

KLASTRY JAKO FORMA WSPÓŁPRACY PRZEDSIĘBIORSTW

Zofia Wyszowska

1. Wprowadzenie

Powstające klastry są nie tylko przejawem wypełniającym teorię regulacji systemów gospodarczych, ale pokazują, że w gospodarce występuje różnorodność powiązań pomiędzy podmiotami gospodarczymi. Powiązania podmiotów gospodarczych w rozwiniętych gospodarkach rynkowych wspierane są wieloma rozwiązaniami instytucjonalnymi, które uzupełniają regulacyjną rolę cen. W tych wielorakich powiązaniach zmniejsza się rola gry konkurencyjnej pomiędzy podmiotami, a wzrasta znaczenie korzyści ze wzajemnej współpracy.

W literaturze wymienia się szereg mechanizmów samoregulacji rozwoju systemów gospodarczych, najczęściej jednak odnoszonych do wybranej branży. Wśród różnorodnych modeli, koncepcji i teorii do ważniejszych zalicza się: model rynku doskonałego, teorie rynków kwestionowanych i zachowań strategicznych, model 5 sił Portera, paradygmat Baina, koncepcję cyklu życia branży¹.

Rozpad centralnie administrowanych systemów regulacyjnych w krajach socjalistycznych w minionym stuleciu wzmocnił pozycję mechanizmów rynkowych. Różnorodność modeli regulacji systematycznie wzrasta, często są one specyficzne, niepowtarzalne i trudne do przeniesienia do innych krajów. Rozwój gospodarek sprawia, że nowe mechanizmy regulacji są coraz bardziej skomplikowane, gdyż są kombinacją fragmentów pożytkiwanych z różnych koncepcji.

Klastry jako złożone organizacje gospodarcze są wzbogaceniem systemów regulacji rynkowej. Charakteryzują się złożoną kooperacją pomiędzy podmiotami gospodarczymi, gdzie ważną cechą jest wzajemne zaufanie partnerów. Koncepcja klastrów zachowuje mechanizmy rywalizacji w celu uzyskania przewagi konkurencyjnej nad innymi klastrami czy przedsiębiorstwami. Uczestnictwo w klastrze umożliwia i przyspiesza proces internacjonalizacji szczególnie przedsiębiorstwom małym i średnim, które działając samodzielnie, w procesie internacjonalizacji mogą doświadczać barier finansowych, kadrowych i informacyjnych.

¹ M. Gorynia, *Teoria i polityka regulacji mezosystemów gospodarczych a transformacja postsocjalistycznej gospodarki polskiej*, Wydawnictwo AE, Poznań 1995, s. 110-115.

2. Definicje klastrów, podmioty tworzące klastry

Wśród teoretyków rozwoju organizacji i regionów oraz praktyków klastry jako formy współpracy cieszą się dużym zainteresowaniem. Koncepcja klastrów gwarantuje uwzględnienie spójności społecznej i terytorialnej, a w sieciach współpracy uruchamia zasoby pozwalające na skuteczne wprowadzenie innowacyjności i zwiększenie konkurencyjności. Klastry są specyficzną formą organizacji, gdzie specyficzność polega na koncentrowaniu w przestrzeni przedsiębiorstw prowadzących kompletną działalność, które jednocześnie współpracują i konkurują. Klastry tworzą przedsiębiorstwa produkcyjne, instytucje, podmioty naukowe, organizacje pozarządowe, stowarzyszenia, organizacje sektora non-profit.

Szczególną rolę odgrywają organizacje pozarządowe, nazywane trzecim sektorem, który występuje obok sektora publicznego – reprezentowanego przez władze państwowe i administrację publiczną – i sektora rynkowego reprezentowanego przez przedsiębiorców. Organizacje trzeciego sektora w odróżnieniu od organów publicznych i przedsiębiorstw powstają z dobrowolnej inicjatywy założycieli, którzy deklarują, że będą działać dla dobra publicznego. Organizacje sektora non-profit to podmioty o trwałej strukturze organizacyjnej, przynależą do sektora prywatnego, ich celem działania nie jest osiąganie zysków, są samorządne, a uczestnictwo w takich organizacjach jest dobrowolne². Jeżeli w takich organizacjach w roku sprawozdawczym występuje nadwyżka przychodów nad kosztami, to można ją przeznaczyć tylko na realizowanie celów statutowych. W podziale zysku nie mogą partycypować członkowie podmiotu³.

