

Znaczenie przenikania wiedzy i procesów uczenia się w konkurencyjności przedsiębiorstw uczestników klastra gospodarczego

Izabela Czajkowska

Abstrakt

W perspektywie globalizacji i rozwoju rynku światowego istnieje konieczność podnoszenia konkurencyjności (w tym innowacyjności) polskich przedsiębiorstw. Sprzyja temu wykorzystanie przez przedsiębiorstwa zaplecza badawczego i oferty innowacyjnej polskich szkół wyższych. Problematyka przenikania wiedzy z uwzględnieniem czynnika geograficznego jest przedmiotem analizy wielu współczesnych badaczy.¹ Niezależnie od rodzaju wiedzy, jej przenikanie w klastrze i zdolność firm uczestników grona do uczenia się, ma kluczowe znaczenie dla konkurencyjności na poziomie przedsiębiorstwa, regionu, a nawet kraju. Celem artykułu jest ukazanie mechanizmów przenikania wiedzy w klastrach gospodarczych oraz znaczenia tej formy powiązań dla konkurencyjności przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: klastr ekonomiczny, transfer wiedzy, kooperacja, przewaga konkurencyjna

¹ Gorynia M., Jankowska B., *Klustry a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2008, s.107

The importance of knowledge transfer and learning processes in the competitiveness of enterprises cluster participants of the economic - Abstract

In view of globalization and the development of the global market there is a need to improve competitiveness (including innovation) of Polish enterprises. Facilitated by the use by companies and research facilities offer innovative Polish schools of higher-senior. The issue of transfer of knowledge with regard to the geographical factor is the subject of the analysis of many contemporary researchers. Regardless of the type of knowledge, its penetration in the cluster and the ability of companies among the participants to learn, is essential for the competitiveness at the enterprise level, region and even the country. The purpose of this article is to show the mechanisms of knowledge transfer in clusters and economic importance of this form of links to the competitiveness of enterprises.

Keywords: economic cluster, knowledge transfer, cooperation, competitive advantage

1. Wstęp

W perspektywie globalizacji i rozwoju rynku światowego istnieje ciągła nie tylko potrzeba, ale wręcz konieczność podnoszenia konkurencyjności (w tym innowacyjności) polskich przedsiębiorstw. Sprzyja temu wykorzystanie przez przedsiębiorstwa zaplecza badawczego i oferty innowacyjnej polskich szkół wyższych.

Model współpracy przedsiębiorstw oraz instytucji B+R opisuje idea klastrów (gron) gospodarczych sformułowana przez amerykańskiego ekonomistę Michaela Portera. Koncepcja ta opisuje przestrzenie skoncentrowaną grupę przedsiębiorstw skupioną wokół jednostki badawczo-naukowej, korzystającą ze wsparcia instytucji otoczenia biznesu. Firmy w klastrze działają w jednej branży lub kilku pokrewnych. Konkurują ze sobą i współpracują w tych obszarach, w których jest to dla nich korzystne. Zjawisko to nazywane jest kooperacją, od połączenia wyrazów konkurencja i kooperacja. To właśnie klastry przemysłowe obok firm typu spin-off pozwalają wkomponować sferę nauki i badań, a tym samym innowacji w realne życie gospodarcze.

Problematyka przenikania wiedzy z uwzględnieniem czynnika geograficznego jest przedmiotem analizy wielu współczesnych badaczy.² Niezależnie od rodzaju wiedzy: naukowej, technologicznej, kulturowej, jej przenikanie w klastrze i zdolność firm uczestników grona do uczenia się ma kluczowe znaczenie dla konkurencyjności na poziomie przedsiębiorstwa, regionu, a nawet kraju.

