

Jacek Gancarczyk

Klaster jako otoczenie przedsiębiorczości strategicznej

Ekonomiczne Problemy Usług nr 110, 75-88

2014

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

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach
dozwolonego użytku.

JACEK GANCARCZYK*

Uniwersytet Jagielloński

KLASTER JAKO OTOCZENIE PRZEDSIĘBIORCZOŚCI STRATEGICZNEJ

Streszczenie

W kontekście przedsiębiorczości strategicznej i koncepcji sieci problem strategii przedsiębiorstw nabiera szczególnej wagi w przypadku klastrów, rozumianych jako geograficzne koncentracje przedsiębiorstw, które działają w powiązaniach wzajemnych i w związkach z organizacjami otoczenia, w ramach jednego sektora lub ograniczonej liczby powiązanych sektorów (branż). Środowiska te cechuje wyspecjalizowany zasób kompetencji, intensywność relacji sieciowych oraz liczebne zdominowanie przez populację małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Tekst artykułu oparty jest na studiach literaturowych z zakresu koncepcji klastrów i analizie własnych oraz cudzych badań empirycznych.

Słowa kluczowe: klaster, przedsiębiorczość strategiczna, małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP), rozwój regionalny

Wprowadzenie

W kontekście przedsiębiorczości strategicznej i koncepcji sieci problem strategii przedsiębiorstw nabiera szczególnej wagi w wypadku klastrów, rozumianych jako geograficzne koncentracje przedsiębiorstw, które działają w powiązaniach wzajemnych i w związkach z organizacjami otoczenia, w ramach branży lub

* dr Jacek Gancarczyk, Katedra Zarządzania w Turystyce, Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej Uniwersytetu Jagiellońskiego, jacek.gancarczyk@uj.edu.pl

ograniczonej liczby powiązanych sektorów (branż). Środowiska te cechuje wyspecjalizowany zasób kompetencji, intensywność relacji sieciowych oraz liczebne zdominowanie przez populację małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP).

Celem artykułu jest przedstawienie, w jaki sposób środowisko klastra sprzyja rozwojowi przedsiębiorczości strategicznej. Opracowanie oparte jest na studiach literaturowych z zakresu koncepcji klastrów i analizie własnych oraz cudzych badań empirycznych.

1. Pojęcie klastra

Klaster traktowany jest jako geograficzna aglomeracja przedsiębiorstw działających zarówno w konkurencyjnych, jak i kooperacyjnych relacjach oraz w związkach z organizacjami otoczenia, w ramach jednego sektora lub ograniczonej liczby powiązanych sektorów¹. Przeprowadzone badania wskazują, że firmy z określonych sektorów zgrupowane w klastrach odznaczają się wyższą konkurencyjnością niż przedsiębiorstwa zlokalizowane poza tymi skupiskami. W ślad za konkurencyjnością firm rozwija się przewaga konkurencyjna regionu, w którym są one zlokalizowane². Regionalne aglomeracje branżowe stanowią znaczący odsetek w eksporcie i zatrudnieniu. Pod koniec lat 90. XX wieku ok. 380 klastrów w USA tworzyło 57% miejsc pracy, osiągając 45% udział w eksporcie³. Jak wynika z nowszych badań *European Cluster Observatory*, europejskie klastry zatrudniają ok. 38% pracowników w 32 krajach i osiągają 45% eksportu⁴.

Pojęciem klastra obejmuje się współcześnie takie stosowane wcześniej określenia jak okręg/dystrykt przemysłowy (*industrial district*), wyspecjalizowana aglomeracja przemysłu (*specialized industrial agglomeration*) czy branżowy

¹ M.E. Porter, *Clusters and the new economics of competition*, „Harvard Business Review” 1998, vol. 76, issue 6, s. 77–90; European Commission, *Clusters in Europe*, „Observatory of European SMEs” 2002, nr 3.

² *Ibidem*.

³ M.J. Enright, I. Ffowse-Williams, *Local partnership, clusters and SME globalisation*, Materiały konferencji *Enhancing the competitiveness of SMEs in the global economy: Strategies and policies*, Bologne, 14–15 czerwiec 2000.

