



The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.



GOSPODARKA NARODOWA

7-8
(191-192)
Rok XVIII
lipiec-sierpień
2007

Marian GORYNIA*
Barbara JANKOWSKA*

Wpływ klasterów na konkurencyjność i internacjonalizację przedsiębiorstw¹

Wstęp

W rzeczywistych gospodarkach rynkowych działanie „mechanizmu cenowego” właściwego dla modelowego rynku doskonałego obudowane jest funkcjonowaniem różnego typu rozwiązań instytucjonalnych, które wspierają i uzupełniają regulacyjną rolę neoklasycznego systemu cen, nie ograniczając roli rynku i nie likwidując pozytywnych efektów działania mechanizmu rynkowego. Wielu badaczy wskazuje w szczególności na to, że rywalizacji będącej esencją wolnego, doskonałego rynku, towarzyszą coraz częściej zachowania kooperacyjne przedsiębiorstw, przyjmujące bardzo różne formy i skalę. Tytułowa koncepcja klasterów jest przykładem ujmowania świata gospodarczego przez pryzmat relacji współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami, które działają w ramach gospodarki rynkowej. Stosunki kooperacyjne nie zastępują jednak rywalizacji rynkowej, lecz ją uzupełniają. Kooperacja z jednymi podporządkowana jest konkurowaniu z innymi – w ten lapidarny sposób można by ująć syntezę dzisiejszych relacji między firmami działającymi w gospodarce rynkowej.

Celem tego artykułu jest zbudowanie schematu analitycznego ujmującego wzajemne relacje pomiędzy klastrem oraz konkurencyjnością i internacjonalizacją przedsiębiorstw wchodzących w jego skład, a także wypełnienie tego schematu dostępną na ten temat wiedzą pochodzącą z literatury przedmiotu.

* Autorzy są pracownikami Katedry Strategii i Polityki Konkurencyjności Międzynarodowej na Wydziale Gospodarki Międzynarodowej Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Artykuł wpłynął do redakcji w marcu 2007 r.

¹ Opracowanie powstało w ramach projektu badawczego „Rola klasterów we wspieraniu międzynarodowej konkurencyjności oraz internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw” finansowanego przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego (1 H02D 103 28).

W pierwszym kroku zbudowany zostanie schemat analityczny – do jego stworzenia posłużymy się rozumowaniem o charakterze dedukcyjnym oraz intuicyjnym. W drugiej fazie podejmiemy próbę wypełnienia schematu treściami wynikającymi z rozważań innych badaczy.

Schemat analityczny tryptyku: klastery – konkurencyjność – internacjonalizacja

Na wstępie należy dokonać rozróżnienia pomiędzy podstawowymi kategoriami poznawczo-metodologicznymi spotykanymi w naukach ekonomicznych i szerzej społecznych. Rekonstruując i podsumowując obszernie rozważania na ten temat, prowadzone w literaturze [Gorynia, 2002, s. 11-17] można stwierdzić, że:

1. schemat analityczny jest to narzędzie badawcze polegające – w prostszym ujęciu – na określeniu istotnych cech lub zmiennych opisujących dane zjawisko, proces lub określoną kategorię teoretyczną, względnie – w bardziej skomplikowanym ujęciu – oznaczające dodatkowo, oprócz identyfikacji zmiennych, określenie obszaru zmienności tych zmiennych i zarysowanie kierunków zależności między nimi,
2. model jest to odwzorowanie najistotniejszych rzeczywistych cech badanego obiektu (zmiennych i relacji między nimi),
3. typ idealny to taki opis badanego obiektu, kiedy zmienne opisujące ten obiekt występują w wartościach ekstremalnych,
4. wzorzec to taki opis badanego obiektu, który jest zbiorem najistotniejszych pożądaných wartości cech tego obiektu.

W dalszej części opracowania przyjmuje się, że schemat analityczny to narzędzie badawcze identyfikujące istotne cechy (zmienne) danego zjawiska lub procesu (kategorii analitycznej), przedstawiające spectrum zmienności tych cech, a także pokazujące zarys kierunków zależności między zmiennymi. Granice spectrum wyznaczone są przez typy idealne tego zjawiska, a więc sytuacje, w których zmienne charakteryzujące dane zjawisko występują w skrajnej postaci. W określonym miejscu schematu analitycznego mieści się model danego wariantu rozpatrywanego zjawiska. Model przedstawia w sposób uproszczony najistotniejsze cechy tego wariantu.

W literaturze istnieje wielka różnorodność rozumienia terminu klaster. W tym miejscu, dla potrzeb rozumowania w niniejszym artykule, przyjmujemy potoczne, intuicyjne rozumienie klastera jako grupy przedsiębiorstw i innych podmiotów (stowarzyszenia, izby przemysłowo-handlowe, placówki naukowe itp.), która odznacza się czterema cechami:

- bliskość geograficzna lokalizacji,
- ponadprzeciętna intensywność różnorodnych związków (relacji) pomiędzy firmami (podmiotami) należącymi do klastera w porównaniu z firmami (jednostkami) nie należącymi do klastera,
- charakter związków między podmiotami wybiegający w znacznym stopniu poza relacje typowo rynkowe (konfrontacyjne, rywalizacyjne),

- występowanie korzyści wspólnej lokalizacji i kooperacji w ramach tej grupy firm (zewnętrzne korzyści skali, efekt synergii, pozytywne efekty zewnętrzne, efekt dyfuzji itp.).

Przyjmuje się, że kategorią, dla której zbudowany ma zostać schemat analityczny jest konkurencyjność przedsiębiorstwa oraz że interesuje nas powiązanie tej zmiennej z internacjonalizacją oraz z funkcjonowaniem klastrów. Konkurencyjność jest więc zmienną niezależną. Konkurencyjność to cecha podmiotów (systemów) stanowiących przedmiot zainteresowania nauk ekonomicznych, która może być uznana za najważniejszą zmienną opisującą te podmioty, bowiem wiąże się ona bezpośrednio z pojęciem efektywności, stanowiącym esencję ekonomicznego widzenia świata. Jakkolwiek wiele jest znaczeń przywiązywanych w ekonomii do pojęcia efektywności oraz – jak wynika z analizy literatury przedmiotu – również pojęcie konkurencyjności dalekie jest od jednoznaczności, na ogół jednak panuje zgoda odnośnie do tego, że konkurencyjność i efektywność „idą w parze”, czyli pozostają ze sobą w silnym związku. Konkurencyjność firmy sprzyja efektywności, firmy niekonkurencyjne są nieefektywne.

