stwarzanie jak najlepszych warunków współpracy między sferą biznesu a nauki. Niezmiernie istotnym elementem, który może mieć wpływ na zawieranie współpracy w gospodarce i jej otoczeniu, jest administracja publiczna, która powinna być moderatorem tego rodzaju kontaktów. To rola trochę niekonwencjonalna, wychodząca niejako poza prawne kompetencje samorządów, ale bardzo ważna. Władze regionalne i lokalne mają do spełnienia zadanie absolutnie fundamentalne w tej sferze, stymulując kontakty zatowarowanych przecież podmiotów gospodarczych¹⁷. Jest szereg przykładów w praktyce organizacyjnego i finansowego angażowania się samorządów w tworzenie wspiera-

¹⁶ H. Loof, A. Brostom, *Does knowledge diffusion between university and industry increase innovativeness?*, „Journal of Technology Transfer” 2008, Vol. 33, s. 73–90.

¹⁷ J. Witek, *Samorząd terytorialny w Polsce*, w: *Relacje między samorządem terytorialnym i podmiotami rynku regionalnego (wybrane problemy)*, red. J. Karwowski, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2003.

jących biznes agencji rozwoju regionalnego i lokalnego, w budowę parków przemysłowych, gdzie początkujące firmy znajdują dogodne warunki funkcjonowania, parków przemysłowych i ośrodków transferu technologii. Te działania sprawiają, że o władzy samorządowej z pełną odpowiedzialnością można mówić: władza przedsiębiorcza, czerpiąca z doświadczeń biznesowych w animowaniu rozwoju miasta, gminy czy regionu.

Uczelnie wyższe powinny zatem tworzyć stałe, ściśle związki ze społecznością biznesową i samorządową. Jest to dodatkowa szansa dla zwiększenia możliwości działania uczelni jako instytucji społecznie odpowiedzialnej. Celowe jest ukierunkowanie instrumentów wspierania klastrów na wzmacnianie interakcji i współpracy między podmiotami gospodarczymi funkcjonującymi w regionach. W literaturze identyfikuje się cały szereg interakcji stanowiących istotne kanały transferu wiedzy w obrębie klastra. Do najważniejszych można zaliczyć¹⁸: grupy *benchmarkingowe* działające w obrębie klastra, centra badawczo-rozwojowe oraz uczelnie zajmujące się edukacją i szkoleniami pracowników, ponadto prowadzenie wspólnych prac badawczo-rozwojowych, inicjowanie działań koordynujących czy i zarządzanie tymi procesami.

Efektywne działanie struktur klastrowych może napotkać szereg barier, tzw. twardych (fizyczne, techniczne, regulacyjno-administracyjne i legislacyjne) i miękkich (przede wszystkim bariery mentalnościowe). Szereg badań, w tym przeprowadzonych na zlecenie Ministerstwa Gospodarki przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, wskazuje, że skłonność do współpracy polskich przedsiębiorstw między sobą, jak i ze sferą nauki i otoczeniem biznesu jest niska. W polskich specyficznych uwarunkowaniach szczególną rolę odgrywają szeroko definiowane bariery miękkie występujące w kontaktach i współpracy zarówno samych przedsiębiorstw, jak i współpracy między podmiotami gospodarczymi a przedstawicielami instytucji naukowo-badawczych. Jest to z pewnością pochodną stosunkowo krótkiego okresu rozwoju sektora prywatnych przedsiębiorstw, charakteryzującego się silną konkurencją przede wszystkim na rynku lokalnym. Sytuacja taka ma jednak również wyraźne podłoże mentalne – przyczyną tego stanu rzeczy jest brak zaufania pomiędzy partnerami.

¹⁸ P. Morosini, *Industrial Clusters, Knowledge Integration and Performance*, World Development 2004, Vol. 2, s. 305–326.

Pokonanie barier mentalnych wydaje się kluczowe dla rozwoju klastrów w Polsce. Brak zaufania, nieumiejętność prowadzenia dialogu i uciekanie od bezpośrednich kontaktów utrudniają rozwój klastrów w Polsce. Klastry należy więc budować także na poziomie społecznym, a nie tylko techniczno-organizacyjnym. Konieczne staje się więc wykreowanie nowego źródła, które stanowić powinna z jednej strony nowoczesna technologia i innowacje, z drugiej – wiedza i współpraca.

