

Marta Götz, Barbara Jankowska

Zastosowanie metodologii teorii ugruntowanej (GTM) w badaniu koopetycji w klastrach

Problemy Zarządzania 12/3, 185-205

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.

Zastosowanie metodologii teorii ugruntowanej (GTM) w badaniu kooperacji w klastrach

Nadestany: 25.02.14 | Zaakceptowany do druku: 17.06.14

Marta Götz*, Barbara Jankowska**

Klasy to znajdujące się w geograficznej bliskości grupy przedsiębiorstw i powiązanych z nimi instytucji współpracujących ze sobą i konkurujących, specjalizujące się pewnym obszarze działalności. Bogactwo definicji klastra (czyli trudności w ich ujednoczonym identyfikowaniu, diagnozowaniu gron), niedoprecyzowanie charakteru skupisk (jako kategorii ekonomicznej, społecznej) w połączeniu ze znaczeniem specyficznej lokalizacji jako kontekstu działania klastra wraz z procesowym charakterem immanentnej dla klastrów konkurencyjnej współpracy uzasadniają zastosowanie do ich eksploracji metodologii teorii ugruntowanej (GTM, *grounded theory method*). Artykuł porusza teoretyczne i praktyczne aspekty wykorzystania GTM w badaniach zjawiska kooperacji w klastrach. Jego celem jest zarówno uzasadnienie tezy zakładającej użyteczność stosowania metodologii teorii ugruntowanej w eksploracji kooperacji w klastrach, jak i zobrazowanie możliwej aplikacji na przykładzie procesu internacjonalizacji tego typu skupisk.

Słowa kluczowe: metodologia teorii ugruntowanej, klasy, kooperacja, internacjonalizacja, studia przypadków.

GTM's applicability for studying coepetition in clusters

Submitted: 25.02.14 | Accepted: 17.06.14

Clusters are defined as geographic concentrations of interconnected companies and associated institutions representing particular economic sector which compete and cooperate. The richness of cluster's definition (difficulty in unified identifying, diagnosing the grapes), imprecise nature of cluster (as an economic and social phenomenon) in conjunction with the importance of the meaning of a specific location as a context for specific activities of the cluster along with the inherent nature of the competitive cooperation, immanent for the clusters, justify the use of the grounded theory methodology (GTM) for their exploration. It aims at both proving the thesis discussing the usefulness of applying the grounded theory methodology in exploring clusters' coepetition as well as exemplifying such application for studying clusters' internationalization processes.

Keywords: grounded theory method, clusters, coepetition, internationalization, case studies.

JEL: D02, L14

* **Marta Götz** – dr, adiunkt, Instytut Zachodni.

** **Barbara Jankowska** – prof. UEP, dr hab., Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Katedra Konkurencyjności Międzynarodowej.

Adresy do korespondencji: Instytut Zachodni, ul. Mostowa 27a, 61-854 Poznań;
e-mail: mgoetz@iz.poznan.pl.

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Katedra Konkurencyjności Międzynarodowej, al. Niepodległości 10,
61-875 Poznań; e-mail: barbara.jankowska@ue.poznan.pl.

1. Wprowadzenie

W literaturze przedmiotu wskazuje się na różne podejścia badawcze i metody badania w odniesieniu do klastrów. Często podejmowany jest problem identyfikacji klastra, który w myśl najbardziej popularnego dziś ujęcia zaproponowanego przez ME. Portera jest znajdującą się w geograficznym sąsiedztwie grupą przedsiębiorstw i powiązanych z nimi instytucji zajmujących się określoną dziedziną, połączonych podobieństwami i wzajemnie się uzupełniającą. Ujęcie porterowskie wskazuje, że postrzeganie klastrów tylko jako skupisk przestrzennych określonych podmiotów nie jest właściwe. Konieczne jest uwzględnienie powiązań między ich uczestnikami, które tworzą się na bazie interakcji między przedsiębiorstwami, instytucjami otoczenia biznesu oraz sektora badawczo-rozwojowego. Dlatego też identyfikacji oraz charakterystyki klastrów nie powinno się przeprowadzać bazując tylko na zestawieniach statystycznych i wyliczanych wskaźnikach koncentracji przestrzennej, np. indeksie Ellisona i Glaesera (1997) czy indeksie Maurela i Sedillota (1999). Próbując rozpoznać specyfikę klastrów, szczególnie ich orientację branżową, sięga się do tabeli przepływów międzygałęziowych. Metody te jednak nie umożliwiają oceny jakości i zróżnicowania powiązań między uczestnikami klastrów. Bliższej charakterystyce obu aspektów mogą służyć studia przypadków opracowane zgodnie z metodologią teorii ugruntowanej (GTM, *grounded theory method*).

W prezentowanym artykule autorki wychodzą od krótkiej charakterystyki klastrów i kooperacji, która jest cechą autentycznych i funkcjonujących klastrów. Następnie przechodzą do założeń teorii ugruntowanej oraz metody studium przypadku. Artykuł stanowi próbę wykazania przydatności metodologii GTM w badaniach kooperacji w klastrach. Potencjał stosowania GTM jako ram badawczych starano się poddać egzemplifikacji w ostatniej części opracowania, prezentując przykładowe użycie tej metodologii w badaniu procesów internacjonalizacji klastrów, zarówno w rozumieniu umiędzynarodowienia całych skupisk, jak i ich uczestników – firm.

2. Klastry – problemy definicyjne i aspekty techniczne badań

W literaturze polskojęzycznej obok spolszczenia angielskiego *clusters* stosowane są określenia: grona, wiązki przemysłowe, dystrykty przemysłowe oraz, przeniesione z języka francuskiego, lokalne systemy produkcyjne (fr. *systemes productifs locaux*) (Gorynia i Jankowska, 2008). Popularność koncepcji wiąże się z mnogością korzyści przypisywanych klastrum (Szultka, 2012; Skawińska i Zalewski, 2009; Jankowska, 2012; Kowalski, 2013). Dążąc do precyzji w definiowaniu pojęć, warto podkreślić, że w opracowaniach źródłowych są one stosowane nie zawsze w odniesieniu do obiektów typu porterowskiego klastra. W pracach opartych na tekstach źródłowych niekiedy stosuje się je zamiennie, co nie jest do końca poprawne (Jankowska,

2012). Sytuację komplikuje dodatkowo istnienie wielu koncepcji teoretycznych w mniejszym bądź większym stopniu zbieżnych z koncepcją klastra, np. regionalny system innowacji, sieć innowacyjna, region uczący się.

Wobec mnogości definicji i ram teoretycznych warto wskazać główne cechy charakteryzujące to zjawisko i pojawiające się w większości definicji (Brodzicki, Dzierżanowski i Szultka, 2005; Jankowska, 2012). Są to: koncentracja przestrzenna podmiotów, specyfika branżowa, interakcyjność – powiązania, wspólna trajektoria rozwoju, konkurencja i kooperacja (Brodzicki i Szultka, 2002). Definicja klastra, będąca kompilacją propozycji wielu autorów, stwierdza, że jest to grupa powiązanych firm (dostawcy, odbiorcy, konkurenci, klienci), siły roboczej, prywatnych i publicznych instytucji (edukacyjnych, stowarzyszeń) wyspecjalizowanych w kilku powiązanych ze sobą dziedzinach, zlokalizowanych razem na pewnym obszarze (poziom regionalny lub lokalny) lub w obszarze miasta (Götz, 2009). Jak podkreśla E. Feser, nie ma jednej uniwersalnej teorii klastra, a jedynie bogaty zestaw pewnych koncepcji i idei, które opisują jego logikę (Feser, 1998, s. 8).

W przypadku badania tworzenia się i rozwoju klastrów jeszcze ciągle brakuje jednoznacznego stanowiska, jaka powinna być metodyka tychże badań (Spencer i in., 2010; Wolfe i Gertler, 2004). Niektórzy badacze sygnalizują trudności natury konceptualnej i metodycznej, które towarzyszą studiom nad klastrami (Asheim i in. 2006; Martin i Sunley, 2002). W obszarze metodyki badań bardzo wyraźne jest wykorzystywanie badań ilościowych. Badacze polegają głównie na tabelach przepływów międzygałęziowych w skali narodowej, które odwołują się do obowiązujących klasyfikacji gospodarczych w różnych częściach świata, np. NAICS – północnoamerykański międzynarodowy system klasyfikacji działalności; NACE – system klasyfikacji działalności obowiązujący w Unii Europejskiej.