⁴ European Commission, *Innovation clusters in Europe. A Statistical analysis and overview of current policy support*, DG Enterprise and Industry, Brussels 2008.

system produkcyjny (*industrial production system*)⁵. Wszystkie dotychczasowe ujęcia tego zjawiska akcentują fenomen przestrzennej koncentracji powiązanych rodzajów działalności gospodarczej (sektorów)⁶ jako jego podstawową cechę i obiektywną podstawę wyróżnienia. Aspekt geograficznej koncentracji akcentują m.in. G. Becattini, M. Bellandi, M. Piore i C. Sabel, P. Krugman oraz M. Porter⁷. Aglomeracja branżowa implikuje regionalną specjalizację działalności gospodarczej i zasób specjalistycznej infrastruktury, kadry i wiedzy w regionie.

Wśród przesłanek konkurencyjności klastrów wymieniane są korzyści zewnętrzne z dostępu do informacji, wiedzy i wykwalifikowanych kadr⁸; korzyści skali i zakresu osiągane przez firmy kooperujące w formie elastycznych systemów produkcji; niskie koszty transakcyjne związane z relacjami opartymi na bliskości przestrzennej i zaufaniu⁹ oraz korzyści skali i niskie koszty transportu (logistyka)¹⁰. Wymienione przesłanki nie są warunkowane samą bliskością geograficzną, lecz wykorzystaniem potencjału aglomeracji przez wymianę między jej uczestnikami. Sieci powiązań są zatem niezbędnym mechanizmem dla wykorzystania potencjalnej przewagi związanej z przestrzenną koncentracją i mogą być traktowane jako źródła przewagi konkurencyjnej klastrów, zarówno w obszarze efektywności kosztów, jak i innowacyjności¹¹. Rozbudowany system powiązań sprawia, że firmy i organizacje

⁵ W. Vanhaverbeke, *Realizing new regional core competencies: Establishing a customer-oriented SME network*, „Entrepreneurship and Regional Development” 2001, vol. 13, nr 2, s. 97–116.

⁶ Pojęcia *sektor* i *branża* są w tekście stosowane zamiennie.

⁷ M. Gancarczyk, J. Gancarczyk, *Współdziałanie przedsiębiorstw w układzie regionalnym na przykładzie clusteru*, w: Z. Dworzecki, *Przedsiębiorstwo kooperujące*, SGH; EuroExpert, Warszawa 2002, s. 317–327.

⁸ A. Marshall, *Industry and trade. A Study of industrial technique and business organization; and their influences on the conditions of various classes and nations*, Macmillan, London 1927.

⁹ S. Brusco, *The Emilian model: productive decentralisation and social integration*, „Cambridge Journal of Economics” 1982, vol. 6, nr 2, s. 167–184; F. Pyke, W. Sengenberger, *Industrial districts and local economic regeneration*, International Institute for Labour Studies, Geneva 1992.

¹⁰ P. Krugman, *Geography and trade*, MIT Press, Cambridge 1991.

¹¹ A. Markusen, *Sticky places in slippery space: A Typology of industrial districts*, „Economic Geography” 1996, vol. 72, nr 3, s. 293–313; A. Saxenian, *Regional networks in Silicon Valley and Route 128*, w: *Regional innovation, knowledge, and global change*, red. Z.J. Acs, Pinter, London–New York 2000, s. 123–138; X. Molina-Morales, M.T. Martínez-Fernández, *Industrial clusters: something more than a neighbourhood*, „Entrepreneurship & Regional Development” 2006, vol. 18, nr 6, s. 503–524.

otoczenia tworzą w znacznym stopniu samowystarczalny system produkcyjny i społeczny. System zależności wewnątrz klastra powinien być jednak połączony z zależnościami o charakterze ponadregionalnym i międzynarodowym, które stanowią warunek podtrzymywania konkurencyjności przez wymianę wiedzy i chronią przed izolacją (*lock-in*) w dostępie do zasobów, zwłaszcza technologicznych¹².