Raporty z badań zaangażowania społecznego w Polsce pokazują, że aktywność i zaangażowanie w organizacjach trzeciego sektora w Polsce sięga 22%, co informuje, że zajmujemy w krajach Europy odległe miejsce. W Holandii, Danii, Szwecji ten wskaźnik przekracza 50%⁴.

Niski poziom zaangażowania społecznego jest informacją o braku umiejętności wspólnego działania i braku zaufania do organizacji trzeciego sektora. Wskaźniki oceniające poziom zasobów zawartych w kapitale społecznym sugerują, że w tym zakresie na tle innych krajów europejskich

² Handbook on Non-profit Institutions in the System of National Accounts, 2003, Statistics Division, Departament of Economic and Social New York Affairs, United Nations, 2003, Series F., No 91, s. 34.

³ S. Nałęcz, *Sektor non-profit w Polsce*, Główny Urząd Statystyczny, Departament Badań Społecznych, Warszawa 2009, s. 3.

⁴ J. Przewłocka, *Zaangażowanie społeczne Polaków w roku 2011: Wolontariat, filantropia, 1%. Raport z badań. Badania aktywności obywatelskiej*, Wydawnictwo Stowarzyszenie klon/jawor, Warszawa 2011, s. 12.

w Polsce występuje znaczący deficyt⁵. Socjologowie zaś podkreślają, że ten niski potencjał kapitału społecznego w naszym kraju jest ważną barierą rozwoju społecznego. Jednocześnie warto zaznaczyć, że wzrasta zainteresowanie problematyką gospodarki społecznej, nazywanej również ekonomią społeczną. Jednostki organizacyjne należące do grupy podmiotów non-profit postrzegane są jako podmioty gospodarki społecznej i to one w wielu klastrach już są, i coraz częściej będą znaczącym ogniwem łączącym tworzące się platformy przestrzennych sieci regionalnych, krajowych i międzynarodowych oraz klastrów⁶.

Pojęcie klastra jest stosowane w wielu dyscyplinach naukowych. Termin ten występuje w fizyce jądrowej, chemii molekularnej, biologii, genetyce, informatyce, muzyce, wojskowości, naukach o zarządzaniu, ekonomii⁷.

Najczęściej przytaczana jest definicja klastra przemysłowego, według której klastery to: „geograficzna koncentracja powiązanych ze sobą przedsiębiorstw, wyspecjalizowanych dostawców i wykonawców przedsiębiorstw branż pokrewnych, które działają na zasadzie konkurencji i współpracy”⁸. Podstawą działania klastrów jest aktywność wszystkich podmiotów tworzących sieć powiązań i na ten aspekt zwraca się uwagę w definicji głoszącej, że: „klastery to ściśle więzy łączące przedsiębiorstwa i różnorodne podmioty gospodarcze dla realizowania wspólnych celów i zwiększenia aktywności działania”⁹. Ważnym czynnikiem łączącym podmioty tworzące klastery jest nadrzędny wspólny cel pobudzenia aktywności działania i zwiększonej współpracy, przyczyniający się do częściowego zmniejszenia wzajemnej rywalizacji i wewnętrznej konkurencji pomiędzy uczestnikami klastra, a rywalizacja zostaje przeniesiona na poziom międzyregionalny. Pozytywnym aspektem tworzenia klastrów jest to, że inspirują one już jako podmioty instytucjonalne rozwój kapitału społecznego¹⁰.

Naturalnymi beneficjentami klastrów są mieszkańcy regionów, dlatego korzyści z utworzonych i sprawnie działających klastrów czerpią wszystkie podmioty wchodzące w jego skład, mieszkańcy regionów i regiony, co

⁵ J. Czapliński, „6.3. Kapitał społeczny”, [w:] *Diagnoza Społeczna*, Warszawa 2009, s. 270.