Istota rynkowego systemu zapewnienia ładu gospodarczego, a więc systemu koordynacji działań niezależnych podmiotów gospodarczych polega na wymuszaniu konkurencyjności i efektywności w drodze rywalizacji pomiędzy firmami dostarczającymi podaż towarów i usług. Motyw zysku sprawia, że firmy te starają się o względy przedstawicieli popytu proponując lepsze ceny i/lub wyższą jakość. Relacja ceny i jakości to kryterium zapewniające powodzenie jednym, a eliminujące z rynku innych. Okazuje się jednak, że czysto rynkowy typ regulacji to typ idealny, który w realiach życia gospodarczego nie występuje w takiej postaci. Na działanie rynku o charakterze rywalizacyjno-selekcyjnym nakłada się działanie państwa o charakterze regulacyjnym. Zarówno praktyka życia gospodarczego, jak i rozważania teoretyczne pokazują jednak, że w rzeczywistości na działanie dwóch podstawowych regulatorów procesów gospodarczych, jakimi są rynek i państwo, nakłada się dodatkowo oddziaływanie innych, wspomagających regulatorów, których rola może być w określonych sytuacjach istotna. W gospodarce pojawiają się rozmaite formy kooperacji, które można określić jako niekonfrontacyjne, nierywalizacyjne i nieselektywne formy regulacji zachowań gospodarczych. Można więc zaryzykować twierdzenie, że są to nierynkowe lub pozarynkowe formy zapewnienia ładu gospodarczego. W rzeczywistych gospodarkach formy te przybierają zakres najczęściej uzupełniający działanie mechanizmu rynkowego, choć czasami mogą przybrać zakres zaburzający działanie rynku. Kategorie regulacyjne, które nasuwają się w tym miejscu jako przykłady wspomnianych form regulacji to różnego rodzaju przejawy kooperacji pomiędzy podmiotami gospodarczymi, takie jak samorząd gospodarczy, korporacjonizm, porozumienia monopolistyczne, sojusze (alianse) strategiczne, a także skupiska (grona, wiązki, klaster) przedsiębiorstw. Jak łatwo zauważyć, część z wymienionych form regulacji rodzi skojarzenia pozytywne z punktu widzenia współdziałania z mechanizmem rynkowym (może wzmacniać ten mechanizm lub nawet korygować jego słabości), natomiast inna

część kojarzy się negatywnie jako środek osłabiający działanie mechanizmu rynkowego (na przykład porozumienia monopolistyczne). W szerokiej literaturze na temat klastrów zazwyczaj podkreśla się te cechy klastrów, które mogą być postrzegane jako pozytywne uzupełnienie działania mechanizmu rynkowego, zapewniające firmom zaangażowanym w inicjatywy klastrowe możliwość podwyższania konkurencyjności. Standardowy pogląd na istotę klastrów głosi więc, że są one dobrym środkiem regulacji przyczyniającym się do poprawy konkurencyjności.

Dla celów określenia wpływu klastrów na konkurencyjność przedsiębiorstwa przyjmujemy, że konkurencyjność ta może być rozpatrywana w trzech wymiarach (płaszczyznach) jako [Gorynia, 2000]:

- pozycja konkurencyjna, czyli konkurencyjność wynikowa,
- potencjał konkurencyjny, czyli konkurencyjność zasobowa,
- strategia konkurencyjna (instrumenty konkurowania), czyli konkurencyjność czynnościowa (procesualna, funkcjonalna).

Pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa jest to wynik oceny przez rynek (w szczególności przez nabywców) tego, co przedsiębiorstwo na nim oferuje. Najbardziej podstawowymi i syntetycznymi miarami pozycji konkurencyjnej każdego przedsiębiorstwa jest jego udział w rynku oraz osiągnięta sytuacja finansowa.

Potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa może być rozumiany w wąskim i szerokim znaczeniu. W wąskim znaczeniu potencjał konkurencyjny to wszystkie zasoby wykorzystywane lub możliwe do wykorzystania przez przedsiębiorstwo. W szerszym znaczeniu potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa obejmuje oprócz zasobów także następujące elementy: kultura przedsiębiorstwa, struktura organizacyjna przedsiębiorstwa, wizja strategiczna przedsiębiorstwa, właściwy dla przedsiębiorstwa sposób zachowania się (proces tworzenia strategii).

Strategia konkurencyjna to w uproszczeniu zbiór instrumentów konkurowania stosowanych z myślą o uzyskaniu przewagi konkurencyjnej. Do instrumentów konkurowania zalicza się przykładowo: jakość produktów, cenę, szerokość asortymentu, reklamę, promocję sprzedaży itp.

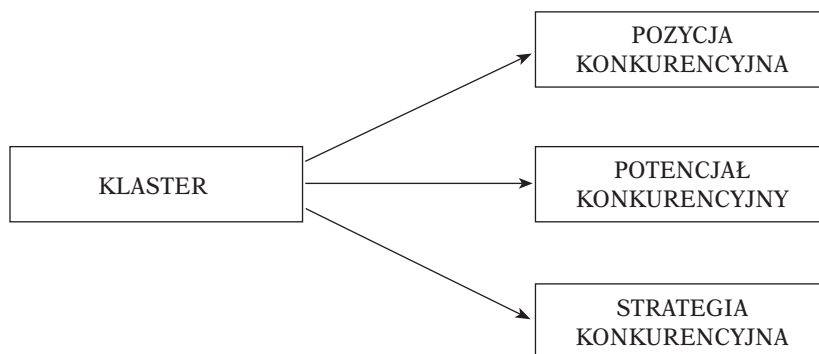
Rozważając wpływ istnienia klastrów na konkurencyjność tworzących je firm warto więc zbadać oddziaływanie klastrów na każdy z wyżej wymienionych trzech wymiarów konkurencyjności przedsiębiorstwa. Istotne wydają się odpowiedzi na pytania:

- jak klastery wpływają na pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa do niego należącego,
- jak klastery wpływają na potencjał konkurencyjny uczestnika,
- jak klastery oddziałują na strategię konkurencyjną uczestnika.

Ważne jest przy tym ustalenie nie tylko sposobów (środków, dróg) wpływu klastrów na wymienione wymiary konkurencyjności, ale także określenie kierunku i siły tego wpływu. Doniosłość odpowiedzi na postawione pytania wynika z faktu, że wprawdzie klastery są tak naprawdę spontanicznym wytworem życia gospodarczego, to jednak dobre ich rozpoznanie może stanowić ewentualnie podstawę dla ich wspierania i stymulowania, gdyby okazało się, że wpływają one pozytywnie na konkurencyjność, a także efektywność, a więc w ostatecz-

ności na poziom dobrobytu społecznego. Wpływ klastrów na konkurencyjność przedsiębiorstwa zarysowano na schemacie 1.