Do najbardziej znanych branżowych aglomeracji (klastrów) podmiotów gospodarczych powiązanych wzajemnymi relacjami należą:

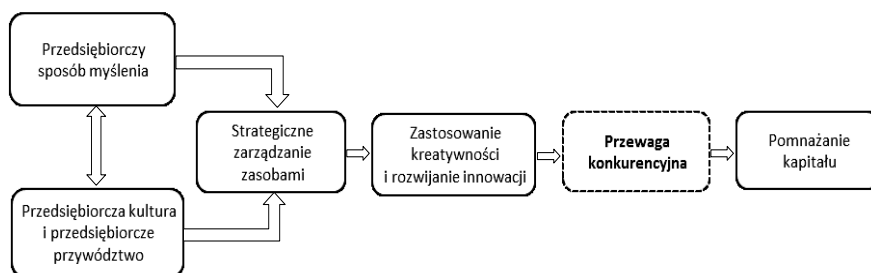
1. Wielkie aglomeracje, które gromadzą przemysły o jednolitym profilu, takie jak Los Angeles, Media City w Lipsku z przemysłem filmowym czy Londyn i Nowy Jork jako centra usług finansowych i biznesowych.
2. Usługi telemarketingowe w Omaha oraz produkcja kart kredytowych w Południowej Dakocie, USA.
3. Oprogramowanie w Bangalore, Indie.
4. Kalifornia, a zwłaszcza Dolina Krzemowa (przemysł elektroniczny, oprogramowania, biotechnologie).
5. Badenia-Wirtembergia w Niemczech (przemysł motoryzacyjny, elektryczny i maszynowy).
6. Regiony „Trzecich Włoch” (Emilia Romagna – produkcja płytek ceramicznych, Toskania – przemysł tekstylny, Parma – przemysł spożywczy).
7. Aglomeracje turystyczne w USA (Hawaje, Klaster Turystyczny Karoliny Południowej, Klaster Turystyki i Gościnności w Maryland, Klaster Turystyczny w Oregonie), Australii (Tropical North Queensland), Meksyku (Cancun), Szwecji (Åre & Funäsdalsfjällen), Nowej Zelandii (Klaster Turystyki Golfowej), Sri Lance, Jamajce¹³.

¹² H. Sornn-Friese, J.S. Sørensen, *Linkage lock-in and regional economic development: The Case of Øresund medi-tech plastics industry*, „Entrepreneurship & Regional Development” 2005, vol. 17, nr 4, s. 267–292.

¹³ S. Nordin, *Tourism clustering and innovation. Paths to economic growth and development*, ETOUR, Stockholm 2003.

2. Koncepcja przedsiębiorczości strategicznej

Przedsiębiorczość strategiczna jest modelem działalności firmy, który oparty jest na łączeniu zdolności do wykorzystywania okazji i do kształtowania przewagi konkurencyjnej¹⁴.



Rysunek 1. Model przedsiębiorczości strategicznej

Źródło: R.D. Ireland, M.A. Hitt, D.G. Sirmon, *A model of strategic entrepreneurship: the construct and its dimensions*, „Journal of Management” 2003, nr 6 (29), s. 963–989.

Zgodnie z koncepcją przedsiębiorczości strategicznej, małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) wykazują się zdolnością do identyfikowania i wykorzystywania okazji (szans) w otoczeniu, jednak najczęściej brakuje im umiejętności przekształcania tej okazji w przewagę konkurencyjną, która prowadziłaby do wzrostu i umocnienia pozycji w perspektywie czasu. Relatywnie rzadka jest też w grupie MŚP orientacja na budowanie trwałej przewagi konkurencyjnej, którą określa się takimi cechami jak wartościowość, unikatowość, trudność naśladownictwa, złożoność i ograniczona mobilność¹⁵.

W koncepcji przedsiębiorczości strategicznej przyjmuje się ponadto, że to duże firmy charakteryzuje świadomość potrzeby i zdolność kształtowania

¹⁴ R.D. Ireland, M.A. Hitt, D.G. Sirmon, *A model of strategic entrepreneurship: the construct and its dimensions*, „Journal of Management” 2003, nr 6 (29), s. 963–989.