⁶ A. Baczko, A. Ogrodzka, *Wolontariat, filantropia i 1%. Raport z badań 2007*, Stowarzyszenie klon/jawor, Warszawa 2008, s. 32.

⁷ Z. Slanina, *Temperature Development of Homo-and Hetero-Clustering in Saturated*, No 15/1, 2004, s. 10.

⁸ M.E. Porter, *Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy*, "Economic Development Quarterly", No 14/2000, s. 24.

⁹ E.M. Bergman, E.J. Feser, *Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications*, Web Book in Regional Science, Regional research Institute, West Virginia University, Morgantown 1999, chapter 2, s. 2.

¹⁰ B. Vassilev, *Cluster branding strategy for Lodz region*, The Entrepreneurship and Development research Institute in Lodz Working Papers 2009, Nr 3, s. 7.

z kolei powinno inspirować organy administracji terytorialnej do moderowania procesu rozwoju klastrów¹¹.

3. Efekty zewnętrzne działania klastrów

Efekty zewnętrzne istnienia klastrów są trudne do jednoznacznego określenia, dlatego ciągle są poddawane dyskusji i poszerzane. Ekonomisci najczęściej wymieniają efekty pozytywne w sytuacji, gdy przedsiębiorstwo bez ponoszenia dodatkowych kosztów czerpie korzyści, i negatywne, gdy zachodzi potrzeba ponoszenia dodatkowych kosztów. W innej klasyfikacji wymienia się efekty bezpośrednie lub pośrednie. O efektach bezpośrednich można mówić, gdy korzyści lub koszty bezpośrednio wpływają na przedsiębiorstwo, a efekty pośrednie przejawiają się poprzez określone mechanizmy, na przykład systemy cen czy strategie marketingowe cen. Wskazuje się także, efekty statyczne i dynamiczne. Efekty statyczne to takie, dla których czas nie odgrywa znaczącej roli, natomiast w efektach dynamicznych istotne są zdarzenia wcześniejsze lub późniejsze i korzyści jakie one wnoszą dla przedsiębiorstw i całego klastra¹².

Wśród pozytywnych efektów zewnętrznych działania klastrów wymienia się efekty urbanizacyjne, lokalizacyjne, wynikające z wewnętrznych efektów skali, efekty pieniężne oraz efekty technologiczne. Z zewnętrznych efektów urbanizacyjnych najwięcej czerpią klastry usytuowane w pobliżu dużych centrów miejskich. Przedsiębiorstwa wchodzące w struktury klastra korzystają z tzw. „efektu redukcji kosztów urbanizacyjnych”. Przejawia się to tym, że przedsiębiorstwa klastrowe nie ponosząc kosztów mają dostęp do instytucji użytku publicznego i wyspecjalizowanych usług nie przypisanych do określonego rodzaju przemysłu, można tu wymienić firmy ubezpieczeniowe, banki, konsulting i doradztwo podatkowe i marketingowe a także usługi komunalne¹³.

Lokalizacyjne efekty zewnętrzne dotyczą głównie zasobów nieruchomości w których usytuowane są w bliskim sąsiedztwie przedsiębiorstwa tej samej branży lub branż pokrewnych. Taka sytuacja pozwala na szybkie rozprzestrzenianie się innowacji i korzystanie z rynku pracy, w tym z zasobów wykwalifikowanej siły roboczej. Wśród lokalizacyjnych efektów zewnętrznych wskazuje się również niższe koszty rekrutowania nowych specjalistów czy wymieniania tych, którzy w przypadku zwolnień naturalnych

¹¹ S. Borrás, D. Tsagdis, *Polityki klastrowe w Europie. Przedsiębiorstwa, instytucje i zarządzanie*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2013, s. 169.

¹² H.W. Richardson, *Regional and Urban Economics*, London 1978, Penguin, s. 303.