Schemat 1. Wpływ klastra na konkurencyjność – ujęcie wyjściowe



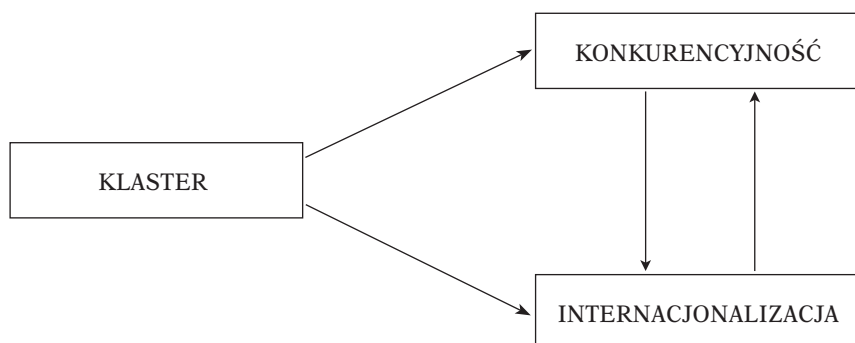
Źródło: opracowanie własne

Pozostaje jeszcze rozwikłanie roli trzeciego elementu tryptyku, czyli internacjonalizacji. W punkcie wyjścia analiz ekonomicznych klastrów rozważania dotyczyły zależności pomiędzy klastrami a konkurencyjnością w skali lokalnej, regionalnej, wewnątrzkrajowej. Zmierzały na przykład do udzielenia odpowiedzi na pytanie, jak klastery producentów mebli skupionych wokół miasta X osiąga przewagę nad grupą wytwórców mebli zlokalizowanych w pobliżu miasta Y. Powyższe pytanie nabiera innej treści i znaczenia w czasach postępującej internacjonalizacji i globalizacji. Chodzi o to, jak klaster może przyczynić się do osiągania konkurencyjności w skali międzynarodowej. Rysuje się tutaj zależność dwustronna, polegająca na stwierdzeniu, że z jednej strony, wysoka konkurencyjność osiągnięta dzięki działaniu klastra stanowić może bazę do podjęcia ekspansji międzynarodowej. Należy jednak zauważyć, że z drugiej strony, internacjonalizacja daje szansę stałego podwyższania konkurencyjności – na przykład jest to możliwe dzięki korzyściom skali, jakie mogą wynikać z wychodzenia na rynki zagraniczne. Wpływ internacjonalizacji na konkurencyjność może także odbywać się poprzez konieczność podwyższenia jakości wyrobów (usług) wynikającą z podjęcia obsługi wymagających, wyrafinowanych odbiorców zagranicznych. Tego rodzaju przykłady można by mnożyć. Trudno więc powiedzieć, co jest pierwsze – czy konkurencyjność poprzedza internacjonalizację, czy też internacjonalizacja wzmacnia konkurencyjność. Jest to proces dwustronny, interakcyjny, wzmacniający się wraz z upływem czasu. Wydaje się jednak, że w momencie rozpoczęcia ekspansji zagranicznej konieczne jest posiadanie wyjściowego poziomu konkurencyjności, wystarczającego do podjęcia rywalizacji z konkurentami zagranicznymi. Po rozpoczęciu internacjonalizacji zaczyna działać mechanizm: internacjonalizacja poprawia konkurencyjność, co z kolei umożliwia dalszą ekspansję zagraniczną.

Nie można także zapominać o skutkach internacjonalizacji dla konkurencji w branży, które objawiają się na rynku wewnętrznym. Podwyższanie konkurencyjności związane z internacjonalizacją wywiera również wpływ na konkurowanie z rywalami zagranicznymi na rynku wewnętrznym – wyższa konkurencyjność może bowiem zniechęcać do importu, a także może stanowić barierę wejścia na rynek krajowy dla podmiotów zagranicznych w innych formach (na przykład może odstręczać od ekspansji w formie zagranicznej inwestycji bezpośredniej).

Opisane zależności zarysowano na schemacie 2.

Schemat 2. Tryptyk: klaster – konkurencyjność – internacjonalizacja



Źródło: opracowanie własne

Oddziaływanie klastera na konkurencyjność firm uczestników klastera

Zastanówmy się teraz nad tym, w jaki sposób zarysowane w powyższym tryptyku w drodze dedukcji i intuicji zależności znajdują swe odzwierciedlenie w literaturze przedmiotu.

Pytanie, w jaki sposób klaster oddziałują na konkurencyjność tworzących je przedsiębiorstw nurtuje tak zwolenników, jak i przeciwników tej koncepcji. Źródła przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw tworzących klaster tkwią z jednej strony w ich potencjałach konkurencyjnych, co jest ujęciem charakterystycznym dla zasobowej teorii firmy, a z drugiej strony w najbliższym otoczeniu przedsiębiorstw, co jest typowe dla ujęcia lansowanego przez Portera. Działanie firmy w klastrze pozwala na wykorzystanie obu podejść do budowania przewagi konkurencyjnej, a sam klaster uwypukla ich komplementarny charakter. Audretsch [1998], Baptista [2000] i Porter [2001] opierając się na danych empirycznych wykazali, że geograficzna koncentracja rywali podnosi konkurencyjność firm, stymulując innowacje, wzrost firmy oraz nowe wejścia do klastera.

W tablicy 1 zaprezentowano najczęściej przytaczane w literaturze sposoby wpływu klastera na konkurencyjność firm-jego uczestników. Bliższa analiza przedstawionych korzyści członkostwa w klastrze pozwala stwierdzić, że najczęstszym obszarem pożądanego wpływu jest potencjał konkurencyjny przed-

siębiorstw. Uczestnictwo w klastrze po pierwsze, rozbudowuje, przekształca i nadaje nową jakość elementom potencjału konkurencyjnego przedsiębiorstwa, a po drugie, oddziałuje na charakter relacyjnych strategii konkurowania, tworząc szerokie pole do kooperacji z rywalami-pozostałymi członkami klastra. Zakres bezpośredniego wpływu klastra dotyczy więc dwóch spośród trzech wyznaczników konkurencyjności przedsiębiorstwa. Trzeci z nich – pozycja konkurencyjna firmy doświadcza jakoby pośredniego oddziaływania, a w rzeczywistości oddziaływanie klastra na pozycję konkurencyjną jest łączną konsekwencją oddziaływania na potencjał konkurencyjny i na strategię konkurowania.

Tablica 1

Główne zyski wynikające z uczestnictwa w klastrze i ich związek z wyznacznikami konkurencyjności przedsiębiorstwa

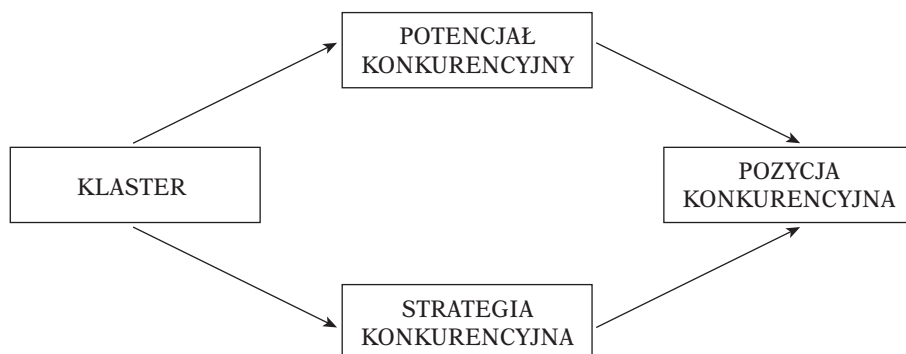
Korzyści uczestnictwa w klastrze	Interpretacja	Wyznacznik konkurencyjności
Dostęp do wyspecjalizowanych i zaawansowanych zasobów, takich jak kluczowe umiejętności i kapitał ryzyka	Podstawowe, nieskomplikowane, zwykle materialne zasoby są dostępne poprzez zakupy na rynku globalnym bądź poprzez realizowane przez firmy zagraniczne inwestycje bezpośrednie, zasoby wyspecjalizowane są zwykle niemobilne.	Potencjał konkurencyjny
Dostęp do wyspecjalizowanych dostawców, usług, infrastruktury	Pozytywny wpływ na specjalizację branży, poprawa jej wydajności, wywoływanie technologicznych efektów przenikania (<i>technological spillover</i>).	Potencjał konkurencyjny
Dostęp do wymagających klientów, których potrzeby antycypują zmiany na rynku międzynarodowym	Potrzeby mogą być szybciej identyfikowane i szybciej można na nie reagować, zmiany w potrzebach klientów wywierają presję na innowacje.	Strategia konkurowania
Bliskość rywali rynkowych, którzy walczą o przywództwo w branży	Czynnik wywierający presję na innowacje, w szczególności w branżach, gdzie konkurencja ma charakter niecenowy.	Strategia konkurowania
Bliskość innowacyjnych branż pokrewnych, wspierających oraz powiązanych z nimi instytucji	Podobieństwa w zakresie np. technologii, umiejętności, klientów, infrastruktury, dostawców, pełnionych funkcji pozytywnie wpływają na technologiczne efekty przenikania.	Potencjał konkurencyjny
Bliskość innych podmiotów powiązanych z klastrem	Pozytywny wpływ na procesy kooperacyjne, np. bliskość pozwala na lepsze zarządzanie ryzykiem związanym z innowacjami.	Strategia konkurowania

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Marshall, 1949], [Porter, 1998], [Freeman, 1991], [Zander, Sölvell, 1995]

Wnioski wypływające z talicy 1 implikują konieczność modyfikacji schematu 1. Wpływ klastra na konkurencyjność przedsiębiorstwa z uwzględnieniem zawartości tablicy 1 przedstawiono na schemacie 3. W zmodyfikowanym

ujęciu klastrów wpływa na potencjał konkurencyjny i na strategię konkurowania, a z kolei obie te zmienne oddziałują na pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa. Można więc mówić o występowaniu pośredniego wpływu klastra na pozycję konkurencyjną za pośrednictwem potencjału konkurencyjnego i strategii konkurencyjnej.