¹⁵ J.B. Barney, *Firm resources and sustained competitive advantage*, „Journal of Management” 1991, nr 1 (17), s. 197–211; R.M. Grant, *Contemporary strategy analysis*, Blackwell, Cambridge 2007.

przewagi konkurencyjnej, jednak przy słabszej umiejętności identyfikowania i wykorzystywania okazji w otoczeniu. Wnioski co do różnic w przedsiębiorczych (okazja) i strategicznych (przewaga konkurencyjna) kompetencjach MŚP i dużych firm znajdują generalnie potwierdzenie w badaniach empirycznych, także tych prowadzonych w polskich warunkach¹⁶. Przedsiębiorcze i strategiczne nastawienie tak małych, jak i dużych firm w koncepcji przedsiębiorczości strategicznej ujmowane jest jednak z perspektywy statycznej. W tym podejściu badawczym rozmiar firm jest dany i nie rozważa się jego zmiany w procesie rozwoju indywidualnej firmy. Populację przedsiębiorstw dzieli się na podmioty o zróżnicowanych rozmiarach (ten sam rozmiar przypisany firmie raz na zawsze), którym to podmiotom w drodze badań przypisuje się określone cechy i zachowania. Jeśli rozmiar firmy traktować statycznie, jako dany, postulat przedsiębiorczości strategicznej ma charakter nierealistyczny. Wynika bowiem ze sztucznego połączenia w jeden model zachowań przedsiębiorstw, które działają w rzeczywistych warunkach jako podmioty o odmiennych cechach i zachowaniach (duże firmy i MŚP).

Należałoby uznać, że firmy, które realizują wzorzec przedsiębiorczości strategicznej, w rzeczywistości nie istnieją, tak jak nie istnieje organizacja jednocześnie duża i mała. Perspektywa, którą określono powyżej jako statyczną, dominuje obecnie w opisie zróżnicowanych zachowań przedsiębiorstw i okazała się użyteczna dla określenia różnic w funkcjonowaniu małych i dużych firm. Pomija się w niej jednak aspekt zmian rozmiaru w czasie, tymczasem rozmiar nie jest dany raz na zawsze, lecz podlega kształtowaniu przez firmę¹⁷. Wszystkie obecnie duże firmy kiedyś były małymi podmiotami. Istotnym problemem badawczym byłoby w tej sytuacji określenie, jakie cechy i zachowania strategiczne wyróżniają niewielką grupę małych firm, które zdołają przekształcić się w duże przedsiębiorstwa, stanowiące w UE mniej niż 0,2% populacji.

Można sformułować założenie, że te przedsiębiorstwa (określane w literaturze jako firmy wzrostowe, szybko rosnące lub gajele) łączą w sobie zdolności przedsiębiorcze i strategiczne i w procesie swego rozwoju realizują

¹⁶ R. Krupski, *Strategie elastyczne*, w: R. Krupski, J. Niemczyk, E. Stańczyk-Hugiet, *Koncepcje strategii organizacji*, PWE, Warszawa 2009.

¹⁷ F.G. Alberti, S. Sciascia, C. Tripodi, F. Visconti, *Entrepreneurial growth in industrial districts*, Edward Elgar, Cheltenham 2008.

wzorzec przedsiębiorczości strategicznej. Analiza determinantów ich wyborów strategicznych na różnych etapach rozwoju (od przedsiębiorstw małych aż po duże organizacje) nie ma charakteru fragmentarycznego, jak w wypadku analizy skoncentrowanej na firmach na jednym tylko etapie rozwoju, charakteryzujących się określonym rozmiarem. Należy dodać, że specyfika zachowań firm szybko rosnących możliwa będzie do określenia tylko pod warunkiem porównania ich do zachowań firm, które nie zdecydowały się na wzrost.

W literaturze określono dominujące wśród MŚP opcje na różnych poziomach strategii (np. specjalizacja na poziomie strategii przedsiębiorstwa czy koncentracja na poziomie strategii konkurencji)¹⁸. Opcje te wynikają z określonych w teorii właściwości małych i średnich przedsiębiorstw oraz z rezultatów badań empirycznych, które korzystają z dorobku nurtu pozycyjnego lub zasobowego w zarządzaniu strategicznym. W tradycyjnym ujęciu strategię MŚP uzależnione są od strategii dużych przedsiębiorstw, które działają jako nabywcy wobec tej grupy lub podmioty narzucające warunki gry rynkowej. Bardziej współczesne badania wskazują na znaczenie wpływu szerzej rozumianych zależności z innymi organizacjami, które określa się jako zależności sieciowe, angażujące podmioty o różnych rozmiarach i statusie (np. komercyjne i niekomercyjne, publiczne i prywatne).