2. Teoria klastrów gospodarczych

Od wieków w krajobrazie gospodarczym istnieją geograficzne skupiska rzemiosł i firm w określonych sektorach.³ Prekursorem koncepcji klastrów jest Alfred Marshall, który pod koniec XIX w. opisał zjawisko dystryktów przemysłowych. Koncepcja ta była rozwijana w latach 50-tych XX w. przez Francosi Perroux (teoria biegunów wzrostu) oraz Erika Dahmena (koncepcja stref wzrostu), a w latach 70-tych przez Giacomo Becattini (teoria dystryktów przemysłowych).⁴

Największy wpływ na koncepcję klastrów gospodarczych miał jednak Michael E. Porter, który w latach 90-tych, w ramach projektu Cluster Meta Project, zebrał informacje o ponad 700 różnych gronach gospodarczych na świecie. Z analizy Portera wynikało, że klastry cechuje ponadprzeciętna konkurencyjność i innowacyjność, która może stanowić o sile każdej gospodarki narodowej, regionalnej, stanowej, a nawet wielkomięskiej, głównie w krajach gospodarczo rozwiniętych.⁵

Definicja klastra gospodarczego

W literaturze światowej obok nazwy grona [Porter 2001], można spotkać także inne określenia klastrów, takie jak: dystrykty przemysłowe (ang. industrial districts) [Becattini 1990], terytorialne (czyli lokalne lub regionalne) systemy produkcyjne [Pietrzyk 2001] oraz aglomeracje przedsiębiorstw (ang. enterprise agglomerations), czy też biegun kompetencji.

² Gorynia M., Jankowska B., *Klastry a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2008, s.107

³ Porter M.E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001, s. 256

⁴ Marshall A., *Zasady ekonomiki*, M. Arct. Warszawa 1925

⁵ Porter M. E., *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan Press, Hampshire and London 1990

Mimo rosnącego zainteresowania tematyką klasteringu istnieje duża różnorodność w rozumieniu koncepcji i definicji klastra (z ang. grona). Wg M. E. Portera, klastry przemysłowe to geograficzna koncentracja konkurencyjnych firm w powiązanych sektorach, związanych ze sobą gospodarczo, dzielących te same umiejętności, technologię i infrastrukturę. Firmy, uczestnicy grona, położone są w pobliżu siebie, na niewielkim terytorium.⁶

Większość koncepcji klastrów akcentuje następujące elementy determinujące powstawanie gron gospodarczych:

- bliskość geograficzną (w obrębie pojedynczego miasta, regionu, ale także państwa lub grupy sąsiadujących państw),
- pokrewieństwo sektorowe (związki występujące w procesie produkcyjnym i łańcuchu tworzenia wartości),
- dobrowolność związku.

Modele powstawania klastrów

Od 1990 roku teoria gron Portera zyskała dużą popularność we współczesnym świecie, a jej ogólne założenia zostały powszechnie uznane. Jednak koncepcja Portera uległa pewnej ewolucji. Pierwsze klastry gospodarcze na świecie powstawały jako oddolna inicjatywa tzw. bottom-up. Jako przykłady takich klastrów istniejących podaje się najczęściej klastry produkcji wełny we Włoszech i klastry meblowe w Danii.⁷ W klastrach tworzonych oddolnie czynnikiem stymulującym rozwój gron, obok bliskości terytorialnej i powiązań branżowych jest inicjatywa przedsiębiorców, w tym aktywność liderów przemysłowych (industrial leaders).

Współcześnie przyznaje się większą rolę ekonomicznemu oraz organizacyjnemu oddziaływaniu władz gospodarczych na szczeblu samorządowym, regionalnym, krajowym, a także międzynarodowym (np. UE). Coraz częściej w powstawanie klastrów włączone są agendy rządowe i firmy doradcze. Wpływa to na przyspieszenie procesu rozwoju klastra, pozbawiając go jednocześnie dotychczasowego nieformalnego i oddolnego charakteru.⁸ Unia Europejska promuje powstawanie i rozwój klastrów innowacyjnych, uznając je za podstawowe narzę-

⁶ Na podstawie praktyki gospodarczej przyjęto, że odległości pomiędzy uczestnikami danego grona nie powinny przekraczać 300 km. Zob. Porter M.E., *Porter o konkurencji*,..., op. cit., s. 289.