Schemat 3. Wpływ klastra na konkurencyjność – ujęcie zmodyfikowane



Źródło: opracowanie własne

Wydaje się, że można wyróżnić dwa kluczowe mechanizmy oddziaływania klastra na konkurencyjność firm:

- po pierwsze, są to efekty przenikania (*spillover effects*) obserwowane w klastrze,
- po drugie, są to relacje jakie występują pomiędzy podmiotami tworzącymi klastry.

Pozostałe ewentualne kanały wpływu są jakoby pochodną relacji i efektów przenikania. Mając na uwadze tezę wygłoszoną przez Portera [1998], że trwała przewaga konkurencyjna wiąże się z umiejętnościami do ciągłego ulepszania sposobu funkcjonowania firmy, a nie z osiąganiem określonego poziomu wydajności, nie sposób przecenić znaczenie wiedzy i procesów uczenia się w kreowaniu tejże trwałej przewagi nad rywalami. Patchell [1993] stwierdza nawet, że systemy branżowe to nie tylko przepływy dóbr i usług, ale przede wszystkim wiedzy.

Efekty przenikania wiedzy jako przejaw wpływu klastra na konkurencyjność firm

Kwestia efektów przenikania i ich związków z czynnikiem lokalizacji była podejmowana już przez Marshalla [1949], który wskazywał, że przedmiotem przenikania jest m.in. wiedza. Problematyka przenikania wiedzy z uwzględnieniem czynnika przestrzeni geograficznej jest rozważana także przez wielu

współczesnych badaczy² i podkreśla się, że niezależnie od typu wiedzy³ – ukryta, zakodowana, naukowa, technologiczna, związana z kulturą, z poczuciem estetyki, symboliczna ma kluczowe znaczenie dla konkurencyjności na poziomie przedsiębiorstwa, regionu, kraju czy nawet ugrupowania integracyjnego [Pinch et. al., 2003].

W literaturze przedmiotu można znaleźć głosy, że poszukiwanie źródeł konkurencyjności branż w procesach uczenia się z pominięciem kwestii kosztów i zasobów finansowych jest niewłaściwe [Sayer, 1997, s. 22]. Tymczasem Pinch, Hnery, Jenkins i Tallman [2003] stwierdzają, że procesy przenikania wiedzy mogą wyjaśniać, dlaczego niektóre branże/regiony z takim samym wyposażeniem w czynniki wytwórcze, infrastrukturę i kapitał mogą charakteryzować się różnym poziomem innowacyjności (np. Dolina Krzemowa i Route 128 w okolicach Bostonu [Saxenian, 1994]).

Studia Audretscha i Feldmana [1996] pokazują, że wiedza wykazuje tendencje do geograficznej koncentracji i jest związana z miejscem swojego pochodzenia [Jaffe et. al., 1993]. Kogut (et. al.) [1994] uważa, że wiedza jest dobrem publicznym dostępnym wszystkim firmom z klastera. Czynnikiem decydującym o tym, na ile wiedza ta przyczyni się do poprawy potencjału konkurencyjnego danego przedsiębiorstwa są *ceteris paribus* jego zdolności absorpcyjne (*absorptive capacity*), które definiuje się jako umiejętność przejmowania, asymilowania, adaptowania i wykorzystywania nowej wiedzy, a więc zdolność do uczenia się [Zahra, George, 2002].

Efekty przenikania wiedzy określa się mianem dynamicznych, natomiast efekty pieniężne i w zakresie kosztów (np. niższe koszty transportu, koordynacji działań, komunikowania się) pojawiające się w klastrach zalicza się do efektów statycznych [Audretsch, 1998]. W przypadku dynamicznych efektów przenikania wytwórca „informacji” nie otrzymuje żadnej kompensaty albo wynagrodzenie nie rekompensuje wartości wiedzy będącej przedmiotem przenikania [Audretsch, Feldman, 1996]. Wyniki prowadzonych badań pokazują, że dynamiczne efekty przenikania oddziałują na innowacyjność i wzrost klastera, natomiast co do statycznych efektów przenikania brak konsensusu [Ellison, Glaeser, 1997].

Efekty przenikania wiedzy są nieodłącznym elementem rzeczywistości, jakim jest klaster i przenikanie to może mieć miejsce nawet, gdy między firmami brak relacji. W tym momencie warto przypomnieć, że w literaturze przedmiotu można znaleźć dwa odmienne stanowiska odnośnie do tego, czy relacje między firmami wzmacniają wpływ efektów przenikania na innowacyjność i wzrost przedsiębiorstw. Stanowisko reprezentowane przez Marshalla [1949], Arrowa [1962] i Romera [1986] charakteryzuje pozytywny stosunek do monopolu, który ich zdaniem, sprzyja podnoszeniu innowacyjności i wzrostowi. Monopol umożliwia firmie dominującej maksymalizować zwroty z innowacji, co nie jest możliwe

² Do badaczy tego problemu zaliczają się: Bryson [et. al. 2000], Cooke [2001], Gertler [2001, 2003], Allen [2002], Storper, Vanbles [2002].

³ Dyskusję wokół możliwych typologii wiedzy, które są istotne z punktu widzenia klastera można znaleźć w: [Matusik, Hill, 1998].

w warunkach konkurencji. Natomiast ujęcie Jacobsa [1969] wskazuje na pożądany wpływ konkurencji na innowacje i wzrost. Perspektywa Jacobsa została rozwinięta przez Portera, który eksponuje znaczenie lokalnej konkurencji dla innowacyjności i pobudzania efektów przenikania wiedzy. Kontynuując wywód Jacobsa i dalej Portera, można powiedzieć, że wiedza w klastrze jest kształtowana poprzez współzależności, jakie występują między firmami działającymi w tej samej lokalizacji [Henry, Pinch, 2002]. Podobnie Storper [1993, 1995] wyjaśnia, że pozyskiwanie wiedzy dokonuje się dzięki zależnościom między firmami, które nie mają nic wspólnego z wymianą rynkową charakterystyczną dla zdobywania wiedzy w drodze nabycia licencji, aliansów czy przejęć.

Podejmowane są nawet próby budowania teorii klastrów opartej na wiedzy (*knowledge based theory of regional geographic clusters*) [Maskell, 2001], [Morgan, 1997]. Maskell [2001] doszukuje się kluczowej przyczyny kreacji klastra w tym, że firmy dostrzegają, iż takie rozwiązania generują wiedzę. Dochodzi nawet do tworzenia „wspólnoty praktyk” (*community of practise*), którą cechuje odrębność i pewna specyfika [Brown, Duguid, 2001]. Firmy działając w tej „wspólnocie” rozwijają know-how i dzięki relacjom, jakie między nimi istnieją przekazują sobie także wiedzę ukrytą (*tacit knowledge*). Wiedza na poziomie klastra jest podobna do branżowych rutyn, recept na sukces, na to, jak wykonywać poszczególne czynności [Spender, 1989]. Tsai [2005] prowadząc badania w odniesieniu do tajwańskich przedsiębiorstw z branży high-tech, stwierdził że wewnątrzbranżowe i międzybranżowe efekty przenikania w zakresie B&R mają większe znaczenie z punktu widzenia wzrostu produkcji niż wysiłki pojedynczych firm w zakresie B&R.