Gdy natomiast badacze sięgają do metodyki badań jakościowych, zazwyczaj jako narzędzie badawcze wykorzystują kwestionariusze wywiadu bezpośredniego. Wywiady te mają czasem charakter ustrukturalizowany, a czasem są tylko częściowo ustrukturalizowane i zawierają liczne pytania otwarte, tak aby badacz mógł rozpoznać kontekst opinii wygłaszanych przez respondenta. Wywiady bezpośrednie są szczególnie pomocne w zidentyfikowaniu procesów innowacyjnych i procesów uczenia się w klastrach.

Najbardziej popularne studia badawcze z wykorzystaniem tego typu narzędzi były prowadzone m.in. w odniesieniu do Doliny Krzemowej czy klastra Route 128 (Saxenian 1994). Van der Linde (2002) w projekcie *Cluster Meta-Study* już ponad 10 lat temu podjął wraz z Porterem próbę wypracowania pewnego wzorcowego zestawu zagadnień, do których należy się odnosić w trakcie badań nad klastrami, co miało choćby częściowo zniwelować niedoskonałości metody studium przypadku w odniesieniu do klastrów. Badacze ci sporządzili listę kryteriów, które pozwalają na scharakteryzowanie klastra i umożliwiają kwantyfikację danych jakościowych, tak aby możliwe było dokonywanie porównań między klastrami. Van der Linde i Porter przebadali

700 klastrow z 50 krajów. Lista kryteriów oceny, które według nich należy brać pod uwagę, badając klastry, daje się uporządkować w 5 grup tematycznych. Korespondują one z elementami z diamentu Portera, a mianowicie są to: czynniki produkcji, warunki popytowe, branże pokrewne i wspierające, kontekst strategii i rywalizacji oraz działania władz publicznych.

Do metody studium przypadku odwołują się ci badacze problematyki klastrowej, którzy próbują identyfikować klastry. Polega ona na pozyskaniu informacji o relacjach między przedsiębiorstwami oraz między nimi a sferą publiczną i B&R w drodze wywiadów indywidualnych i grupowych z reprezentantami wymienionych wyżej sfer. Studia przypadków zmierzają do nakreślenia powiązań między uczestnikami systemu potrójnej helisy, która oddaje istotę klastra. Niekwestionowaną zaletą takiego podejścia jest możliwość zebrania dużej liczby danych opisujących charakter i natężenie relacji między biznesem i instytucjami otoczenia biznesu oraz między samymi przedsiębiorstwami. Wadą niestety są trudności z porównywaniem i systematyzowaniem otrzymanych wyników. Często też podnoszony jest zarzut subiektywizmu w ocenie pozyskanych informacji. Jednakże nie sposób nie zauważyć ważnej roli badań jakościowych w poznawaniu specyfiki klastrow, gdyż dane liczbowe i zestawienia statystyczne nie są w stanie w sposób wyczerpujący scharakteryzować ważnych elementów klastra, takich jak powiązania i interakcje między jego uczestnikami. Potrzeba badań jakościowych w odniesieniu do klastrow uzasadnia propagowanie zastosowania metodologii teorii ugruntowanej, której potencjał, jak dotąd, nie został wykorzystany na tym polu badawczym.

3. Koopetycja – immanentną cechą klastra

Istotą klastra jest jednocześnie konkurowanie i współpraca. Ukuto nawet specjalne określenie oddające ten stan – *co-opetition* (połączenie słów *cooperation* i *competition*) (Nalebuff, 1996). Jako koncepcja oksymoroniczna, stanowi połączenie wzajemnie sprzecznych relacji – kooperacji i konkurencji (Jankowska, 2009). Bywa porównywana ze starochińską ideą harmonii yin-yang (Peng i Bourne, 2009). Koopetycja to zespalanie się konkurencji i kooperacji w jeden typ relacji i interakcji. Z punktu widzenia firmy opisywana jest jako strategia synkretycznego poszukiwania renty (Lado, Boyd i Hanlon, 1997, s. 128) i przyjmuje, że:

- firmy, wchodząc ze sobą w interakcje, biorą udział w grze o sumie większej od zera, aczkolwiek zmiennej,
- interakcje te wynikają z faktu posiadania zbieżnych interesów,
- udział w grze umożliwia zarówno tworzenie wartości dodanej, jak i jej podział.

Choć istnieje już oficjalna definicja, zakładająca, że koopetycja to współpraca między konkurentami w nadziei na osiągnięcie wspólnych korzyści (*collaboration between business competitors, in the hope of mutually beneficial*

results – wg The Oxford Pocket Dictionary of Current English, 2009), rozumienie tego zagadnienia jest wciąż dalekie od jednoznaczności. Umiejętność godzenia współpracy i rywalizacji stanowi wyraz dojrzałości rynkowej i jest typowa dla wyżej rozwiniętych gospodarek.

Literatura oferuje stosunkowo bogaty zestaw prawdopodobnych determinant kooperacji. Akcentowane są zwłaszcza przesłanki ekonomiczne, czyli dążenie do zwiększenia potencjalnego zysku, łączone z kooperacją, oraz do jego podziału, co wiązane jest z konkurencją. Kooperacji sprzyjają też stopień specjalizacji aktorów i atrakcyjność zasobów pozostających w ich posiadaniu. Ponadto występuje liczna i otwarta grupa innych czynników, zarówno zewnętrznych, takich jak dynamika na rynku czy stopa wejścia nowych firm, jak i wewnętrznych, do których należy struktura organizacyjna przedsiębiorstwa (płaska czy zhierarchizowana) i faza cyklu życia produktu (Lado, Boyd i Hanlon, 1997, s. 130). Na rozwój strategii kooperacji wpływają też: stopień zróżnicowania jednostek tworzących sieć, złożoności relacji między jej uczestnikami, obszary współpracy, a także intensywność i trwałość relacji. Wydaje się, że przesłanki te są obecne właśnie w klastrach.

P. Maskell i M. Lorenzen (2003) traktują grona jako hybrydową formę długoterminowych wzajemnych stosunków handlowych, umiejscowioną pomiędzy ekstremami w postaci hierarchii z jednej strony i rynku z drugiej strony (*hybrid forms of long-term contracting, reciprocal trading, residing somewhere between hierarchies and markets*). Skupiska działalności gospodarczej są zatem według nich pewną organizacją rynku. Zachodzące w nich kooperacja, ale też konkurencja, generują pewne przewagi konkurencyjne dla ich uczestników.

Klastry są także traktowane jako forma kooperacji, na co zwracają uwagę np. Dagnino i Padula (2002). Wyróżniają oni cztery formy kooperacji, w zależności od tego, ilu rywali rynkowych jest powiązanych relacją kooperacji oraz jaka jest liczba działań-ogniw łańcucha wartości, które są wykonywane wspólnie z konkurentami. Klastry są przykładem kooperacji sieciowej złożonej, podobnie jak okręgi przemysłowe i wielostronne porozumienia biznesowe. Charakteryzują się więc więcej niż dwoma uczestnikami, którzy są zaangażowani w różne działania w łańcuchu wartości. Mimo zdawałoby się oczywistego dla klastrów procesu jednoczesnej współpracy i rywalizacji, zagadnienia tej koegzystencji zachowań i jej wpływu na uczestników klastra stosunkowo rzadko były przedmiotem badań (Malmberg i Power, 2003). Badacze klastrów więcej uwagi, jak dotąd, poświęcali ich statystycznej identyfikacji, wskazaniu korzyści funkcjonowania w klastrze, a mniej przywołanej kooperacji, za przyczyną której szereg tychże korzyści się ujawnia (por. Brodzicki i Kuczevska, 2012). Można by nawet stwierdzić, że brak szerokich studiów w tej materii prowadzi do wykrzywienia idei klastrów, choć nie jest to jedyny i najważniejszy powód wypatrzenia tej koncepcji.