⁷ Szultka S. (red.), *Klastry. Innowacyjne wyzwanie dla Polski*, IBnGR, Gdańsk 2004, s. 8

⁸ Sosnowska A., Łobesko S., *Efektywny model funkcjonowania klastrów w skali kraju i regionu*, Instytut Technologii Eksploatacji-Państwowy Instytut Badawczy, Radom 2007.

dzie mające przyczynić się do urzeczywistnienia celów określonych w Strategii Lizbońskiej. Podobnie w Polsce coraz częściej we wsparcie klasteringu angażują się samorządy różnych szczebli, które akcentują rolę grom gospodarczych w swoich strategiach. Idea ta została także podkreślona w Narodowej Strategii Spójności na lata 2007-2013.⁹

Rodzaje klastrów

Typologia klastrów jest dość szeroka. Przy uwzględnieniu danego kryterium podziału można pogrupować klastry na następujące przedstawione w tabeli 1.

Tabela 1 Typologia klastrów

Lp.	Kryterium	Rodzaj klastra
1.	Skala i charakter klastra	Mega-, mezo-, mikro-
2.	Zakres terytorialny	Lokalne, regionalne, narodowe, transgraniczne, międzynarodowe
3.	Stadium rozwoju	Embrionalne, wzrostowe, dojrzałe, schyłkowe
4.	Kreowanie miejsca pracy	Stabilne i niestabilne
5.	Powiązania sektorowe	Wąskie, szerokie
6.	Stadia łańcucha dostaw	Głębokie, płytkie
7.	Pozycja konkurencyjna	Światowe, krajowe, przeciętne, słabe
8.	Modele struktury organizacyjnej	Włoski (bez formalnej struktury), duński (inicjatywa rządowa, ma charakter sieciowy), holenderski (udział rządu i duża rola ośrodka badawczego)
9.	Wielkość i struktura własności podmiotów gospodarczych	Sieciowy, hub and spoke, satelitarny

Źródło: Staszewska J., *Klaster perspektywą dla przedsiębiorców na polskim rynku turystycznym*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2009, s. 38

Na potrzeby pracy szczegółowo zostanie scharakteryzowany podział grom gospodarczych ze względu na wielkość i strukturę własności podmiotów gospodarczych.

⁹ W latach 2007-2013 Polska może przeznaczyć ponad 100 mln euro na wspieranie inicjatyw ukierunkowanych na zakładanie klastrów w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

- A) Typowy klaster sieciowy (Dolina Krzemowa oraz północne Włochy) składa się z sieci małych firm w tym samym lub podobnym sektorze produkcji, charakteryzujących się możliwością szybkiej adaptacji do zmieniającego się rynku i zróżnicowanych wymagań poprzez współpracę i używanie nowych technologii. W gronie tego typu nie ma centralnego punktu np. dużej firmy, wokół której skupiają się małe przedsiębiorstwa. Firmy w klastrze sieciowym osiągają korzyści nieosiągalne dla firm spoza grona:
- dostęp do lokalnej wiedzy i rynku pracy,
 - niskich kosztów transportu i kosztów transakcyjnych,
 - pokładów elastyczności, zaufania i współpracy,
 - lokalnej infrastruktury, która wspomaga specjalizowaną sprzedaż, usługi i sieci dostawców.
- B) W klastrach koncentrycznych (ang. Hub and Spoke, dosłownie „oś i szprychy”) istnieją wielkie firmy, wokół których zakotwiczona jest sieć dostawców (towarów i usług). Powiązania te wynikają bardziej z zależności w ramach łańcucha dostaw małych firm niż z współdzielenia innowacyjności. Usługi finansowe i biznesowe dostosowane są do potrzeb firm dominujących, a rynek pracy jest mniej elastyczny niż w klastrze sieciowym. W przeciwieństwie do klastrów sieciowych wielkie firmy dominują w relacjach pomiędzy przedsiębiorstwami i to od nich zależy przewaga i konkurencyjność regionu.
- C) Klastry instytucjonalne, skupione wokół instytucji publicznych zdominowane są przez publiczne lub niedochodowe jednostki, takie jak: laboratoria badawczo-rozwojowe, uniwersytety, systemy obronne lub administracja publiczna. Instytucje te przyciągają grono dostawców nastawionych na zaspokajanie ich potrzeb. Klastry tego typu w niewielkim stopniu przyczyniają się do rozwoju przedsiębiorczości lokalnej, często są zależne finansowo od źródła finansowania dominującej instytucji.