To, na ile efekty przenikania wiedzy będą oddziaływać na konkurencyjność przedsiębiorstw w klastrze wiąże się także z ich wewnątrz- i międzybranżowym charakterem [Glaeser et. al., 1992], a więc na ile specjalizacja/dywersyfikacja branżowa danego regionu ma znaczenie z punktu widzenia innowacyjności i wzrostu klastra. Wyniki badań empirycznych w tej materii nie są jednoznaczne. Glaeser [et. al., 1992], Feldman i Audretsch [1999] stwierdzili, że zarówno lokalna konkurencja, jak i zróżnicowanie branżowe sprzyjają innowacyjności i wzrostowi klastra. Znaczenie konkurencji dla wzrostu klastra potwierdzają także wyniki King III [et. al., 2003] prowadzone w odniesieniu do branży usług reklamowych w USA. Baptista i Swann [1996] przeprowadzili badania porównawcze w odniesieniu do klastrów w Wielkiej Brytanii oraz w Stanach Zjednoczonych i stwierdzili, że silne klaster (mocne więzi między podmiotami z określonych branż, zlokalizowanymi w geograficznej bliskości) przyciągają więcej wchodzących i że takie klaster rosną szybciej. Ci sami badacze wykazali także [Baptista, Swann, 1998], że siła klastra (mierzona liczbą zatrudnionych w firmach tworzących klaster w ograniczeniu tylko do badanego regionu i do ich kluczowej branży aktywności) jest skorelowana z aktywnością innowacyjną firm tworzących ten klaster. Zgodnie z wynikami ich badań można powiedzieć, że specjalizacja ma pozytywny wpływ na innowacyjność, a zróżnicowanie branżowe nie ma znaczącego wpływu. Natomiast Harrison [et. al., 1996] i Henderson [et. al., 1995] pokazali, że zarówno spe-

cializacja, jak i dywersyfikacja wywiera pożądane efekty. Przywoływane wyżej wyniki badań odnoszą się do branż produkcyjnych, obejmują dane przekrojowe w układzie branżowym, a jednostką analizy jest zwykle miasto. Porter [2001, 1998] przekonuje, że efekty przenikania wiedzy występują w grupie powiązanych ze sobą branż dostawców i nabywców. Bliskość do odbiorców pozwala na szybkie antycypowanie zmian w ich potrzebach i wprowadzanie innowacji. Natomiast bliskość dostawców daje szansę na szybszy dostęp do nowych komponentów, materiałów i maszyn.

Kontynuując dyskurs na temat wpływu klastra na zasoby wiedzy u jego uczestników, nie sposób przemilczeć znaczenia obecności zagranicznych inwestorów bezpośrednich w klastrze. Oznaką tego, że klaster wpływa na konkurencyjność przedsiębiorstw może być dążenie licznych korporacji międzynarodowych do lokowania swojej aktywności na rynku międzynarodowym właśnie w granicach funkcjonujących klastrów. Korporacje międzynarodowe zabiegają o dostęp do określonych klastrów, gdyż dostrzegają, że jest to równoznaczne z dotarciem do innowacyjnych pomysłów oraz specjalistycznych umiejętności [Sölvell et. al., 2003], które są szczególnie istotne z punktu widzenia konkurencyjności na danym rynku lokalnym. Birkinshaw [2000] badał charakterystyki filii zagranicznych przedsiębiorstw, podejmujących inwestycje w ramach najbardziej konkurencyjnych klastrów w Stanach Zjednoczonych i doszedł do wniosku, że firmy te starają się zająć pozycję *insidera* we wspomnianych klastrach. Etykieta bycia jedną z firm lokalnych, pozwala na czerpanie korzyści związanych z funkcjonowaniem w klastrze. Natomiast przedsiębiorstwa kraju goszczącego, działające razem z korporacją międzynarodową czerpią korzyści z faktu rozchodzenia się wiedzy i zaawansowanej technologii, które są często atutami wspomnianych korporacji (*spillover effect*) [Rugman, Verbeke, 2002].

Interakcje jako przejaw relacji między uczestnikami klastra i ich znaczenie dla konkurencyjności firm

Nawiązując do drugiej formy oddziaływania klastra na konkurencyjność przedsiębiorstw-jego uczestników, można stwierdzić, że konsekwencjom występowania efektów przenikania towarzyszą implikacje płynące z faktu wchodzenia przedsiębiorstw w relacje. Rywalizacja i kooperacja między firmami w klastrze może być w związku z powyższym, mechanizmem poprawiającym ich konkurencyjność. Teza ta wyraźnie nawiązuje do opinii Portera, że najbliższe otoczenie firmy, a w szczególności relacje, jakie panują między firmami będącymi w geograficznym sąsiedztwie mają ogromne znaczenie dla konkurencyjności organizacji.

Podstawowym kanałem wpływu klastra na potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa jest jego dynamizm, który w znacznym stopniu wiąże się z natężeniem rywalizacji w tym otoczeniu. Porter mówiąc o rywalizacji określa ją mianem rodzimej (*domestic*) i wskazuje, że właśnie ten typ konkurencji ma zbawienny wpływ na potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa. Geograficzna bliskość przedsiębiorstw powoduje, że presja rywali jest bardzo odczuwalna

i zmusza do ciągłego ulepszania potencjału konkurencyjnego. Bliskość ta przekłada się na specyficzną wiedzę, relacje oraz motywację do działania, których nie uda się powielić firmom działającym w innej geograficznie lokalizacji.

Ciekawe spojrzenie na problem zewnętrznych źródeł przewagi konkurencyjnej zaproponowali Dyer i Singh [1998], którzy próbują lansować tzw. relacyjne podejście do przewagi konkurencyjnej. Ich zdaniem relacje między firmami są coraz częściej źródłem ponadprzeciętnych zysków. Przeprowadzona przez nich analiza sugeruje, że kluczowe dla osiągania przewagi konkurencyjnej zasoby mogą tkwić w rutynach i procesach rozwijanych między firmami. Ich podejście jest kontynuacją wcześniejszych badań zogniskowanych na problemie kooperacji między przedsiębiorstwami jako sposobie dochodzenia do korzyści ekonomicznych w postaci np. zdobywania wiedzy i umiejętności, a więc uczenia się od innych, niższych kosztów transakcyjnych czy też dostępu do określonych zasobów [Hamel, 1991], [Larson, 1992], [Powell, Koput, Smith-Doerr, 1996].

Jednym z pierwszych badaczy, który próbował wykazać, jak zdolności zakotwiczone w relacjach między realnie istniejącymi przedsiębiorstwami oddziałują na konkurencyjność był Asanuma [1989]. Na przykładzie japońskich dostawców i producentów samochodów wyjaśnił, jak wspomniane relacje doprowadziły do nadwyżek finansowych i przewagi konkurencyjnej współpracujących firm. Saxenian [1994] stwierdziła, że Hewlett Packard i inne firmy z Doliny Krzemowej znacznie poprawiły swoją pozycję dzięki rozwinięciu długookresowych powiązań z dostawcami zlokalizowanymi w geograficznej bliskości. Dyer [1996] wskazał na pozytywny związek między inwestowaniem przez dostawców i producentów samochodów w budowę sieci powiązań a ich pozycją na rynku. Liczni badacze wykazali także, że fizyczna bliskość, która wiąże się z podejmowaniem przez firmy inwestycji w określonych lokalizacjach pobudza kooperację i koordynację między przedsiębiorstwami i w ten sposób poprawia ich pozycję konkurencyjną [Enright, 1995].