Obecnie w Polsce daje się zauważyć ogromną popularność koncepcji klastra i przypisywanie tego miana wszelkim skupiskom przedsiębiorstw

aktywnych w pokrewnych i wspierających się branżach, bez dociekania, czy rzeczywiście w owym skupisku zachodzą kluczowe dla klasteringu procesy jednoczesnej konkurencji i kooperacji. Przejawem tej popularności jest pojawianie się coraz to nowych klastrów sformalizowanych, co wiąże się z powoływaniem do życia kolejnych organizacji klastrowych, nawet jeszcze zanim ujawnią się interakcje gwarantujące istnienie autentycznego środowiska klastrowego i charakterystycznych dla niego korzyści dla firm. Negatywną tego konsekwencją jest rozczarowanie i odrzucanie idei klasteringu przez przedsiębiorstwa, które zwykle nie są zainteresowane formalizowaniem relacji między sobą, zanim ujawnią się jakiegokolwiek korzyści płynące z tego faktu. Dlatego też, jeśli tylko daje się zauważyć klastry, w których żywa jest kooperacja, warto się im bliżej przyglądać.

Rozpoznanie istoty, natężenia i dodatnich efektów kooperacji w klastrach nie mogą jednak być prowadzone tylko z wykorzystaniem badań ilościowych. Każdy klaster ma swoją specyfikę i dlatego warto w badaniach klastrowych, a zwłaszcza w studiach nad kooperacją w klastrach podejmować próby wykorzystania metodologii teorii ugruntowanej.

4. GTM – metodologia teorii ugruntowanej¹

Metodologia teorii ugruntowanej to jedna z najbardziej popularnych strategii badań jakościowych, które okazują się niezbędne w procesie studiowania zjawisk na gruncie nauk społecznych. Została ona opracowana przez B. Glasera, A.L. Straussa i J. Corbina (Glaser i Strauss, 1967; Glaser, 1978; Strauss i Corbin, 1997). Metodologia ta polega na systematycznym zbieraniu danych empirycznych, ciągłym porównywaniu otrzymanych informacji i budowaniu na tej podstawie teorii. Według Koneckiego (2000, s. 26) teoria wyłania się z prowadzonych badań polegających na obserwacji rzeczywistości, a formułowane w jej ramach hipotezy i pojęcia podlegają modyfikacjom w trakcie procesu pozyskiwania danych. Nie oznacza to jednak odrzucenia prekonceptualizacji problemu badawczego. We wstępnej fazie badań kluczowe znaczenie ma opis cech pozyskanego materiału empirycznego, bez wyrokowania o tym, które z pojęć zajmą kluczowe miejsce w teorii i staną się istotnymi kategoriami wyjaśniającymi (Glaser i Strauss, 1967, s. 45). Strauss i Corbin (1990) traktują badacza jako uczestnika badania, a nie podmiot pozostający poza obiektem badanym i zachęcają, aby zbierając dane opierał się na swojej wiedzy z przeszłości. Analizie towarzyszy interpretacja danych, która powinna być dokonywana z różnych perspektyw – z różnych punktów widzenia. Choć część badaczy postuluje korzystanie z triangulacji (Mäkelä i Turcan, 2007, s. 132), według innych zasada ta nie rozwiązuje problemu trafności, innymi słowy nie rozstrzyga, czy wyjaśnienie zjawiska dotyczy faktycznie tego zjawiska, które badamy. Triangulacja mimo operowania różnymi rodzajami danych czy technik badawczych pozostawia nierozwiązalnym problem różnorodności kontekstów, wytwa-

rzania różnych rodzajów danych przy użyciu różnych technik badawczych (Silverman, 2009).

Metodologia teorii ugruntowanej powinna umożliwiać przewidywanie, wyjaśnianie i rozumienie zachowań społecznych, których dotyczy, co wiąże się z tym, że będzie ona rozumiała dla każdego, nie tylko dla samego badacza, ale też osób, które bezpośrednio uczestniczą w procesie badawczym. Spełnienie podanych wyżej imperatywów wymaga, aby teoria wyłaniająca się w procesie badawczym była (Glaser i Strauss, 1967, s. 3–6):

- dostosowana – kategorie teoretyczne korespondują z danymi zebranymi w czasie badań i z tych danych wynikają,
- istotna – ważna, o kluczowym znaczeniu dla badanego obszaru,
- modyfikowalna – dająca się przeformułować, jeśli z powodu upływu czasu stała się ona nieadekwatna do rzeczywistości.

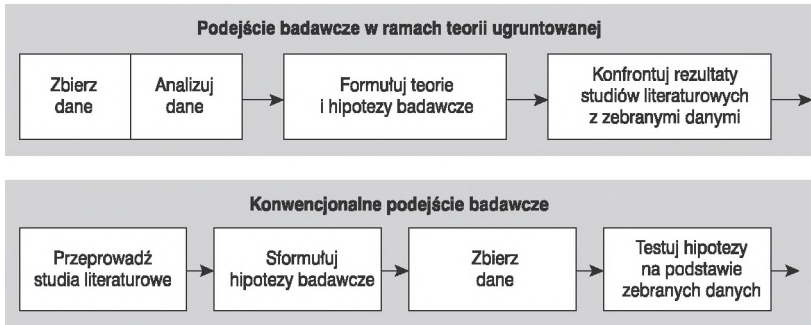
Dodatkowo teoria musi „pracować”, sprawdzać się, funkcjonować, czyli wyjaśniać badane zjawisko, pozwalać na przewidywanie przyszłości i interpretację tego, co się dzieje w badanym obszarze, a także dać się odnieść do innych obszarów badawczych.

Niektórzy badacze, odwołując się do metodologii teorii ugruntowanej, przyjmują, że odrzuca ona dedukcjonizm i uznaje wyłącznie indukcjonizm (Konecki, 2000, s. 26). Szczególne miejsce metodzie indukcyjnej przypisuje sam twórca GTM – Glaser (1978, s. 39). Metodologia ta nie neguje hipotetyczno-dedukcyjnego modelu wyjaśniania naukowego, w którym z ogólnych teorii wywodzi się hipotezy, a następnie za pomocą metod badań ilościowych odniesionych do zebranych danych empirycznych są one weryfikowane lub falsyfikowane. Metoda teorii ugruntowanej wymaga najpierw zbierania danych empirycznych, ale nie jest to podejście czysto indukcyjne. Podejście indukcyjne służy rozwinięciu bazy dla początkowych problemów badawczych. Na podstawie empirii próbuje się formułować pewne uogólnienia, czasem przyjmują one postać hipotez, koncepcji czy propozycji do wyjaśnienia (Eisenhardt, 1989, s. 533). Następnie podejście dedukcyjne jest wykorzystywane po to, aby z wybranych na wstępie propozycji badawczych wyprowadzać implikacje albo rozbudować zestaw tych propozycji, aby poddawać je weryfikacji.

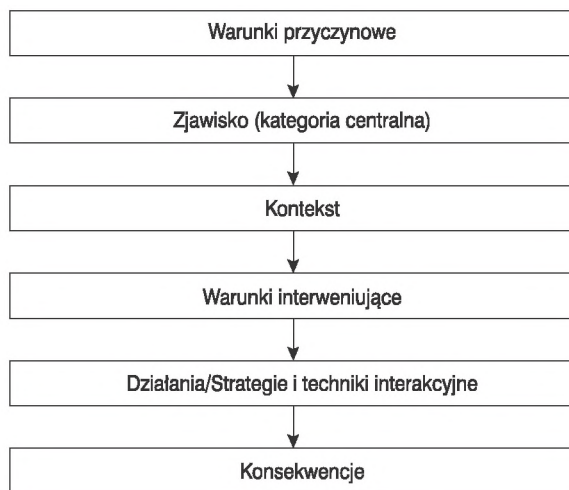
Budowanie teorii to pewien proces, który obejmuje zbieranie danych, budowanie hipotez i ich weryfikację. Czynności te przebiegają zwykle prawie równolegle albo można przyjąć, że tworzą zamknięty cykl (Eisenhardt i Graebner, 2007, s. 25). Zdaniem Straussa (1987, s. 11–14) każde badanie naukowe ma trzy aspekty: indukcję, dedukcję i weryfikację. W metodologii teorii ugruntowanej indukcja związana z empiryczną eksploracją rzeczywistości prowadzi do generowania hipotez (rysunek 1).