3. Klastry i inicjatywy klastrowe w Polsce

W 2002 Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową w ramach projektu badawczego zleconego przez Komitet Badań Naukowych przeprowadził badania będące wstępem do analizy potencjału i szans rozwoju struktur klastrowych w polskiej gospodarce.

Wyniki badań były następujące:

- branże zaliczane do wysokotechnologicznych wykazują tendencję do koncentracji w pobliżu wielkich aglomeracji (Warszawa, Kraków, Trójmiasto, Łódź, Katowice). Wynika to przede wszystkim z dostępności na tych terenach kapitału intelektualnego, niezbędnego w tego rodzaju działalności (absolwentów lokalnych jednostek szkolnictwa wyższego), istnienia dużych ośrodków naukowych i badawczych zapewniających infrastrukturę badawczą.
- skłonność do koncentracji występuje również w branżach tradycyjnych, w których istotnym czynnikiem koncentracji wg IBnGR jest dostęp do rynku zbytu (np. w branży spożywczej czy budowlanej), dostęp do surowców, koncentracja przemysłowa (np. branża tworzyw sztucznych), wieloletnie tradycje wykonywania danego rodzaju działalności (np. przemysł meblowy w regionie Swarzędza czy skórzany w Radomiu).

Wnioski sformułowane przez IBnGR w 2002 r. były jednoznaczne. W Polsce dość intensywnie tworzone są grona gospodarcze, jednak zdecydowana większość spośród nich znajduje się na wczesnym etapie rozwoju i brakuje im odpowiedniej masy krytycznej (wielkości przy której klastry stają się atrakcyjnym ośrodkiem i przyciąga dalsze zasoby), aby w pełni mogły uzyskać korzyści, jakie daje klastry.¹⁰

Z raportów i analizy literatury przedmiotu wynika, że do końca 2006 r. zidentyfikowano w Polsce 44 klastry i inicjatywy klastrowe.

Liczbę tę zweryfikowały badania przeprowadzone przez Uniwersytet Szczeciński, opublikowane w raporcie *Rozwój klastrów w Polsce z końca 2008 r.* Wg autorów raportu w kraju istnieje zaledwie kilka modelowych, rozwijających się i efektywnych inicjatyw klastrowych. Niestety, stosunkowo duża liczba powstałych inicjatyw klastrowych jest fikcją stworzoną w celu finansowania działań z funduszy unijnych i istnieją uzasadnione obawy, że klastry tworzone odgórnie przez władze regionalne (tzw. top-down) w systemie finansowania projektów unijnych nie zaowocują trwałą inicjatywą klastrową.¹¹ Zalecane przez autorów raportu tworzenie klastrów oddolnych przez grupy firm jest niezwykle trudne, biorąc pod uwagę rozdrobnienie, niski poziom zaufania i współpracy polskich firm sektora małych i średnich przed-

¹⁰ <http://www.klastry.pl> – prowadzony przez Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową serwis poświęcony klastrom.

¹¹ Hołub-Iwan J., Małachowska M., *Rozwój klastrów w Polsce. Raport z badań*, Szczecin 2008, s. 10

siębiorstw oraz dość krótki okres funkcjonowania gospodarki wolno-rynkowej w Polsce.