¹³ R.P. Oakey, S.Y. Cooper, *High technology industry, agglomeration and the potential for peripherallysited small firms*. Regional Studies, 23(4), 347-60; OECD (red.) (1999), *Boosting Innovation: the Cluster Approach*, Paris: OECD, s. 352.

muszą opuścić zakłady pracy. Efekty lokalizacyjne przejawiają się także w możliwości korzystania z lokalnych usług specjalistycznych¹⁴.

Korzyści efektu skali pojawiają się ze względu na wzrost liczby przedsiębiorstw w klastrze, co wiąże się z coraz większą liczbą klientów, czyli odbiorców usług. Wzrost sprzedaży przynosi korzyści wyspecjalizowanym dostawcom i podwykonawcom, co z kolei pobudza rozwój regionu poprzez zwiększenie produkcji i obsługę poszerzonego rynku¹⁵.

Zewnętrzne efekty pieniężne są dostrzegalne szczególnie w warunkach konkurencji niedoskonałej, gdzie strategie i sygnały cenowe są niewystarczające, a decyzje jednych przedsiębiorstw skutkują zmianą popytu i podaży w innych przedsiębiorstwach. Współpraca przedsiębiorstw klastra pozwala na wspólne dokonywanie zakupów surowców i materiałów, wspólne ponoszenie kosztów na działania brandingu i B+R, wpływając na zmniejszenie kosztów. Przejawy współpracy również korzystnie oddziałują na podejmowane decyzje z instytucjami finansowymi wspierającymi klastry, co przejawia się zmniejszeniem kosztów finansowania¹⁶. W zewnętrznych efektach pieniężnych można również wskazać korzyści z niższych kosztów transakcyjnych powodowanych zwiększonym zaufaniem, a więc wzrostem kapitału społecznego i jest to zwykle korzystny długoterminowy efekt finansowy. Zewnętrzne efekty pieniężne odnoszą się więc do dwóch aspektów, jeden z nich dotyczy powiązań popytowych i podażyowych, a drugi uwzględnia zaufanie i kapitał społeczny.

W nasilającym się procesie globalizacji organizacje klastrowe są dodatkowym narzędziem przyspieszającym proces postępu technicznego i technologicznego. Wdrażanie innowacji technologicznych w przedsiębiorstwach, gdzie korzysta się ze wszystkich zalet współpracy organizacji klastrowych, stanowi ważny czynnik efektów zewnętrznych. Zewnętrzne efekty technologiczne wynikają z faktu korzystania w wielu przedsiębiorstwach z podobnych technologii, współpracy z tymi samymi dostawcami i odbiorcami, wspólnego rynku pracy, możliwości komunikowania się zatrudnionych i wymiany między sobą informacji. Zewnętrznym efektem technologicznym jest również korzystanie z istniejącej w przestrzeni geograficznej wśród ludzi tworzących zasoby pracy wiedzy cichej, skodyfikowanej i nieskodyfikowanej. Ważnym czynnikiem w procesie przyspieszenia wdrożeń innowacyjnych jest to, że współpraca przedsiębiorstw klastrowych z innymi przedsiębiorstwami działającymi w otoczeniu powoduje standaryzację,

¹⁴ I.R. Gordon, P. McCann, *Industrial clusters: complexes, agglomeration and/or social networks?*, UrbanStudies, 37(3)/2000, s. 512.

¹⁵ J. Simmie, *Innovation and space: a critical review of the literature*, Regional Studies, 39(6)/2005, s. 790.

¹⁶ J.B. Parr, *Growth-pole strategies in regional economic planning: a retrospective view*, Part 1 Origins and advocacy, Urban Studies, 36(7)/1999, s. 1212.

kompatybilność i komplementarność nowych rozwiązań technologicznych, a jednocześnie chroni przedsiębiorstwa przed ponoszeniem tzw. utopio-nych kosztów technologicznych.