3. Klaster a przedsiębiorczość strategiczna

Problem strategii MŚP w kontekście przedsiębiorczości strategicznej i koncepcji sieci nabiera szczególnej wagi w klastrach. Ta charakterystyka zjawiska stała się impulsem do szerokiego nurtu badań empirycznych nad wpływem sieciowych zależności w klastrze na konkurencyjność przedsię-

¹⁸ G. Sobczyk, *Strategie konkurencji małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyd. UMCS, Lublin 2006; Z. Pierścioneck, *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2007; K. Safin, *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2007.

biorstw¹⁹. Dość wszechstronnie opisano też występujące tu formy przestrzennej organizacji produkcji, a zidentyfikowane w ten sposób modele kooperacji w procesie wytwarzania pozwalają na interpretację istoty i konsekwencji relacji firm także poza lokalizacjami klastrów. Jakkolwiek klastry wyróżnia specyfika na tle innych środowisk, na podstawie zachowań zlokalizowanych w nich firm i organizacji otoczenia dokonuje się generalizacji i formułuje zalecenia dotyczące strategii i metod budowania przewagi konkurencyjnej.

W tradycyjnym ujęciu klastry nie są zazwyczaj analizowane z perspektywy indywidualnego przedsiębiorstwa i jego wyborów, lecz z perspektywy grupy firm w relacjach sieciowych, działających jako system liczebnie zdominowany przez małe i średnie podmioty²⁰. Analizy zjawiska klastrów podejmowane są współcześnie przez przedstawicieli kilku dyscyplin naukowych – przede wszystkim geografii gospodarczej, ekonomii i socjologii. Z perspektywy tych dyscyplin klastry traktowane są jako systemy produkcyjne i usługowe oparte na lokalnym kapitale społecznym i ściśle uzależnione od społecznego i kulturowego kontekstu. Indywidualne przedsiębiorstwo w tym ujęciu jest jedynie elementem struktury złożonej z firm i instytucji otoczenia. Potencjalna kooperacja może być zarówno jednofunkcyjna, jak i wielofunkcyjna, natomiast ważne jest określenie korzyści wynikających ze współpracy²¹. Przedmiotem badania jest system – jego konkurencyjność i korzyści, które odnosi jako pewna zorganizowana całość. W środowisku tym małe firmy osiągają dzięki ko-

¹⁹ Por. S. Brusco, *The Emilian model...*, s. 167–184; F. Pyke, W. Sengenberger, *Industrial districts and local...*; R. Putnam, *Demokracja w działaniu*, Znak, Kraków 1995; A. Markusen, *Sticky places in slippery...*, s. 293–313; A. Saxenian, *Regional networks in Silicon Valley...*, s. 123–138; M.E. Porter, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001; B.T. Asheim, A. Isaksen, *SMEs and the regional dimension of innovation*, w: *Regional innovation policy for small-medium enterprises*, red. B.T. Asheim, A. Isaksen, C. Nauvelaers, T. Tödtling, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 2003, s. 49–77; A. Eraydin, B. Armatli-Köröglü, *Innovation, networking and the new industrial clusters: the characteristics of networks and local innovation capabilities in the Turkish industrial clusters*, „Entrepreneurship & Regional Development” 2005, nr 4(14), s. 237–266; X. Molina-Morales, M.T. Martínez-Fernández, *Industrial clusters: something...*, s. 503–524.

²⁰ S. Brusco, *The Emilian model...*, s. 167–184; M.J. Piore, C. Sabel, *The second industrial divide*, Basic Books, New York 1984; M. Granovetter, *Economic action and social structure: the problem of embeddedness*, „American Journal of Sociology” 1985, vol. 91, nr 3, s. 481–510; F. Pyke, W. Sengenberger, *Industrial districts and local...*

²¹ A. Krasnodębski, J. Tej, *The role of partnerships in contemporary development of rural area*, „Act Scientiarum Polonorum. Oeconomia” 2009, nr 8 (4), s. 105–114.

operacji korzyści zbliżone do korzyści skali i zakresu dużych przedsiębiorstw, co ogranicza lub pozbawia zasadności dążenie do powiększania rozmiarów. Środowisko firm jest zatem homogeniczne – złożone w większości z małych i średnich przedsiębiorstw, podlegających procesom koewolucji, rozumianych jako wspólne ścieżki rozwoju. Myślenie w kategoriach systemowych – struktur i określających je wewnętrznych zależności – łączy się z pominięciem roli indywidualnych firm oraz osoby przedsiębiorcy.