Bariery w przejmowaniu korzyści z tytułu partycypacji w klastrze

Zamiar pozyskania w miarę obiektywnego obrazu znaczenia klastrów dla konkurencyjności przedsiębiorstw-jego uczestników, nie pozwala na pominięcie krytycznych głosów w tej materii. Pouder i St. John [1996], sugerują, że w początkowej fazie swego istnienia klasterzy rzeczywiście mogą pobudzać zachowania innowacyjne indukowane poprzez przenikanie wiedzy, ale z upływem czasu, firmy w klastrach doświadczają nadwyżek zasobów oraz nieuczciwych zachowań konkurencyjnych, co może zniechęcać do poprawy innowacyjności.

Znakomita większość badań i studiów próbuje przekonywać, że klasterzy są zjawiskiem prokonkurencyjnym, prorozwojowym i proinnowacyjnym, lecz pojawiają się także opinie, że niekiedy ich rola jest przeceniana [Martin, Sunley, 2003], [Lovering, 1999]. Niemożność przechwytywania przez przedsiębiorstwa pożytków płynących z uczestnictwa w klastrze może wynikać z charakterystyk ich potencjału konkurencyjnego, jak i środowiska, w którym funkcjonują (tablica 2).

Tablica 2

Przeszkody na drodze do poprawy konkurencyjności firm-uczestników klastera

Przeszkoda/Bariera	Interpretacja
Umiejętności i doświadczenie	Brak adekwatnej wiedzy na temat benchmarkingu
Dostęp do kapitału społecznego	Koszty uczestnictwa w organizacjach samorządu gospodarczego (izby, zrzeszenia, stowarzyszenia branżowe)
Fizyczna odległość	Utrudnienia w uczeniu się od „lepszyc”, koszty podróżowania i odwiedzania „benchmarków”
Organizacje „średniego szczebla”	Brak/niewielka liczba organizacji pośredniczących w relacjach pomiędzy firmami, które poza znajomością konkretnych funkcji (finansowanie, uruchamianie nowych przedsiębiorstw, organizowanie szkoleń) miałyby dobre rozeznanie w specyfice branż tworzących klaster
Dominacja w branży	Firmy kontrolowane i uzależnione od dużego klienta
Luka kapitałowa	Koncentracja na dużych firmach, słabe rozumienie natury klastera, brak kapitału na finansowanie inwestycji/innowacji

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Rosenfeld, 2003]

Oddziaływanie klastera na internacjonalizację przedsiębiorstw – jego uczestników

Przechodząc do związków między uczestnictwem w klasterze a zachowaniami w zakresie internacjonalizacji, trzeba powiedzieć, że kwestia ta była podnoszona przez takich badaczy, jak Brown i Bell [2000], Oviatt i McDougall [1997], Sopas [2000] czy Porter [1998], którzy doszukiwali się istotnych, dodatnich sprzężeń między funkcjonowaniem w klasterze a internacjonalizacją jego uczestnika. Aczkolwiek słyhać także głosy, na przykład Cavusgila i Nevina [1981], McConnella [1979], że brak istotnego związku między na przykład skłonnością do eksportu a lokalizacją firmy. Być może fakt ten potwierdza porterowską tezę, że „grupowe myślenie” w klasterze czasem przyczynia się do ignorowania informacji o nowych trendach poza klasterem i jak zauważają wspomniani Brown i Bell [2000] ujemne efekty zewnętrzne mogą zneutralizować efekty pozytywne dla internacjonalizacji firmy.

Na związek między skłonnością do internacjonalizacji po stronie małych i średnich firm produkcyjnych poprzez BIZ a specyfiką ich lokalnego otoczenia zwrócili uwagę Mariotti i Piscitello [2001]. Wykazali oni, że w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw, które z jednej strony mogą doświadczać barier natury finansowej, kadrowej oraz informacyjnej w podejmowaniu BIZ [Buckley, 1989], możliwe jest osiągnięcie przewagi konkurencyjnej nad rywalami na rynku zagranicznym [Dunning, 1980]. Mariotti i Piscitello [2001] na przykładzie włoskich firm produkcyjnych (branże tekstylna, odzieżowa, skórzana, wyrobów ze skóry, obuwnicza, produktów z drewna oraz przemysłu maszynowego) i ich aktywności internacjonalizacyjnej w latach 1986-1995, pokazują, że lokalne, najbliższe otoczenie firmy, może uzupełniać jej potencjał konkuren-

cyjny i wspierać jej ekspansję zagraniczną. Analizie poddali przedsiębiorstwa małe i średnie w przekroju 20 mniejszych obszarów geograficznych. W swoich badaniach utożsamiali otoczenie lokalne z miejscem, gdzie kreuje się technologie oraz innowacje [Malecki, 1991], aktywność podmiotów gospodarczych jest koordynowana, i tworzy się sieć współzależności między uczestnikami życia gospodarczego, które to współzależności nie mają charakteru wymiany handlowej [Storper, 1995]. Terytorialny system powiązań obejmujący system produkcji, podmioty gospodarcze, instytucje społeczne, specyficzną kulturę i kolektywne uczenie się [Camagni 1991], przyczynia się do kreacji unikalnej, trudnej do imitacji przewagi konkurencyjnej po stronie firm, wchodzących w skład tego systemu [Porter, Rivkin, 1997].

W sposób szczególnie pozytywnie na internacjonalizację firmy oddziałują funkcjonujące w lokalnym środowisku zasady, rutyny, zwyczaje branżowe, duch przedsiębiorczości oraz umiejętności i zdolności charakterystyczne dla danego obszaru i to one podbudowują przewagę konkurencyjną wynikającą z potencjału konkurencyjnego samego przedsiębiorstwa, która ma wpływ na decyzje odnośnie do internacjonalizacji [Mariotti, Piscitello, 2001].

Podsumowanie

Dyskusja przeprowadzona w niniejszym artykule pozwoliła ustalić, że klastry, które należy traktować jako specyficzny sposób regulacji występujący w gospodarkach rynkowych, gdyż łączą one ze sobą kooperację i rywalizację, mogą oddziaływać na konkurencyjność oraz internacjonalizację tworzących je przedsiębiorstw. Poprawa konkurencyjności uczestników klastra ujawnia się przede wszystkim w obszarze potencjału konkurencyjnego oraz strategii konkurencyjnej. Pozycja konkurencyjna uczestników klastra doświadcza pośredniego oddziaływania. Trudno natomiast ustalić, czy poprawa konkurencyjności dzięki uczestnictwu w klastrze implikuje wzrost zaangażowania firmy w sferę biznesu międzynarodowego czy może wyższy poziom internacjonalizacji prowadzi do wzmocnienia konkurencyjności. Jedno, co można stwierdzić, to fakt, że funkcjonowanie w klastrze oddziałuje zarówno na konkurencyjność, jak i na internacjonalizację firmy, a te znowu wpływają na siebie.

Bibliografia

- Allen J., [2002], *Living on thin abstractions: more power/economic knowledge*, „Environment and Planning”, Vol. 34, No. 3, s. 451-466.
- Arrow K.J., [1962], *The Economic Implications of Learning by Doing*, „Review of Economic Studies”, Vol. 29, s. 155-173.
- Asanuma B., [1989], *Manufacturer-supplier relationships in Japan and the concept of relation-specific skills*, „Journal of the Japanese and International Economies”, Vol. 3, s. 1-30.
- Audretsch D.B., [1998], *Agglomeration and the location of innovative activity*, „Oxford Review of Economic Policy”, Vol. 14, s. 18-29.
- Audretsch D.B., Feldman M.P., [1996], *R&D, Spillovers and the Geography of Innovation and Production*, „American Economic Review”, Vol. 83, No. June, s. 630-638.