Chcąc wspierać powstawanie i rozwój klastrów trzeba mieć na uwadze, że działania polityki ekonomicznej nie zastąpią mechanizmów rynkowych kształtujących obiektywne przesłanki do rozwoju grona na danym terytorium. Oznacza to, że wspieranie klastra jest uzasadnione tam, gdzie występują ich „zarodki” czy „załączki”.¹²

4. Sfery przewagi konkurencyjnej klastrów gospodarczych

Niezależnie od oddolnego i odgórnego charakteru klastrów, przedsiębiorstwa w nich skupione konkurują ze sobą i jednocześnie współpracują w tych obszarach, gdzie możliwe jest wyzwolenie efektów synergicznych wspólnych działań (np. wspólne prace badawczo-rozwojowe). W gronach gospodarczych konkurencja nie wyklucza wzajemnych, korzystnych interakcji z innymi firmami, a może stać się motorem ich rozwoju. W języku angielskim sytuację taką określa się słowem co-opetition (od cooperation i competition), po polsku koope-rencją.

Idea klastra wykorzystuje najważniejsze atuty jednostek organizacyjnych w nim skupionych. Realizują one wspólny, ogólny cel, jednocześnie konkurując samodzielnie, realizując cele indywidualne przy zachowaniu niezależności ekonomicznej poszczególnych przedsiębiorstw. Rozwój klastra powoduje podniesienie konkurencyjności oferty poprzez poprawę jakości produktów i usług, upowszechnianie oczekiwanych przez rynek standardów podaży, lepsze jej dostosowanie do wymagań odbiorców, pobudzenie lokalnej przedsiębiorczości w zakresie świadczenia usług, a także poprawę efektywności produkcji i sprawności jej obrotu.

M. Gorynia rozpatruje konkurencyjność przedsiębiorstwa w trzech płaszczyznach :

- pozycji konkurencyjnej (oceny oferty przedsiębiorstwa przez rynek),
- potencjału konkurencyjnego (kulturę przedsiębiorstwa, strukturę organizacyjną, wizję strategiczną, proces tworzenia strategii),

¹² Ibidem, s. 9

- strategię konkurencyjną (zbiór instrumentów konkurowania stosowanych z myślą uzyskania przewagi konkurencyjnej, takich jak: cena, reklama, szerokość asortymentu, promocja sprzedaży).¹³

W tabeli 2 przedstawione zostały najczęściej przytaczane w literaturze sposoby wpływu klastra na konkurencyjność firm – jego uczestników. Z tabeli wynika, że zakres bezpośredniego wpływu klastra dotyczy więc dwóch spośród trzech wyznaczników konkurencyjności przedsiębiorstwa.

Tabela 2. Główne korzyści wynikające z uczestnictwa w klastrze i ich związek z wyznacznikami konkurencyjności przedsiębiorstwa.

Korzyści uczestnictwa w klastrze	Wyznacznik konkurencyjności
Dostęp do wyspecjalizowanych i zaawansowanych zasobów, takich jak kluczowe umiejętności i kapitał ryzyka	Potencjał konkurencyjny
Dostęp do wyspecjalizowanych dostawców, usług, infrastruktury	Potencjał konkurencyjny
Dostęp do wymagających klientów, których potrzeby antycypują zmiany na rynku międzynarodowym	Strategia konkurowania
Bliskość rywali rynkowych, którzy walczą o przywództwo w branży	Strategia konkurowania
Bliskość innowacyjnych branż pokrewnych, wspierających oraz powiązanych z nimi instytucji	Potencjał konkurencyjny
Bliskość innych podmiotów powiązanych z klastrem	Strategia konkurowania

Źródło: Gorynia M., Jankowska B., *Klasy a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2008, s.105

Za M. Gorynią i B. Jankowską można wyróżnić dwa kluczowe mechanizmy oddziaływania klastra na konkurencyjność firm:

- efekty przenikania (spillover effects) obserwowane w klastrze (będące skutkiem kooperacji między przedsiębiorstwami, szukających korzyści ekonomicznych poprzez zdobywanie wiedzy i umiejętności, a więc uczenie się od innych),
- relacje, jakie występują pomiędzy podmiotami tworzącymi klaster (kluczowe dla osiągnięcia przewagi konkurencyjnej zasoby często tkwią w rutynach i procesach rozwijanych między firmami).