Oprócz ogólnych założeń metodologii teorii ugruntowanej trzeba wspomnieć o kilku ważnych aspektach technicznych. Kluczową procedurą w generowaniu teorii jest kodowanie. Glaser (1978, s. 55) stwierdza, że kodowanie polega na wydobyciu z materiału empirycznego pewnych kategorii i ich

własności. Strauss (1987, s. 27) nie utożsamia kodowania tylko z nazywaniem kategorii, ale postuluje, by uwzględniać także warunki przyczynowe ich występowania, warunki interweniujące, kontekst i konsekwencje działań opisywanych przez daną kategorię, a także działania, strategie (podstawowy plan działania) i taktyki interakcyjne (zachowania realizujące strategię).



Rys. 1. Sekwencja czynności badawczych w podejściu charakterystycznym dla metody teorii ugruntowanej i w podejściu konwencjonalnym. Źródło: opracowanie nad podstawie B.G.Glaser i J. Holton (2004). *Remodeling Grounded Theory. Forum: Qualitative Social Research (FQS)*, 5 (2), s. 1–22.



Rys. 2. Paradygmat kodowania według Koneckiego. Źródło: T. Konecki (2000). *Studia z metodologii badań jakościowych. Teoria ugruntowana*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 49.

Strauss i Corbin (1990, s. 93–115) definiują pojęcia składające się na paradygmat kodowania. Warunki przyczynowe to różne zdarzenia i fakty, które powodują zajście danego zjawiska, są to warunki konieczne, aby zjawisko wystąpiło. Kontekst to zestaw pewnych własności bezpośrednio odnoszących się do danego zjawiska (np. miejsce i czas zdarzeń), są to warunki, w jakich zachodzi dane zjawisko. Warunki interweniujące to takie, które oddziałują na strategie i działania odnoszące się do danego zjawiska, czy też zmieniające jego intensywność. Konsekwencje to wyniki i rezultaty działań oraz interakcji. Z kolei K. Charmaz proponuje bardziej otwarte schematy analizy nazywane „rodzinami kodowania”, ale odwołujące się do pierwotnych propozycji B. Glasera (tzw. *6C – causes, contexts, contingencies, consequences, covariances, condition*). Różnorodne rodziny kodowania pozwalają na różnorodne inspiracje i nie ograniczają badacza do jednego schematu kodowania.

Zdaniem K. Charmaz (2009, s. 239), metodologia teorii ugruntowanej łączy indukcję z dedukcją i staje się metodologią abdukcyjną. Oznacza ona rodzaj rozumowania, podczas którego badacz najpierw analizuje dane, następnie bierze pod uwagę wszystkie możliwe wyjaśnienia obserwowanych danych i tworzy pewne potwierdzające je hipotezy, aż do momentu gdy dotrze do najbardziej przekonującej interpretacji. Abdukcja pozwala na modyfikowanie istniejących elementów wiedzy, pozwala na rekonstrukcję istniejącej wiedzy w nowy sposób wraz z dodaniem nowych obserwacji.

Podsumowując ogólne i ograniczone rozpiętością artykułu rozważania nad GTM, należy zaznaczyć, że mamy de facto do czynienia z dwoma zasadniczymi nurtami: jednym klasycznym, sygnowanym przez B. Glasera (1987), i drugim rewizjonistycznym, wiążanym z A. Straussem i J. Corbin (1990, 1997). Tak więc elastyczne i odkrywczе podejście do GTM (*model favours creativity, openness to unanticipated interpretations*) B. Glasera konfrontowane jest z ujęciem rygorystycznym i mechanistycznym (*prescriptive, mechanical road*) A. Straussa i J. Corbina (Goulding 2009, s. 384). Zdaniem B. Glasera przeczy ono spontanicznemu i oddolnemu pojawianiu się teorii w wyniku procesu iteracyjnego gromadzenia i analizowania danych. Zamiast tego proponowany jest zestaw kroków – ściśle określonych wytycznych, których stosowanie de facto wymusza wyartykułowanie pewnej teorii. Narzuca z góry jej charakter, pozbawiając tego, co w GTM najistotniejsze, a więc elementu nowości, odkrycia.

W literaturze popularne jest też podejście konstruktywistyczne, łączone z K. Charmaz, w myśl którego teoria nie jest odkrywana na podstawie danych empirycznych, ale konstruowana w trakcie procesu analizy. Dane empiryczne są tworzone przez badacza, a nie zbierane jako te, które odzwierciedlają jakąś stojącą za nimi obiektywną rzeczywistość (Charmaz, 2009). Znaczenie obiektów jako takie nie istnieje w nich samych, lecz jest wytwarzane. Nie ma zatem danych obiektywnych, niezależnych od badacza, a jedynie dane konstruowane. Tym samym badanie nie jest czymś pasywnym i neutralnym.

Podejście K. Charmaz stoi zatem w opozycji do koncepcji „odkrywania wiedzy” ignorującej rolę badacza.

Zgodnie z konstruktywistycznym ujęciem GTM, teoria ugruntowana nie jest odkrywana i nie wyłania się z danych empirycznych, ale jest konstruowana. Podejście takie kwestionuje „pozytywistyczne wycofanie”, obiektywizm i realizm w opisie i analizie rzeczywistości, a więc cechy widoczne w obu wcześniejszych podejściach, zarówno u B. Glasera, jak i A. Straussa i J. Corbin. O ile autorzy ci mówili o teorii wyłaniającej się z danych niezależnie od obserwatora, o tyle K. Charmaz uważa, że ani dane, ani teoria nie są odkrywane, ale konstruowane.

Przeprowadzona rekonstrukcja studiów wykorzystujących GTM w zakresie nauk ekonomicznych i o przedsiębiorczości prowadzi do wniosku o stosunkowo wyraźnej dowolności i elastyczności aplikowania tejże metody (Götz 2013). Nie ma jednej zasady prezentowania toku badań i dyskusji rezultatów. Istnieją publikacje opisujące procedury GTM w sposób bardzo mechanistyczny, szczegółowo przedstawiające wnioski z kolejnych etapów, a także prace bardzo ogólne, zawierające jedynie skondensowane rezultaty badań. Zwraca natomiast uwagę praktyka symultanicznego do prowadzonych badań odwoływania się do wytycznych GTM, co organizuje niejako pracę analityczną. W niniejszym artykule przyjęto traktować GTM w sensie metodologii, jako pewnych ram badawczych określających sekwencje i sposób eksplorowania problemu.

5. Studia przypadków jako metoda badawcza w GTM

Zagadnieniem, do którego trzeba się odnieść, jest problem pobierania próbek do badania. Jak długo badacz ma zbierać dane, aby na ich bazie móc generować teorię? Pobieranie próbek nie ma charakteru statystycznego, bo celem prezentowanego podejścia badawczego nie jest weryfikacja hipotez. W ujęciu metodologii teorii ugruntowanej weryfikowanie hipotez stanowi tylko jeden z etapów w procesie generowania teorii, a o tym jak długo będzie trwało teoretyczne pobieranie próbek, decyduje wyłaniająca się teoria. Procedurą, która towarzyszy teoretycznemu pobieraniu próbek, jest permanentna analiza porównawcza (*constant comparative method*) (Glaser, 1978, s. 49–50). Ciągła analiza porównawcza polega na porównywaniu różnych przypadków, porównywaniu pojęć z nowymi empirycznymi przypadkami oraz porównywaniu ze sobą pojęć. Glaser i Strauss (1967, s. 61) postulują, aby procedura porównywania trwała tak długo, aż dana kategoria będzie nasycona, czyli do momentu, gdy zaczną pojawiać się podobne przykłady. Mając na uwadze częste obiektywne trudności z pozyskaniem danych, warto odwoływać się do mniej ostrej koncepcji wystarczalności proponowanej przez K. Charmaz (2009).

Studia przypadków pozwalają na przejście od danych do teorii i są adekwatne do badań, w których stawia się pytania typu „jak” i „dlaczego”, gdy bada się dynamikę pewnego procesu w określonym kontekście. Celem stu-

dium przypadku może być opis rzeczywistości, testowanie teorii, tworzenie teorii na bazie informacji ilościowych oraz jakościowych. Smith (1991) przestrzega przed błędnym utożsamianiem *case study* tylko z danymi jakościowymi. Analiza jakościowa jest wspierana przez analizę danych ilościowych.