- Baptista R., [2000], *Do Innovations Diffuse Faster within Geographical Clusters?*, „International Journal of Industrial Organization”, Vol. 18, No. 3, s. 515-535.
- Baptista R., Swann P., [1996], *The Dynamics of Growth and Entry in Industrial Clusters: a Comparative Study of the US and UK Computer Industries*, Working Paper no. 165, Centre for Business Strategy, London Business School, za: Baptista R., Swann P., [1998], *Do firms in clusters innovate more?*, „Research Policy”, Vol. 27, No. 5, s. 525-540.
- Baptista R., Swann P., [1998], *Do firms in clusters innovate more?*, „Research Policy”, Vol. 27, No. 5, s. 525-540.
- Birkinshaw J., [2000], *Characteristics of Foreign Subsidiaries in Industry Clusters*, „Journal of International Business Studies”, Vol. 31, no. 1.
- Brown P., Bell J., [2000], *Industrial Clusters and Small Firm Internationalisation*, [in:] *The Multinational in the Millennium: Companies and Countries, Changes and Choices*, (eds.) S. Young, N. Hood, 27th Annual Conference UK Chapter Academy of International Business, Vol. 1, Inglis Allen, Glasgow, za: Dimitratos P., Lioukas S., *Destination Country, Business Geographic Location and Firms' Internationalisation Ventures: Evidence from Greece*, 26th EIBA 2000 Annual Conference, CD ROM Proceedings.
- Brown J.S., Duguid P., [2001], *Knowledge and Organization: A social practise perspective*, „Organization Science”, Vol. 12, s. 198-213.
- Bryson J., Daniels P., Henry N., Pollard J. (eds.), [2000], *Knowledge, Space, Economy*, Routledge, London.
- Buckley P.J., [1989], *Foreign direct investment by small and medium sized enterprises: the theoretical background*, „Small Business Economics”, Vol. 1, s. 89-100.
- Camagni R., [1991], *Introduction: from local 'milieu' to innovation through cooperation networks*, [w:] *Innovation Networks. Spatial Perspectives*, (ed.) R. Camagni, GREMI-Belhaven, London.
- Cavusgil S.T., Nevin J.R., [1981], *Internal Determinants of Export Marketing Behaviour: An Empirical Investigation*, „Journal of Marketing Research”, Vol. 18, s. 114-119.
- Cooke P., [2002], *Knowledge Economics. Clusters. Learning and Cooperative Advantage*, Routledge, London.
- Dunning J.H., [1980], *Towards an eclectic theory of international production: some empirical tests*, „Journal of International Business Studies”, Vol. 11, No. 1, s. 9-31.
- Dyer J.H., [1996], *Specialised supplier networks as a source of competitive advantage: Evidence from the auto industry*, „Strategic Management Journal”, Vol. 17, s. 271-292.
- Dyer J.H., Singh H., [1998], *The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage*, „Academy of Management Review”, Vol. 23, s. 660-680.
- Ellison G., Glaeser E.L., [1997], *The Geographical Concentration in U.S. Manufacturing Industries*, „Journal of Political Economy”, Vol. 105, s. 889-927.
- Enright M.J., [1995], *Organization and coordination in geographically concentrated industries*, [in:] *Coordination and information: Historical perspectives on the organization of enterprise*, (ed.) N. Lamoreaux, D. Raft, University of Chicago Press, Chicago.
- Feldman M.P., Audretsch D.B., [1999], *Innovation in Cities: Science-Based Diversity, Specialisation and Localized Competition*, „European Economic Review”, Vol. 43, No. 2, s. 409-429.
- Freeman Ch., [1991], *Networks of Innovators: A Synthesis of Research Issues*, „Research Policy”, Vol. 20, s. 499-514.
- Gertler M.S., [2001], *Best practice? Geography, learning and the institutional limits to strong convergence*, „Journal of Economic Geography”, Vol. 1, No. 1, s. 5-26.
- Gertler M.S., [2003], *Tacit knowledge and the economic geography of context or the undefinable tacitness of being (there)*, „Journal of Economic Geography”, Vol. 3, No. 1, s. 75-99.
- Glaeser E.L., Kallal H.D., Scheinkman J.A., Shleifer A., [1992], *Growth in Cities*, „Journal of Political Economy”, Vol. 100, No. December, s. 1126-1152.

- Gorynia M., [2000], *Luka konkurencyjna w przedsiębiorstwach a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, „Gospodarka Narodowa” nr 10.
- Gorynia M., (red.) [2002], *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo AE, Poznań.
- Hamel G., [1991], *Competition for competence and interpartner learning within international strategic alliances*, „Strategic Management Journal”, Vol. 12, s. 83-104.
- Harrison B., Kelley M., Gant J., [1996], *Specialization versus Diversity in Local Economies: The Implications for Innovative Private Sector Behavior*, „Cityscape: A Journal of Policy Development and Research”, Vol. 2, May, s. 61-93, za: King III CH., Silk A.J., Ketelhöhn N., [2003], *Knowledge Spillovers and Growth in Disagglomeration of the US Advertising-Agency Industry*, „Journal of Economics and Management Strategy”, Vol. 12, No. 2, s. 327-362.
- Henderson V., Kuncoro A., Turner M., [1995], *Industrial Development in Cities*, „Journal of Political Economy”, Vol. 103, No. 5, s. 1067-1087.
- Henry N., Pinch S., [2002], *Spatializing knowledge: Placing the knowledge community of Motor Sport Valley*, [in:] *Mapping Strategic Knowledge*, (ed.) A.S Huff, M. Jenkins, Sage, London.
- Jacobs J., [1969], *The Economy of Cities*, Vintage, New York.
- Jaffe A.B., Trajtenberg M., Henderson R., [1993], *Geographic Localization of Knowledge Spillovers as Evidenced by Patent Citations*, „Quarterly Journal of Economics”, Vol. 108, No. August, s. 577-598.
- King III CH., Silk A.J., Ketelhöhn N., [2003], *Knowledge Spillovers and Growth in Disagglomeration of the US Advertising-Agency Industry*, „Journal of Economics and Management Strategy”, Vol. 12, No. 2, s. 327-362.
- Kogut B., Walker G., Shan W., Kim D.J., [1994], *Platform technologies and national industrial networks*, [in:] *Technical change and the world economy*, (ed.) J. Hagedoorn, Edward Elgar, London, s. 58-82, za: Tallman S., Jenkins M., Henry N., Pinch S., [2004], *Knowledge, Clusters, and Competitive Advantage*, „Academy Management Review”, Vol. 29, No. 2, s. 258-271.
- Larson A., [1992], *Network dyads in entrepreneurial settings: A study of the governance of exchange relationship*, „Administrative Science Quarterly”, Vol. 37, s. 76-104.
- Lovering J., [1999], *Theory led by policy: the inadequacies of the „New Regionalism”*, „International Journal of Urban and Regional Research”, Vol. 23, s. 375-395.
- Malecki E., [1991], *Technology and Economic Development. The Dynamic of Local, Regional and National Change*, Longman, Harlowe, za: Mariotti S., Piscitello L., [2001], *Localized capabilities and the internationalization of manufacturing activities by SME's*, „Entrepreneurship & Regional Development”, Vol. 13, s. 65-80.
- Mariotti S., Piscitello L., [2001], *Localized capabilities and the internationalization of manufacturing activities by SME's*, „Entrepreneurship&Regional Development”, Vol. 13, s. 65-80.
- Marshall A., [1949], *Elements of economics*, Macmillan, London.
- Martin R., Sunley P., [2003], *Deconstructing clusters: chaotic concept or policy panacea*, „Journal of Economic Geography”, Vol. 3, No. 1, s. 5-35.
- Maskell P., [2001], *Towards knowledge-based theory of the geographical cluster*, „Industrial and Corporate Change”, Vol. 10, s. 921-943.
- Matusik S., Hill C.W.L., [1998], *Utilization of contingent work, knowledge creation and competitive advantage*, „Academy of Management Review”, Vol. 23, No. 4, s. 680-697.
- McConnell J.E., [1979], *The Export Decision: An Empirical Study of Firm Behaviour*, „Economic Geography”, Vol. 55, No. 3, s. 171-183.
- Morgan K., [1997], *The learning region: Institutions, innovation and regional renewal*, „Regional Studies”, Vol. 31, s. 491-503.
- Oviatt B.M., McDougall P.P., [1997], *Challenges for Internationalization Process Theory: The Case of International New Ventures*, „Management International Review”, Vol. 37, Special Issue: 2, s. 85-99.
- Patchell J., [1993], *From production systems to learning systems: lessons from Japan*, „Environment and Planning”, Vol. 25, s. 797-815.