Clusters and the new economics of competition M.E. Portera, najbardziej popularne opracowanie czynników powstawania i konkurencyjności klastrów, nie wyjaśnia w pełni mechanizmów i zależności przyczynowo-skutkowych w tym procesie. Już jednak pod koniec lat 90. XX wieku zaproponowano podejścia odmienne od systemowego ujęcia Portera. Należy do nich koncepcja M.H. Besta, bazująca na modelu wzrostu firmy według E. Penrose²². Koncepcja ta zakłada, że rozwój klastra i regionalnych struktur gospodarczych zależy od przedsiębiorczych firm, których wzrost wynika z powiązania odpowiednich umiejętności technologicznych z szansami rynkowymi. Po etapie ekspansji indywidualnych przedsiębiorstw, przez dywersyfikację istniejących i powstanie nowych firm, następuje etap tworzenia sieciowych powiązań między tymi przedsiębiorstwami. Podstawą rozwoju klastra jest splot technologicznych umiejętności i szans rynkowych indywidualnych, szybko rosnących firm, jednak kolejne etapy ewolucji uzależnione są także od zasobów firm kooperujących z liderami. W tej sytuacji na przykład szanse rynkowe postrzega się z perspektywy umiejętności dostępnych nie tylko we własnej firmie, ale także w sieci firm współpracujących.

Lukę związaną z pomijaniem roli przedsiębiorczych jednostek i wzrostowych firm starają się ostatnio wypełnić badacze obszaru przedsiębiorczości oraz nauk o zarządzaniu, zwłaszcza zaś zarządzania strategicznego²³. Akcentują oni niejednorodność środowiska firm w klastrach i wyodrębniają wiele zróżnicowanych ról przedsiębiorstw w sieciach organizacyjnych i powiązanych z nimi strategii. Istotną cechą tych badań jest analiza wpływu strategicznych wyborów firm na ewolucję całych branżowych skupisk. Z dotychczasowych

²² H. Bathelt, *Regional competence and economic recovery: Divergent growth paths in Boston's high technology economy*, „Entrepreneurship & Regional Development” 2001, nr 4(13), s. 287–314.

²³ F.G. Alberti, S. Sciascia, C. Tripodi, F. Visconti, *Entrepreneurial growth in industrial...*

studiów wynika, że ewolucja ta przebiega dwutorowo i jest silnie związana z procesami internacjonalizacji działalności gospodarczej²⁴.

1. Z jednej strony obserwuje się powstanie tzw. modułowych sieci produkcyjnych, w których elementy o wyższej wartości dodanej (rozwój innowacji produktu, marketing, wzornictwo) koncentrują się w klastrach, a elementy o niższej wartości dodanej (innowacje procesu, produkcja i logistyka) zostają wyprowadzone poza klaster źródłowy i rozproszone w kierunku lokalizacji o niskich kosztach²⁵.

2. Z drugiej strony zauważa się dążenie do repliki systemów wytwarzania w macierzystym regionie i osiągania podobnych korzyści skali i zakresu. Rozwinięte i wysoce konkurencyjne klastry z krajów Europy Zachodniej i USA rozwijają współpracę z branżowymi skupiskami, które charakteryzują się podobnym profilem działalności oraz systemem instytucjonalnym. W ten sposób dochodzi do powstania sieci międzynarodowych powiązań między klastrami o bliskiej charakterystyce. Współpraca obejmuje zarówno badania i rozwój, jak i produkcję i logistykę. Z racji przewagi klastrów zachodnich, relacje z klastrami gospodarek rozwijających się mają często charakter hierarchiczny²⁶.

Podsumowanie

Każdy z przedstawionych kontekstów stwarza inne miejsce dla MŚP w zmieniającym się systemie klastra i implikuje określony dobór opcji strategicznych (np. inne są możliwości rozwoju strategii firm podwykonawców w systemach sieci modułowych, inne zaś w systemach współpracy między branżowymi skupiskami). Należy zaznaczyć, że analiza procesów struktu-

²⁴ M. Gancarczyk, J. Gancarczyk, *Wzrost i internacjonalizacja przedsiębiorstw w klastrach*, „Organizacja i Kierowanie” 2011, nr 3.