Istnieją różne typy *case study* w zależności od tego, jakie cele za ich pomocą chcemy osiągnąć. Choć trzeba zauważyć, że niekiedy autorzy odwołują się do np. dwóch typów jednocześnie, np. studium eksploracyjne i eksplanacyjne. Obok tych dwóch należy jeszcze wspomnieć o studium deskryptywno-teoretycznym (Yin, 1993). Przejście od jednego typu do drugiego czasem dokonuje się w toku badań, w miarę jak badacz pozyskuje informacje. Studium przypadku o charakterze eksploracyjnym pozwala na rozpoznanie kontekstu, w jakim jest osadzony i dokonuje się interesujący badacza proces (Dyer i Wilkins, 1991; Guba i Lincoln, 1994; Langley, 1999). Sam opis kontekstu i procesu często nie jest efektem końcowym przeprowadzonego studium przypadku. Może być natomiast konieczny, aby skonfrontować zebrane dane z istniejącymi teoriami i już opracowanymi studiami po to, aby sformułować nową teorię czy też sprawdzić teorie wcześniejsze. Eksploracyjne studium przypadku pozwala na sformułowanie pytań badawczych i zdefiniowanie kategorii badawczych.

Jednakże, oprócz scharakteryzowania badanego procesu, celem badań jest także próba odpowiedzi na pytanie, dlaczego mechanizm badanego zjawiska jest taki, a nie inny, co oznacza, że od studium eksploracyjnego trzeba przejść do studium eksplanacyjnego. W literaturze można spotkać opinie, że studia eksploracyjne są potrzebne w procesie kreowania pomysłów i generowania hipotez, które następnie poddaje się sprawdzeniu. Studia eksplanacyjne nie dążą do formułowania generalizacji, ale wręcz przeciwnie – zatrzymują się nad specyfiką określonych przypadków i stawiają pytania o przyczyny określonego stanu rzeczy (Smith, 1991).

Odwołując się do wyjaśniającego studium przypadku, badacz próbuje sprawdzić, czy już istniejące teorie mogą wyjaśniać badane zjawisko, mechanizm interesującego go procesu. Deskryptywno-teoretyczne studium przypadku charakteryzuje się tym, że zanim badacz przystąpi do realizacji projektu badawczego ma już przygotowany teoretyczny obraz badanego zjawiska. Należy nadmienić, że taka prekonceptualizacja nie jest wskazana w klasycznej propozycji GTM, często jednak w praktyce stosowana i traktowana jako swoiste uwrażliwienie badacza, rodzaj filtru organizującego i porządkującego pracę. K. Charmaz (2009) uważa, że badacze wnoszą ze sobą do projektu pewien bagaż konceptualny, który uniemożliwia całkowity brak prekonceptualizacji, o który apelują A. Strauss i B. Glaser, a który pełni funkcję pojęcia uczulającego uwrażliwiającego na pewne problemy. Badane przypadki są porównywane z wypracowanym wzorcem i na tej bazie generowane są hipotezy na temat związków przyczynowo-skutkowych.

Eksplanacyjne i deskryptywno-teoretyczne studia przypadków pozwalają na formułowanie generalizacji analitycznych, a nie statystycznych. W odnie-

sieniu do tego typu badań nie podejmuje się kwestii reprezentatywności próby, gdyż poszczególne przypadki są dobierane ze względu na badany problem. Dlatego też w metodologii teorii ugruntowanej mówi się o tzw. *substantive theory* – teorii będącej uabstrakcyjną interpretacją procesu osadzonego w kontekście; teorii niższego rzędu w odróżnieniu od teorii formalnej – bardziej uniwersalnej, o wyższym stopniu ogólności (Ng i Hase, 2008, 156). Jej celem jest zatem wytlumaczenie i wyjaśnienie procesów rozgrywających się w pewnym określonym obszarze przy uwzględnieniu specyfiki sytuacji.

Dobór przypadków do badania jest ogromnym wyzwaniem. Na trudności z tym związane w badaniach, np. w obszarze biznesu międzynarodowego, wskazują m.in. Malhotra, Agarwal i Peterson (1996). Ten etap w procesie badawczym odwołującym się do metody *case study* jest obiektem licznych ataków ze strony zwolenników podejścia czysto dedukcyjnego (Patton i Appelbaum, 2003; Milliken, 2001). Podstawowy zarzut wskazuje na arbitralność doboru konkretnych przypadków. Badaniom jakościowym z wykorzystaniem *case study* zarzuca się również brak wiarygodności intelektualnej (Marshall, 1996, s. 522), uporządkowania i zasad. Wybór przypadków do badania jest podporządkowany poszukiwaniu przypadków zapewniających możliwie najszerszy zakres informacji, tak aby badane zjawisko można jak najlepiej zrozumieć (Siggelkow, 2007; Pauwels i Matthyssens, 2004). Dobór przypadków do badania jest szczególnie ważnym etapem w tego typu badaniach i od jego trafności zależy na ile uda się zbudować teorię. Błędy w doborze przypadków stawiają pod znakiem zapytania istotność otrzymanych rezultatów (Flyvbjerg, 2006).

Wspomniany Stake (2008, s. 121–125) wyróżnia trzy typy studium przypadku: istotne (*intrinsic case study*), instrumentalne (*instrumental case study*) oraz wielokrotne (*collective case study*). Istotne studium przypadku służy lepszemu zrozumieniu danego, konkretnego przypadku, który reprezentuje pewną specyficzną cechę lub problem. Celem takiego studium nie jest budowanie teorii, ale prezentacja pewnego szczególnego, unikalnego zagadnienia. Instrumentalne studium przypadku polega na opisanie konkretnego przypadku po to, aby lepiej rozpoznać pewną teorię czy problem. Kluczowe jest zrozumienie zagadnienia, które wykracza poza dany konkretny przypadek. Można powiedzieć, że przypadek jest potraktowany instrumentalnie, np. zbadanie zachowań firm w stosunku do rywali rynkowych w granicach jednego wybranego klastra ma umożliwić lepsze zrozumienie mechanizmów rządzących procesem nawiązywania kooperacji z konkurentami w ogóle. Wreszcie wielokrotne studia przypadków to instrumentalne studium przypadku odniesione do prezentacji kilku przypadków jednocześnie.

Inni autorzy pokazują, że dobiera się takie przypadki, które są podobne, które pozwolą na osiągnięcie zbliżonych rezultatów, albo takie, które są diametralnie różne i z określonych, możliwych do przewidzenia przyczyn przyniosą odmienne rezultaty (Alam, 2005). Dobór przypadków do badania

dokonywane w sposób celowy czyli mamy do czynienia z doбором nielosowym. W badaniach ilościowych preferowany jest dobór losowy, który ma zapewniać reprezentatywność otrzymanych wyników. W badaniach jakościowych, jak już sygnalizowano, nie chodzi o reprezentatywność wyników, ale o replikację pewnych rezultatów. Celowy dobór przypadków do badania oznacza, że wybierane są takie, w odniesieniu do których z dużym prawdopodobieństwem zachodzi interesujące badacza zjawisko i można liczyć na to, że znajdą swoje odbicie ustalenia teoretyczne i ujawnią się nurtujące go pytania, albo wybiera się takie przypadki, które w sposób oczywisty kwestionują obiegowe opinie i powszechnie uznane twierdzenia.

Wykorzystanie walorów metody *case study* jako tej, która pozwala na dogłębne zrozumienie badanego zjawiska czy procesu, wymaga rozpoznania kontekstu, w którym jest osadzony badany przypadek. Definicje kontekstu znajdziemy u Cappellego i Sherera (1991, s. 56) jako „otoczenia powiązanego z badanym zjawiskiem, które pomaga w wyjaśnieniu tego zjawiska, są to przede wszystkim czynniki związane z obiektem analizy, ale nie będące kluczowymi dla badanego zjawiska”. Uwzględnienie kontekstu w badaniu nazywa się analizą kontekstualną. Rousseau i Fried (2001, s. 22) definiują ją jako „wiązaną obserwację z zestawem ważnych faktów i zdarzeń oraz punktów widzenia, które tworząc większą całość, umożliwiają prowadzenie badania oraz budowanie teorii”.