Wnioski

Wpływ innowacji, transferu i komercjalizacji wiedzy oraz powiązań biznesu, samorządów i nauki na rozwój przedsiębiorstw, regionów i gospodarek staje się centralnym obszarem polityki ekonomiczno-społecznej oraz rozważań i koncepcji badawczych. Problematyka transferu i komercjalizacji technologii ma szczególne znaczenie strategiczne dla polskiej gospodarki – ważne jest, by w coraz większym stopniu wyniki badań, publikacje i patenty naukowców przekładały się na rynkowe zastosowania w nowych produktach, technologiach i usługach.

O ile sektor biznesu, nauki, jak i administracji publicznej dysponował będzie niezbędnym kapitałem społecznym, to na tej bazie uda się wcielić w życie tzw. ideę *triple helix*, gdyż do powodzenia inicjatywy klastrowej konieczne jest zaangażowanie każdego z trójki głównych aktorów. Zrozumienie współczesnych wyzwań i mechanizmów gospodarki opartej na innowacyjnym wzroście sprzyja zainteresowaniu klastrami jako jednymi z podstawowych narzędzi aktywizujących tego rodzaju rozwój. Do sukcesu klasteringu dochodzi w wyniku rozpowszechnienia się kultury współpracy i świadomej strategii uznającej inwestycje z obszaru innowacji i technologii (oparte na kapitale ludzkim) za jeden z najbardziej wartościowych rodzajów inwestycji. Klastry są zatem doskonałą formułą dla realizacji tego typu innowacyjnych przedsięwzięć.

Literatura

- Czakov W., *Kooperacja – splot tworzenia i zawłaszczania wartości*, „Przegląd Organizacji” 2009, nr 12.
- Fukuyama F., *Zaufanie: kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa – Wrocław 1997.
- Grycuk A., *Klasy jako instrument polityki regionalnej*, w: „Infos” 2010, nr 13.
- Kierunki i polityka rozwoju klastrów w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009.
- Klasy. Polityka rozwoju gospodarczego oparta na klastrach*, Ministerstwo Gospodarki, Europa 2020.
- Koszarek M., *Inicjatywy klastrów: skuteczne działanie i strategiczny rozwój*, PARP, Warszawa 2011.
- Loof H., Brostom A., *Does knowledge diffusion between university and industry increase innovativeness?*, „Journal of Technology Transfer” 2008, Vol. 33.
- Moszoro M., *Partnerstwo publiczno- prywatne. Kapitał prywatny w finansowaniu inwestycji infrastrukturalnych*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 963, Wrocław 2002.
- Morosini P., *Industrial Clusters, Knowledge Integration and Performance*, World Development 2004, Vol. 2.
- Polityka wspierania klastrów. Najlepsze praktyki. Rekomendacje dla Polski*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2004, Niebieskie Księgi 2004, Rekomendacje nr 11.
- Porter M.E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
- Putnam R.D., *Samotna gra w kręgle*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.
- Rozporządzenie Ministra Gospodarki w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej niezwiązanej z programami operacyjnymi, Dz. U. z 2006 r, nr 226 poz. 1651, ze zm.
- Stypułkowski W., *Kapitał społeczny jako czynnik rozwoju regionalnego w projektach finansowanych z funduszy europejskich*, Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae, R. 14, nr specjalny/2010.
- Sulejewicz A., *Partnerstwo strategiczne*, w: *Modelowanie współpracy przedsiębiorstw*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 1997.
- Szarucki M., *Transfer wiedzy z uczelni wyższych do przemysłu w Wielkiej Brytanii i USA*, www.naukaigospodarka.pl.
- Witek J., *Marka jako narzędzie kreowania wartości klastra*, w: *Tworzenie wartości w klastrze*, red. M. Frankowska, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012.

Witek J., *Samorząd terytorialny w Polsce*, w: *Relacje między samorządem terytorialnym i podmiotami rynku regionalnego (wybrane problemy)*, red. J. Karwowski, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2003.

**BUILDING RELATIONSHIP BUSINESS – EDUCATION-GOVERNMENT
THE IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF CLUSTERS**

Summary

The cluster concept is a new way of thinking about creating a competitive business. The aims of clusters is to stimulate cooperation between different actors of economic life such as universities, local authorities, business support institutions, R&D and enterprises. Purpose of the article is to show that there are the needs and ways to build partnerships among stakeholders, which will encourage the development of clusters based on social capital.

Translated by Jolanta Witek