¹³ Gorynia M., Jankowska B., *Klasy...*, op. cit, s.102

Pozostałe ewentualne kanały wpływu na konkurencyjność przedsiębiorstw uczestników klastra są pochodną relacji i efektów przenikania.¹⁴

5. Przenikanie wiedzy i procesy uczenia się przedsiębiorstw uczestników klastra

Koncentracja na danym obszarze podmiotów działających w jednej lub kilku branżach pokrewnych powoduje, iż wzrasta prawdopodobieństwo zaistnienia interakcji pomiędzy podmiotami. Możliwość współpracy, naśladowania, czy też zawierania sojuszy jest kolejną przyczyną przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw uczestników grona.¹⁵

W literaturze przedmiotu można znaleźć opinię, że źródeł konkurencyjności branż należy upatrywać przede wszystkim w procesach uczenia się obok kosztów transakcyjnych i zasobów finansowych. Badacze zajmujący się problematyką klasteringu: Pinch, Henry, 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 charakteryzują się różnym poziomem innowacyjności. Studia Audretscha i Feldmana [1996] pokazują, że wiedza wykazuje tendencje do geograficznej koncentracji i jest związana z miejscem swego pochodzenia. Wiedza jest dobrem publicznym udostępnionym wszystkim członkom klastra.¹⁶

Dostępność wiedzy nie musi być jednak jednoznaczna z poprawą konkurencyjności firm uczestników klastra. Zależy to od zdolności absorpcyjnych, czyli umiejętności przejmowania, kompilowania, asymilowania, adaptowania i wykorzystywania nowej wiedzy, a więc zdolności do uczenia się.

Obecnie podejmowane są próby budowania teorii klastrów, opartej na wiedzy (knowledge based theory of regional geographic clusters) [Maskell 2001, Morgan 1997]. Zgodnie z sformułowaną teorią, głównym powodem kreacji klastra jest dostrzeżenie przez firmy możliwości generowania wiedzy w gronie. Firmy działające w klastrze rozwijają know how i dzięki relacjom, jakie między nimi istnieją, przekazują

¹⁴ Gorynia M., Jankowska B., *Klastry...*, op. cit., s. 106

¹⁵ Szultka S., *Klastry...*, op. cit., s. 11

¹⁶ Gorynia M., Jankowska B., *Klastry...*, op. cit., s. 107

sobie także wiedzę ukrytą (na poziomie klastra jest to wiedza podobna do recepty na sukces).¹⁷

Przenikanie wiedzy i uczenie się przedsiębiorstw uczestników grona jest szczególnie widoczne w klastrach typu sieciowego, w których często następuje rotacja kadr i nieformalne przekazywanie wiedzy. Wymiana kadr i wzmocniona współpraca z ośrodkami i jednostkami badawczymi wyzwala znaczny potencjał inwestycyjny takiej formy organizacyjno-przestrzennej przemysłu. W klastrach, w których wszystkie firmy mają zbliżoną wielkość i potencjał występuje współdzielenie innowacyjności.