Stosowana w ramach GTM jako instrumentarium badawcze metoda studiów przypadków najczęściej ma charakter ekstensywny według typologii Ericssona i Kovalainena (2008), tj. opisuje, w celu identyfikacji pewnego wzorca zachowań, kilka przypadków, nie skupia się natomiast na bardzo dogłębnej analizie jednego. Nawiązując z kolei do klasyfikacji Yin, można określić planowaną metodę jako strukturę przedstawiania przypadków – komparatywną i mającą na celu próbę wyłonienia teorii (2003).

6. Zasadność stosowania GTM w badaniu kooperacji w klastrach

Biorąc pod uwagę specyfikę klastrów i zachodzących w nich procesów jednoczesnej kooperacji i konkurencji z jednej strony, a z drugiej potencjał badawczy, jaki oferuje GTM, wydaje się, że metodologia teorii ugruntowanej jest właściwą dla eksploracji osadzonej w kontekście kooperacji. Innymi słowy, zagadnienia względnie nowej w literaturze przedmiotu kategorii kooperacji w połączeniu z jej procesowym charakterem i trudnościami w korzystaniu tylko z metod ilościowych stanowią przesłanki dla aplikowania GTM i posługiwania się studium przypadku jako główną techniką badawczą. Mimo to należy być świadomym ewentualnych barier w stosowaniu tejże metody. Najczęściej wynikają one z trudności w doborze próby, tj. z uzyskaniem zgody na udział w rozmowach, związanych z tajemnicą biznesową itp. Dlatego też należałoby, badając kooperację w klastrach, starać

się łączyć różne podejścia GTM (klasyczne Straussa, rewizjonistyczne Gläsera, i konstruktywistyczne Charmaza), maksymalizując korzyści tej metody jakościowej i jednocześnie minimalizując napotymane trudności, zazwyczaj natury praktycznej.

Hybrydowe ujęcie łączące wyżej wymienione wydaje się rozwiązaniem optymalnym. Wyróżniałoby je między innymi (Götzt, 2014):

- ciągle powracanie do wcześniejszych kwestii, iteracyjne porównywanie, wyłanianie kategorii (B. Gläser);
- pisanie not – wizualizacja, diagramy (K. Charmaz);
- „uwrażliwienie teoretyczne” – stosowanie kategorii uczulających w tle („bagaż” badacza K. Charmaz), a nie jako testowalnych hipotez;
- połączenie „kontekstu odkrycia” i spontaniczności (B. Gläser) z ustrukturyzowanymi wywiadami (A. Strauss, J. Corbin);
- kodowanie – w myśl paradygmatu (B. Gläser) lub rodziny kodów (K. Charmaz);
- saturacja kategorii – uzależniona od „chętnych do rozmowy”, zgody na udział w projekcie ewoluująca w stronę mniej ostrej „wystarczalności” (K. Charmaz) niż „nasycenia” (B. Gläser);
- efekt końcowy – skromniejsza postać teorii rzeczowej (*substantive*) = interpretacja procesu osadzonego w kontekście = hipoteza robocza do dalszych badań (K. Charmaz).

Mając na uwadze korzyści oferowane przez GTM, należy pamiętać, że metoda ta nie jest:

- podstawą do ignorowania wcześniejszego dorobku teoretycznego (*grounded theory is not an excuse to ignore literature*);
- zwykłą prezentacją danych (*grounded theory is not presentation of raw data*);
- testowaniem teorii, analizą treści czy statystyką słów kluczy (*grounded theory is not theory testing, content analysis, or word counts*);
- mechanicznym zastosowaniem pewnej techniki, formuły postępowania (*grounded theory is not simply routine application of formulaic technique to data*);
- doskonała (*grounded theory is not perfect*);
- prosta (*grounded theory is not easy*).

Przykładowym zagadnieniem, jakie można badać za pomocą GTM w kontekście klastrow, jest natężenie procesów kooperacji w klastrach i ich oddziaływanie na internacjonalizację przedsiębiorstw klastrowych, jak i klastra jako systemu. Starając się przygotować do eksploracji tak zdefiniowanego problemu, warto korzystać z sekwencji badań zaproponowanej przez K. Eisenhardt (1998, s. 532–550) – tabela 1.

Etap badań	Aktywność	Przykład – przypuszczalny przebieg badań
Rozpoczęcie badań	W miarę precyzyjne definiowanie problemu badawczego, proponowanie konstrukcji – zmiennych badania, kategorii analizy przy jednoczesnym unikaniu formułowania hipotez	Skonkretyzowanie problemu i zdefiniowanie go jako: oddziaływanie zaangażowania firmy w kooperację (natężenia kooperacji) na umiędzynarodowienie przedsiębiorstwa klastrowego i klastra jako całości; doprecyzowanie: siła znaczenia współpracy i konkurowania, co przeważa?, oddziaływanie każdego z elementów osobno i łącznie na umiędzynarodowienie przedsiębiorstw klastrowych i klastra jako całości, wyróżnienie (przykładowa operacjonalizacja pojęć): <ul style="list-style-type: none"> - natężenie kooperacji, umiędzynarodowienie firmy i umiędzynarodowienie klastra; - konkurowanie – z podmiotami oferującymi ten sam produkt/usługę (bezpośrednimi rywalami), innymi z łańcucha wartości dodanej; - kooperacja – z podmiotami z łańcucha wartości dodanej, z innymi
Selekcja przypadków	Wybór grupy, zastosowanie doboru celowego, nielosowego (w praktyce możliwość napotykania na obiektywne trudności związane z uzyskaniem odpowiedniej liczebności grupy, typowych zwłaszcza w badaniach sfery biznesowej)	Zadbanie o maksymalną różnorodność grupy, pozyskanie do badania firm pochodzących z klastrów różniących się liczebnością i różnorodnością uczestników, lokalizacją, funkcjonujących jako struktury sformalizowane i niesformalizowane, osadzonych w odmiennym otoczeniu kulturowym ze względu na postrzeganie współpracy itp.
Dobór i udoskonalanie instrumentarium badawczego	Różnorodne metody zbierania informacji, łączenie danych jakościowych i ilościowych, wzmocnienie „ugruntowania” przez triangulację dowodów, synergetyczne spojrzenie na różne świadectwa	Przygotowanie struktury wywiadów – wyróżnienie bloków kluczowych obszarów, tj. kooperacji i konkurowania jako składowych kooperacji oraz internacjonalizacji na poziomie firmy w klastrze i klastra jako całości. Wykorzystywanie archiwów, strategii firm, prowadzenie obserwacji, organizowanie wywiadów
Badania terenowe	Elastyczna metoda zbierania informacji, gromadzenie powtarzających się danych, pisanie notatek w terenie, modyfikowanie i doprecyzowanie kwestionariuszy, ich udoskonalanie na zasadzie sprzężenia zwrotnego	Prowadzenie pogłębionych wywiadów z przedstawicielami firm, zarówno szczeblem menedżerskim, jak i reprezentantami pracowników, udziałowcami, akcjonariuszami itp. Rozłożone w czasie badania, udział w imprezach klastrowych, rozpoznanie specyfiki środowiska, obserwacja zaangażowania podmiotów w różne inicjatywy, śledzenie doniesień