²⁵ T.J. Sturgeon, *What really goes on in Silicon Valley? Spatial clustering and dispersal in modular production networks*, „Economic Geography” 2003, nr 2(3), s. 199–225; M. Gancarczyk, *Model schyłku i odrodzenia klastrów*, „Gospodarka Narodowa” 2010, nr 1, s. 1–21.

²⁶ L. Proprijs de, S. Menghinello, R. Sugden, *The internationalization of production systems: embeddedness openness and governance*, „Entrepreneurship & Regional Development” 2008, nr 6(2), s. 489–493.

ralnych zmian w skupiskach pod wpływem internacjonalizacji oraz przedsiębiorczości strategicznej należy do najnowszych nurtów badawczych i rośnie w tej dziedzinie liczba studiów empirycznych, także o charakterze porównawczym. Procesy te analizowane są jednak niemal wyłącznie z perspektywy rozwiniętych klastrów w Europie Zachodniej i USA²⁷. W polskiej literaturze współczesne zmiany w strukturze klastrów dyskutowane były w nielicznych dotąd publikacjach²⁸. Wyraźnie brakującym elementem analizy w badaniach międzynarodowych jest wpływ tych procesów na branżowe aglomeracje w krajach rozwijających się.

Literatura

- Alberti F.G., Sciascia S., Tripodi C., Visconti F., *Entrepreneurial growth in industrial districts*, Edward Elgar, Cheltenham 2008.
- Asheim B.T., Isaksen A., *SMEs and the regional dimension of innovation*, w: *Regional innovation policy for small-medium enterprises*, red. B.T. Asheim, A. Isaksen, C. Nauvelaers, T. Tödtling, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 2003.
- Barney J.B., *Firm resources and sustained competitive advantage*, „Journal of Management” 1991, nr 1 (17).
- Bathelt H., *Regional competence and economic recovery: Divergent growth paths in Boston's high technology economy*, „Entrepreneurship & Regional Development” 2001, nr 4 (13).
- Biggiero L., *Industrial and knowledge relocation strategies under the challenges of globalization and digitalization: the move of small and medium enterprises among territorial systems*, „Entrepreneurship & Regional Development” 2006, nr 6 (18).
- Brusco S., *The Emilian model: productive decentralisation and social integration*, „Cambridge Journal of Economics” 1982, nr 2 (6).
- Enright M.J., Ffowse-Williams I., *Local partnership, clusters and SME globalisation*,

²⁷ L. Biggiero, *Industrial and knowledge relocation strategies under the challenges of globalization and digitalization: the move of small and medium enterprises among territorial systems*, „Entrepreneurship & Regional Development” 2006, nr 6(18), s. 443–472; A. Saxenian, *Brain circulation and regional innovation: the Silicon Valley–Hsinchu–Shanghai triangle*, w: *The economic geography of innovation*, red. K.R. Polenske, Cambridge University Press, Cambridge 2007, s. 190–212.

²⁸ M. Gorynia, B. Jankowska, *Wpływ klastrów na konkurencyjność i internacjonalizację przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa” 2007, nr 7–8, s. 1–18; M. Gancarczyk, *Model schyłku i odrodzenia...*, s. 1–21.