W klastrach typu koncentrycznego powiązania firm wynikają z zależności w ramach łańcucha dostaw do dużej dominującej firmy. Te duże przedsiębiorstwa – kotwice odgrywają jednak ogromną rolę w procesie przenikania wiedzy i uczenia się. Dominujące firmy działają jak miniatury systemy innowacyjne, wdrażające wiedzę oraz technologie MSP. Ukierunkowując przedsiębiorców oraz inspirując przekształcające się przedsiębiorstwa, mogą być ważnymi ogniwami w zakresie przekazywania wiedzy, uczenia się oraz innowacji. W klastrach koncentrycznych tam, gdzie dominujące przedsiębiorstwo same nie przekazuje dalej innowacyjnych pomysłów, czasami pracownicy decydują się na założenie własnej działalności, aby wypełnić powstałą na rynku lukę. Wiedza automatycznie jest przenoszona do nowych przedsiębiorstw.

Klasy instytucjonalne, skupione wokół instytucji publicznych najczęściej zdominowane są przez laboratoria badawczo-rozwojowe i uniwersytety, których podstawową działalnością jest uczenie i przekazywanie wiedzy. Klasy te są zależne finansowo od źródła finansowania dominującej instytucji, którą najczęściej jest państwo. Natomiast głównym celem wspierania klastrów instytucjonalnych przez państwo jest innowacyjność i dzielenie się wiedzą.

6. Podsumowanie

Klasy przemysłowe powstają we wszystkich sektorach gospodarki. Mogą charakteryzować się różnym poziomem innowacyjności i zaangażowania technologicznego. Płaszczyzna współpracy przedsiębiorstw w gronie może mieć różny zakres i obejmować działalność

¹⁷ Gorynia M., Jankowska B., *Klasy...*, op. cit., s.108.

produkcyjną, usługową i inwestycyjną. Analiza literatury przedmiotu pozwala stwierdzić, że zarówno prywatne (oddolne), jak i państwowe (odgórne) powstawanie klastrów dostarcza wiele korzyści jego członkom, takich jak wzrost przepływu informacji, nowe kierunki współpracy, konstruowanie wizerunku oraz silnej marki (szczególnie przedsiębiorstw MSP), a także impulsy zwiększenia konkurencyjności i innowacyjności.¹⁸

Przenikanie wiedzy i uczenie się przedsiębiorstw uczestników klastra gospodarczego występuje w klastrze każdego rodzaju (sieciowy, koncentryczny i instytucjonalny). W zależności od typu klastra może ono następować innymi kanałami, w inny sposób.

W dobie globalizacji i rozwoju internetu zasoby ludzkie (w tym wiedza i uczenie się) to kluczowy czynnik sukcesu przedsiębiorstwa.¹⁹ Zależność ta jest zwielokrotniona w przypadku przedsiębiorstwa uczestnika klastra, ponieważ firma ta konkuruje i kooperuje jednocześnie wewnątrz i na zewnątrz grona. Silna konkurencja wymusza zdobywanie wiedzy i uczenie się.

Bibliografia

1. Hołub-Iwan J., Małachowska M., *Rozwój klastrów w Polsce. Raport z badań*, Szczecin 2008.
2. Gorynia M., Jankowska B., *Klustry a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2008.
3. Jacobs J., *The Nature of Economics*, Modern Library, New York 2000.
4. Juchnowicz M., *Kapitał ludzki a kształtowanie przedsiębiorczości*, Poltext, Warszawa 2004.
5. Marshall A., *Zasady ekonomiki*, M. Arct. Warszawa 1925
6. Porter M.E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
7. Porter M. E., *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan Press, Hampshire and London 1990.
8. Sosnowska A., Łobejko S., *Efektywny model funkcjonowania klastrów w skali kraju i regionu*, Instytut Technologii Eksploatacji Państwowy Instytut Badawczy, Radom 2007.

¹⁸ Hołub-Iwan J., Małachowska M., *Rozwój klastrów...*, op. cit., s. 12.

¹⁹ Jacobs J., *The Nature of Economics*, Modern Library, New York 2000.

9. Staszewska J., *Klaster perspektywą dla przedsiębiorców na polskim rynku turystycznym*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2009.
10. Szultka S., *Klastry. Innowacyjne wyzwanie dla Polski*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2004.