cd. tab. 1

Etap badań	Aktywność	Przykład – przypuszczalny przebieg badań
		medialnych, raportów, ocena percepcji firm przez lokalną społeczność. W miarę możliwości po ewentualnej modyfikacji problemu/zagadnienia i pytań powtórne zwrócenie się do osób już pytaných
Analiza danych	Zarówno analiza wewnątrzna poszczególnych przypadków, jak i poszukiwanie prawidłowości i wzorów między przypadkami przy użyciu różnych technik (wprowadzanie kryterium dla dokonania różnych porównań, np. ze względu na jakiś wymiar albo źródło pochodzenia informacji, ustalanie cech wspólnych i różnic)	Wizualizacja za pomocą diagramów, schematów, map myślowych, tworzenie banków słów kluczowych, kodów np. innowacje, rywale itp. Ciągłe powracanie do wcześniejszych wniosków, przygotowywanie schematów współzależności, wykrywanie sprzężeń zwrotnych, sprzeczności, sekwencji wpływu. Proces kodowania, wyłanianie kodów, np. sposoby wejścia na rynki zagraniczne, motywy wchodzenia na te rynki, rola współpracy z partnerami niebiznesowymi w procesie umiędzynarodowienia, wspólne projekty, pomoc państwa itp.
Formułowanie hipotez	Iteracyjne wypełnianie dowodami postawionego problemu. Poszukuje się pewnej logiki między przypadkami, przyczyn współzależności, elementów potwierdzających i przeczących koncepcji badań. Głównie pomiar badanych kategorii i weryfikacja relacji	Pewne doprecyzowanie problemu buduje wewnętrzną spójność, podnosi poziom jakościowy, zaostża granice definicyjne. Np. kooperacja ma wpływ na zaangażowanie zagraniczne poprzez poprawę innowacyjności produktowej i procesowej, konkurowanie stymuluje innowacje organizacyjne i marketingowe
Konfrontacja literaturowa	Porównanie z istniejącą literaturą – potwierdzającą i przeczącą	Wzmocnienie uniwersalnego charakteru ugruntowanej koncepcji, poprawa jakość definicji, np. odwołanie do teorii diamentu M.E. Portera, w tym do koncepcji klastrów, teorii i modeli internacjonalizacji – modelu Uppsala, idei „urodzonych globalistów”, ujęcia klastra jako potrójnej helisy
Wnioski końcowe	Osiągnięcie teoretycznego nasycenia, jeśli to możliwe	Powinno oznaczać, że korzyści poznawcze z kolejnych przypadków są znikome, a nowe informacje mają charakter redundantny. Niestety w rzeczywistości często kryterium „stop” wynika prozaicznie z trudności z pozyskaniem materiałów

Tab. 1. Koopetycja w klastrze a internacjonalizacja przedsiębiorstw i klastra – proponowana sekwencja czynności. Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem K.M. Eisenhardt (1989). *Building theories from case study research. Academy of Management Review*, 14 (4), 532–550.

7. Wnioski

Rosnącej popularności klastrów i polityk sprzyjających ich rozwojowi towarzyszy wciąż duża niejasność dotycząca identyfikowania czy oceniania badanych skupisk. Ich immanentną cechą jest kooperacja. Znaczenie kontekstu (lokalny wymiar klastra jako zjawiska osadzonego w konkretnej przestrzeni), fakt, że zachodzące w klastrze jednoczesne konkurowanie i współpraca są procesami i względna nowość tego zjawiska w sensie przedmiotu dociekań naukowych czynią zasadnym odwoływanie się do metodologii teorii ugruntowanej. Warto zauważyć, że klastry nie są celem samym w sobie. Chodzi o eksploatację tego typu rozwiązań na potrzeby np. internacjonalizacji przedsiębiorstw. To zagadnienie jest ciągle ważne i aktualne w polskich warunkach, gdyż „polskie” klastry, jak dotąd, były zwykle postrzegane przez pryzmat atrakcyjności dla firm wchodzących na polski rynek. Dużo mniej wiemy o ich oddziaływaniu na umiędzynarodowienie przedsiębiorstw i stymulowaniu czynnego umiędzynarodowienia firm.

Zasadniczym celem artykułu było udowodnienie użyteczności stosowania metodologii teorii ugruntowanej w eksplorowaniu procesów zachodzących w klastrach i zobrazowanie możliwej aplikacji GTM w badaniu internacjonalizacji skupisk. Zaprezentowane rozważania mogą stanowić głos w dyskusji na temat metod i technik studiowania klastrów. O ile intensywnie rozwinęła się w ostatnich latach literatura dotycząca sposobów identyfikacji gron i ich diagnozowania (mapowania), o tyle kwestie podejść analitycznych i koncepcyjnych w kolejnych etapach eksploracji skupisk, w tym konkretnych procesów w nim zachodzących, nie były jak dotąd przedmiotem szczególnego zainteresowania. Poszczególni badacze skupiali się głównie na zgłębieniu danego problemu, stosując konkretną metodę, abstrahując jednak od możliwości, zasadności, dostępności korzystania z innych podejść.

Metodologia teorii ugruntowanej, która jak starano się wykazać, jest ciekawą alternatywą dla tradycyjnych ujęć *stricte* statystycznych badań czy popularnych studiów przypadku, powinna być traktowana jako uzupełnienie i wzbogacenie istniejących metod. Aplikując ją, należy jednak mieć świadomość jej ograniczeń i obiektywnych przeszkód utrudniających prowadzenie badań zgodnie z GTM i rzutujących na jakość ewentualnej wypracowanej teorii (*substantive theory*). Nie wydaje się możliwe wskazanie konkretnych sytuacji, kiedy to korzystanie z tej metodologii jest zasadne, a kiedy nieuzasadnione, jakkolwiek potencjał GTM jako ram dla prowadzenia badań uwidacznia się szczególnie w eksploracji procesów złożonych, stosunkowo nowych, słabo spenetrowanych innymi metodami i silnie osadzonych w kontekście. Dzięki iteracyjnemu charakterowi tej metodologii i jej zakorzenieniu w danych empirycznych możliwe staje się na nowo przededefiniowanie niektórych pojęć, doprecyzowanie do tej pory stosowanych terminów czy odkrywanie nieznanych relacji, zjawisk itp.

Można przypuszczać, że – choćby w kontekście podawanych jako przykład w tym artykule procesów kooperacji i umiędzynarodowienia – badania prowadzone zgodnie z wytycznymi GTM mogłyby wykazać potrzebę redefinicji rywalizacji (czym jest w istocie dla członków klastra, co o niej stanowi, jak jest rozumiana), ustalić konkretne warunki konieczne dla zaistnienia współpracy (co wyzwała kooperację, czy są to czynniki zewnętrzne, np. presja zagranicznych konkurentów), czy wykryć inne kanały determinujące ekspansję zagraniczną firm z klastra. Potencjał stosowania GTM tkwi zatem także w możliwości odkrywania, nieuświadomionych jeszcze w momencie rozpoczynania badań, kategorii analitycznych, co nie wydaje się możliwe w tradycyjnych badaniach opartych na metodach statystycznych czy mających charakter *stricte* pojedynczych studiów przypadku, kiedy to wyjściowe hipotezy i przyjmowane założenia silnie ograniczają typową dla GTM możliwość „bycia zaskoczonym” (*serendipity*).

Podsumowując, podczas stosowania GTM jako ram badawczych będziemy napotykać na problemy typowe dla prowadzenia badań w biznesie, związane głównie z pozyskiwaniem danych i ich jakością, które jednak może rekompensować pewna elastyczność stosowania tej metody. A osiągnięte dzięki niej rezultaty, choć niekoniecznie w formie teorii, ale „tylko” klasyfikacji, hipotez, propozycji badawczych itp., mogą przyczyniać się do rozwoju badań i stanowić przyczynek dla rozpoznania idei kooperacji w klastrach.

Przypisy

- ¹ W części trzeciej i czwartej artykułu autorki odwołują się do publikacji: B. Jankowska (2012). *Kooperacja w klastrach kreatywnych. Przyczynek do teorii regulacji w gospodarce rynkowej*. Poznań: Wyd. UEP.