- Materiały konferencji *Enhancing the competitiveness of SMEs in the global economy: Strategies and policies*, Bologne 14–15 czerwiec 2000.
- Eraydin A., Armatli-Köroğlu B., *Innovation, networking and the new industrial clusters: the characteristics of networks and local innovation capabilities in the Turkish industrial clusters*, „Entrepreneurship & Regional Development” 2005, nr 4 (14).
- European Commission, *Clusters in Europe*, „Observatory of European SMEs” nr 3, 2002.
- European Commission, *Innovation clusters in Europe. A statistical analysis and overview of current policy support*, DG Enterprise and Industry, 2008.
- Gancarczyk M., *Model schyłku i odrodzenia klastrów*, „Gospodarka Narodowa” 2010, nr 1.
- Gancarczyk M., Gancarczyk J., *Współdziałanie przedsiębiorstw w układzie regionalnym na przykładzie clusteru*, w: Z. Dworzecki, *Przedsiębiorstwo kooperujące*, SGH; EuroExpert, Warszawa 2002.
- Gancarczyk M., Gancarczyk J., *Wzrost i internacjonalizacja przedsiębiorstw w klastrach*, „Organizacja i Kierowanie” 2011, nr 3.
- Gorynia M., Jankowska B., *Wpływ klastrów na konkurencyjność i internacjonalizację przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa” 2007, nr 7–8.
- Granovetter M., *Economic action and social structure: the problem of embeddedness*, „American Journal of Sociology” 1985, vol. 91, nr 3.
- Grant R.M., *Contemporary strategy analysis*, Blackwell, Cambridge 2007.
- Ireland R.D., Hitt M.A., Sirmon D.G., *A model of strategic entrepreneurship: the construct and its dimensions*, „Journal of Management” 2003, nr 6 (29).
- Krasnodębski A., Tej J., *The role of partnerships in contemporary development of rural area*, „Act Scientiarum Polonorum. Oeconomia” 2009, nr 8 (4).
- Krugman P., *Geography and trade*, MIT Press, Cambridge 1991.
- Krupski R., *Strategie elastyczne*, w: R. Krupski, J. Niemczyk, E. Stańczyk-Hugiet, *Koncepcje strategii organizacji*, PWE, Warszawa 2009.
- Markusen A., *Sticky places in slippery space: a typology of industrial districts*, „Economic Geography” 1996, nr 3 (72).
- Marshall A., *Industry and trade. A study of industrial technique and business organization; and their influences on the conditions of various classes and nations*, Macmillan, London 1927.
- Molina-Morales X., Martínez-Fernández M.T., *Industrial clusters: something more than a neighbourhood*, „Entrepreneurship & Regional Development” 2006, nr 6 (18).
- Nordin S., *Tourism clustering and innovation. Paths to economic growth and development*, ETOUR, Stockholm 2003.

- Pierson Z., *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Piore M.J., Sabel C., *The second industrial divide*, Basic books, New York 1984.
- Porter M.E., *Clusters and the new economics of competition*, „Harvard Business Review” 1998, vol. 76, issue 6.
- Porter M.E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
- Proprius de L., Menghinello S., Sugden R., *The internationalization of production systems: embeddedness openness and governance*, „Entrepreneurship & Regional Development” 2008, nr 6 (2).
- Putnam R., *Demokracja w działaniu*, Znak, Kraków 1995.
- Pyke F., Sengenberger W., *Industrial districts and local economic regeneration*, International Institute for Labour Affairs, Geneva 1992.
- Safin K., *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2007.
- Saxenian A., *Brain circulation and regional innovation: the Silicon Valley–Hsinchu–Shanghai triangle*, w: *The economic geography of innovation*, red. K.R. Polenske, Cambridge University Press, Cambridge 2007.
- Saxenian A., *Regional networks in Silicon Valley and Route 128*, w: *Regional innovation, knowledge, and global change*, red. Z.J. Acs, Pinter, London–New York 2000.
- Sobczyk G., *Strategie konkurencji małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyd. UMCS, Lublin 2006.
- Sornn-Friese H., Sørensen J.S., *Linkage lock-in and regional economic development: The case of Øresund medi-tech plastics industry*, „Entrepreneurship & Regional Development” 2005, vol. 17, nr 4.
- Sturgeon T.J., *What really goes on in Silicon Valley? Spatial clustering and dispersal in modular production networks*, „Economic Geography” 2003, nr 2 (3).
- Vanhaverbeke W., *Realizing new regional core competencies: Establishing a customer-oriented SME network*, „Entrepreneurship and Regional Development” 2001, vol. 13, nr 2.

CLUSTER AS A STRATEGIC ENTREPRENEURSHIP ENVIRONMENT

Summary

In the context of strategic entrepreneurship and the concept of strategic enterprise strategy issue becomes particularly important in clusters, understood as a geographical concentration of companies that operate in the mutual relations and relationships with environmental organizations, in one or a limited number of related

sectors (industries). These environments are characterized by resource specialized competence, the intensity of the relationship network and numerical population dominated by SMEs. This article attempts to present how the cluster environment conducive to the development of strategic entrepreneurship. The text is based on literature studies in the field of the cluster concept and analysis of their own and others' empirical research.

Keywords: cluster, strategic entrepreneurship, small and medium sized enterprises (SMEs), regional development

Translated by Jacek Gancarczyk