- Patel P., Pavitt K., [1991], *Large firms in production of the world's technology: an important case of non-globalisation*, „Journal of International Business Studies”, Vol. 22, s. 1-40.
- Patel P., Vega M., [1999], *Patterns of internationalisation of corporate technology: a location vs. home country advantages*, „Research Policy”, Vol. 28, s. 145-155.
- Pinch S., Henry N., Jenkins M., Tallman S., [2003], *From 'industrial districts' to 'knowledge clusters': a model of knowledge dissemination and competitive advantage in industrial agglomerations*, „Journal of Economic Geography”, Vol. 3, No 4, s. 373-388.
- Powell W.W., Koput K.W., Smith-Doerr L., [1996], *Interorganizational collaboration and the locus of innovation: Networks of learning in biotechnology*, „Administrative Science Quarterly”, Vol. 41, s. 116-145.
- Porter M.E., [1998], *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan, London.
- Porter M.E., [2000], *Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy*, „Economic Development Quarterly”, Vol. 14, s. 15-34.
- Porter M.E., [2001], *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa.
- Porter M.E., Rivkin J.W., [1997], *Activity systems as barriers to imitation*, Working Paper No. 98-066, Harvard Graduate School, University of Warwick, za: Mariotti S., Piscitello L., [2001], *Localized capabilities and the internationalization of manufacturing activities by SME's*, „Entrepreneurship & Regional Development”, Vol. 13, s. 65-80.
- Pouder R., St. John C.H., [1996], *Hot spots and blind spots: Geographical clusters of firms and innovation*, „Academy of Management Review”, Vol. 21, No. (4), s. 1192-1225.
- Romer P.M., [1986], *Increasing Returns and Long-Run Growth*, „Journal of Political Economy”, Vol. 94, s. 1002-1037.
- Rosenfeld S., [2003], *Expanding Opportunities: Cluster Strategies That Reach More People and More Places*, „European Planning Studies”, Vol. 11, No. 4, s. 359-377.
- Rugman A.M., Verbeke A., [2002], *Location, networks and the multinational enterprise*, CD-ROM Proceedings of the 26th Annual Meeting of the European International Business Academy (Maastricht, December 10-12, 2000) za: Özlem Ö., *Geographic Clusters and International Competitiveness: Evidence from Turkey*, The 28th Annual Meeting of the European International Business Academy (EIBA) (Athens, Greece, December 8-10, 2002). (published in the CD-ROM proceedings, s. 7)
- Saxenian A., [1994], *Regional Advantage. Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press, Cambridge, za: Rosenfeld S., [1997], *Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development*, „European Planning Studies”, Vol. 5, No. 1, s. 3-23.
- Sayer A., [1997], *The dialectic of culture and economy*, [w:] *Geographies of Economies*, (eds.) R. Lee, J. Wills, Arnold, London, za: Pinch S., Henry N., Jenkins M., Tallman S., [2003], *From 'industrial districts' to 'knowledge clusters': a model of knowledge dissemination and competitive advantage in industrial agglomerations*, „Journal of Economic Geography”, Vol. 3, No. 4, s. 373-388.
- Sopas L., [2000], *„Born” Exporting in Regional Clusters: Preliminary Empirical Evidence*, [in:] *The Multinational in the Millennium: Companies and Countries, Changes and Choices*, (eds.) S. Young, N. Hood, 27th Annual Conference UK Chapter Academy of International Business, Vol. 1, Inglis Allen, Glasgow, za: Dimitratos P., Lioukas S., *Destination Country, Business Geographic Location and Firms' Internationalisation Ventures: Evidence from Greece*, 26th EIBA 2000 Annual Conference, CD ROM Proceedings.
- Sölvell Ö., Lindquist G., Ketels Ch., [2003], *Cluster Navigators Ltd., Cluster building – A toolkit*, Ivory Tower, Stockholm.
- Spender J.C., [1989], *Industry recipes: The nature and sources of managerial knowledge*, Blackwell, Oxford.
- Storper M., [1993], *Regional “worlds” of production: Learning and innovation in technology districts of France, Italy and the USA*, „Regional Studies”, Vol. 27, s. 433-456.

- Storper M., [1995], *The resurgence of regional economies, ten years later: The region as a nexus of untraded interdependencies*, „Journal of European Urban and Regional Studies”, Vol. 2(3), s. 191-221.
- Storper M., Venables A., [2002], *Buzz: the economic force of the city*. Paper presented at the Druid Summer Conference, 6-8 June, Copenhagen, za: Pinch S., Henry N., Jenkins M., Tallman S., [2003], *From 'industrial districts' to 'knowledge clusters': a model of knowledge dissemination and competitive advantage in industrial agglomerations*, „Journal of Economic Geography”, Vol. 3, No. 4, s. 373-388.
- Tsai D.H.A., [2005], *Knowledge Spillovers and high-technology clustering: Evidence from Taiwan's Hsinchu Science-Based Industrial Park*, „Contemporary Economic Policy”, Vol. 23, s. 116-128.
- Zahra S.A., George G., [2002], *Absorptive capacity: A review, reconceptualization and extension*, „Academy of Management Review”, Vol. 27, No. 2, s. 185-203.
- Zander I., Sölvell O., [1995], *Determinants of Local Technological Activity: Implications for Innovation in the Multinational Firm*, Conference paper presented at the EMOT workshop on technology, University of Reading, May 15-16.

THE INFLUENCE OF BUSINESS CLUSTERS ON THE COMPETITIVENESS AND INTERNATIONALIZATION OF ENTERPRISES

Summary

The paper shows how business clusters promote cooperation among companies and how they contribute to the competitiveness and internationalization of enterprises.

The authors prove that a business cluster improves the competitiveness of member companies primarily by adding to their competitive potential and boosting their competition strategies. At the same time, the cluster has only an indirect effect on the competitive position of these businesses, the authors say. The relationship between competitiveness and internationalization is unclear. It is difficult to determine on the basis of available data if greater competitiveness resulting from a company's participation in a business cluster leads to this company's greater involvement in international business. It may well be, the authors say, that the relationship goes the other way: greater internationalization leads to increased competitiveness.

Keywords: business cluster, competitive potential, competitive position, competitiveness, internationalization