Bibliografia

- Alam, I. (2005). Fieldwork and data collection in qualitative marketing research. *Qualitative Market Research: An International Journal*, 8 (1), 97–112.
- Asheim, B., Cooke, P. i Martin, R. (2006). *Clusters and Regional Development: Critical Reflections and Explorations*. London: Routledge.
- Brodzicki, T., Dzierżanowski, M. i Szultka, S. (2005). *Koncepcja regionalnej polityki opartej na klastrach dla województwa mazowieckiego*. Gdańsk: IBnGR.
- Brodzicki, T. i Kuczevska J. (red.) (2012). *Klasy i polityka klastrowa w Polsce: konkurencyjność przedsiębiorstw, sektorów i regionów*. Gdańsk: Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego
- Brodzicki, T. i Szultka, S. (2002). Koncepcja klastrow a konkurencyjność przedsiębiorstw na podstawie Whalley, den Hertog 2000 oraz DTI 2000. *Organizacja i Kierowanie*, 4 (110).
- Cappelli, P. i Sherer P.D. (1991). The missing role of context in OB: The need for a meso-level approach. W: L.L. Cummings i B.M. Staw (red.), *Research in Organizational Behavior* (s. 55–110). Amsterdam: Elsevier.
- Charmaz, K. (2009). *Teoria ugruntowana*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Dagnino, G.B. i Padula, G. (2003). Coopetition strategy a new kind of interfirm dynamics for value creation. Pozyskano z: <http://www.altruists.org/static/files/coopetition%20strategy.pdf>.
- Driffield, N. i Love, J. (red.) (2003). Foreign Direct Investment, Technology Sourcing and Reverse Spillovers. *The Manchester School*, 71 (6), 659–672.
- Dyer, W.G. i Wilkins, A.L. (1991). Better stories, not better constructs to generate better theory: A rejoinder to Eisenhardt. *The Academy of Management Review*, 16 (3), 613–619.
- Ellison, G. i Glaeser, E.L. (1997). Geographic concentration in U.S. manufacturing industries: A dartboard approach. *Journal of Political Economy*, 105 (51), 889–927.
- Eriksson, P. i Kovalainen, A. (2008). *Qualitative Methods in Business Research*. London: Sage Publications.
- Eisenhardt, K.M. (1989). Building theories from case study research. *Academy of Management Review*, Vol. 14 (4), 532–550.
- Eisenhardt, K.M. i Graebner, M.E. (2007). Theory building from cases: Opportunities and challenges. *Academy of Management Journal*, 50 (1), 25–32.
- Feser, E. (1998). Old and new theories of industrial clusters. W: M. Steiner, *Clusters and Regional Specialization. European Research in Regional Science*, (8), 18–40.
- Flyvbjerg, B. (2006). Five misunderstandings about case-study research. *Qualitative Inquiry*, 12 (2), 219–245.
- Glaser, B. (1978). *Theoretical Sensitivity*. San Francisco: The Sociology Press.
- Glaser, B. (1992). *Basics of Grounded Theory: Emergence versus Forcing*. Mill Valley: Sociology Press.
- Glaser, B. i Holton, J. (2004). Remodeling Grounded Theory. *Forum: Qualitative Social Research (FQS)*, 5 (2). Pozyskano z: <http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/view/607/1316> (26.01.2011).
- Gorynia, M. i Jankowska, B. (2008). *Klasy a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstw*. Warszawa: Difin.
- Götz, M. (2009). *Atrakcyjność klastra dla lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych*. Poznań: Wydawnictwo IZ.
- Götz, M. (2013). Metoda teorii ugruntowanej w badaniach polskich inwestycji zagranicznych. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, (1), 69–74.
- Götz, M. (2014). *Polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Metodologia teorii ugruntowanej*. Poznań: Wydawnictwo IZ.
- Goulding, Ch. (2009). Grounded theory perspectives in organizational research. W: D.A. Buchanan i A. Bryman (red.), *The Sage Handbook of Organizational Research Methods* (s. 381–394). London: Sage.
- Guba, E.G. i Lincoln, Y.S. (1994). Competing paradigms in qualitative research. W: N.K. Denzin i Y.S. Lincoln (red.), *Handbook of Qualitative Research*, (s. 105–117). London: Sage Publications.
- Jankowska, B. (2009). Konkurencja czy kooperacja? *Ekonomista*, (1), 67–91.
- Jankowska, B. (2012). *Kooperacja w klastrach kreatywnych. Przyczynek do teorii regulacji w gospodarce rynkowej*. Poznań: Wyd. UEP.
- Konecki, T. (2000). *Studia z metodologii badań jakościowych. Teoria ugruntowana*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kowalski, A.M. (2013). *Znaczenie klastrów dla innowacyjności gospodarki w Polsce*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Lado, A., Boyd, N. i Hanlon, S. (1997). Competition, cooperation and the search for economic rents: A syncretic model. *Academy Management Review*, 22 (1), 110–141.
- Langley, A. (1999). Strategies for theorizing from process data. *The Academy of Management Review*, 24 (4), 691–710.

- Mäkelä, M. i Turcan, R.V. (2007). Building Grounded Theory in Entrepreneurship Research. W: H. Neergaard i J.P. Ulhoi (red.), *Handbook of Qualitative Research Methods in Entrepreneurship* (s. 122–144). Edward Elgar Publishing.
- Malhotra, N.K., Agarwal, J. i Peterson, M. (1996). Methodological issues in cross-cultural marketing research: A state-of-the-art review. *International Marketing Review*, 13 (5), 7–43.
- Malmberg, A. i Power, D. (2003). (How) do (firms in) clusters create knowledge? Referat wygłoszony na: DRUID Summer Conference 2003 on Creating, Sharing and Transferring knowledge. The role of Geography, Institutions and Organizations, Copenhagen.
- Martin, R. i Sunley, P. (2002). Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea? *Journal of Economic Geography*, 3 (1), 5–35.
- Maskell, P. i Lorenzen, M. (2003). The cluster as market organization. *DRUID Working Paper*, (03-14), 1–29.
- Maurel, F. i Sédillot, B. (1999). A measure of the geographic concentration in French manufacturing industries. *Regional Science and Urban Economics*, 29 (5), 575–604.
- Milliken, J. (2001). Qualitative Research and Marketing Management. *Management Decision*, 39 (1), 71–78.
- Marshall, M.N. (1996). Sampling for qualitative research. *Family Practice*, 13 (6), 522–525.
- Nalebuff, B. (1996). *Co-opetition*. London: Harper Collins Business.
- Ng, K. i Hase, S. (2008). Grounded suggestions for doing a grounded theory business research. *Electronic Journal of Business Research Methods*, 6 (2), 183–198.
- Patton, E. i Appelbaum, S.H. (2003). The case for case studies in management research. *Management Research News*, 26 (5), 60–71.
- Pauwels, P. i Matthyssens, P. (2004). The architecture of multiple case study research in international business. W: R. Marschan-Piekkari i C. Welch (red.), *Handbook of Qualitative Research: Methods for International Business* (s. 125–144). Cheltenham: Edward Elgar.
- Peng, T.A. i Bourne, M. (2009). The Coexistence of Competition and Cooperation between Networks: Implications from Two Taiwanese Healthcare Networks. *British Journal of Management*, 20 (3), 396–397.
- Rousseau, D.M. i Fried, Y. (2001). Location, location, location: Contextualizing organizational research. *Journal of Organizational Behavior*, 22 (1), 1–13.
- Saxenian, A. (1994). *Regional advantage: Culture and competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge: Harvard University.
- Siggelkow, N. (2007). Persuasion With Case Studies. *Academy of Management Journal*, 50 (1), 20–24.
- Silverman, D. (2009). *Interpretacja danych jakościowych. Metody analizy rozmowy, tekstu i interakcji*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Skawińska, E. i Zalewski, R. (2009). *Klustry biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów. Świat–Europa–Polska*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Smith, N.C. (1991). The case study: a vital yet misunderstood research method for management. W: N.C. Smith i P. Dainty (red.), *The management research handbook* (s. 145–158). London–New York: Routledge.
- Spencer, G., Vinodrai, T., Gertler, M. i Wolfe, D. (2010). Do Clusters Make a Difference? Defining and Assessing their Economic Performance. *Regional Studies*, 44 (6), 697–715.
- Stake, R.E. (2008). Qualitative Case studies. W: N.K. Denzin i Y.S. Lincoln (red.), *Strategies of Qualitative Inquiry* (s. 119–151). Thousand Oaks–London–New Delhi: Sage Publications.
- Strauss, A. i Corbin, J. (1990). *Basics of Qualitative Research*. London: Sage.
- Strauss, A. i Corbin, J. (1997). *Grounded Theory in Practice*. Thousand Oaks: Sage.

- Szultka, S. (red.), (2012). *Klasy w Polsce – raport z cyklu paneli dyskusyjnych*. Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Van der Linde, C. (2002). *Findings from Cluster Meta-Study*. Institute for Strategy and Competitiveness, Harvard Business School. Pozyskano z: <http://www.isc.hbs.edu/Meta-Study2002Prz.pdf> (23.03.2011).
- Wolfe, D. i Gertler, M. (2004). Clusters from the inside and out: local dynamics and global linkages. *Urban Studies*, 41 (5–6), 1071–1093.
- Yin, R.K. (1993). *Applications of Case Study Research*. Newbury Park: Sage Publications.
- Yin, R.K. (2003). *Case Study Research: Design and Methods*. Thousand Oaks: Sage Publications.