4. Internacjonalizacja klastrów

W warunkach gospodarki globalnej przedsiębiorstwa różnych branż, w tym zarówno te, które korzystają z najnowszych technologii, jak i działające w tradycyjnych gałęziach przemysłu ciągle zmierzają się z konkurencją międzynarodową. To sprawia, że przedsiębiorstwa potrzebują najnowszej wiedzy, a tę można pozyskać poprzez współpracę międzynarodową. Przedsiębiorstwa małe i średnie działające na rynkach lokalnych w porównaniu z przedsiębiorstwami dużymi i wielonarodowymi mają znacznie mniejsze możliwości nawiązywania współpracy międzynarodowej. Te ograniczenia wynikają głównie z niewystarczających zasobów finansowych, mniejszej skali działania, braku umiejętności związanych z opracowaniem strategii internacjonalizacji, braku doświadczenia w prowadzeniu współpracy z przedsiębiorstwami zagranicznymi, braku umiejętności budowania wzajemnego zaufania.

Korzystanie z zalet internacjonalizacji tej grupie przedsiębiorstw mogą zapewnić klastry, gdyż umożliwiają one korzystanie z efektów skali, a warunkiem ich istnienia jest współpraca w wielu obszarach. Już podczas koncepcji tworzenia klastra zakłada się, że wszystkie podmioty tworzące jego strukturę będą uzyskiwały korzyści kreowane poprzez współpracę. Organizacje klastrowe zapewniają swoim przedsiębiorcom szkolenia i pomoc w poszukiwaniu źródeł finansowania przedsięwzięć produkcyjnych czy usługowych prowadzonych na skalę międzynarodową, gwarantują dostarczanie informacji o rynkach, strategiach marketingowych konkurentów i potencjalnych partnerach. Aktywnie działający klaster zorientowany na współpracę międzynarodową i skutecznie korzystający z możliwości oferowanych przez proces internacjonalizacji jest zwięźczeniem rozwoju klastra.

Internacjonalizacja klastra wnosi korzyści dla przedsiębiorstw tworzących klaster oraz pozytywnie wpływa na rozwój regionu i kraju, w którym klaster jest ulokowany. Sprawnie działający klaster jest gwarantem dostępu do najnowszej wiedzy pozwalającej na tworzenie nowych produktów lub usług, tworzy możliwość korzystania z najnowszych rozwiązań infrastruktury, pozwala poznać nowe rynki, łagodzi bariery kulturowe i językowe.

Współpraca klastrów europejskich sprzyja tworzeniu silniejszych powiązań pomiędzy przedsiębiorstwami zlokalizowanymi w Europie, a osiągnięcie tego celu wyzwala kolejne – zmierzające do kreowania współpracy

z partnerami innych kontynentów. Realizowanie nowych celów wymaga przygotowania infrastruktury do wspólnych działań oraz umiejętności pozyskiwania wiedzy do opracowania i korzystania z międzynarodowych grantów na opracowanie strategii internacjonalizacji w określonych branżach.

Kraje europejskie mają doświadczenia w procesie internacjonalizacji przedsiębiorstw poprzez klastry, jednakże są one jeszcze ciągle niewystarczające i wymagają udoskonalenia. Podobna sytuacja dotyczy także klastrów tworzonych w Polsce. Najważniejsze kwestie wymagające udoskonalenia to:

- niski poziom zdolności do współpracy z partnerami międzynarodowymi, szczególnie w grupie małych i średniej wielkości przedsiębiorstw,
- ustrukturyzowanie i aktualizowanie systemu informacji ułatwiającego organizowanie klastrów o zasięgu międzynarodowym,
- tworzenie baz danych o potencjalnych partnerach klastrowych,
- zorganizowanie systemowego rozwiązania pozwalającego na spotykanie się potencjalnych partnerów i nawiązywanie kontaktów,
- utworzenie programów mobilności pozwalających na zintensyfikowanie działań zmierzających do powstawania klastrów,
- prowadzenie oceny efektywności podmiotów działających w klastrach,
- upowszechnianie modelowych rozwiązań klastrowych, ułatwiających korzystanie z benchmarkingu,
- tworzenie programów wspierających inicjatywy klastrowe,
- proponowanie ułatwień i uproszczeń w programach i projektach wspierających finansowo powstawanie i rozwój klastrów oraz procesy internacjonalizacji,
- opracowanie i wdrażanie w sposób systemowy rozwiązań wspierających budowanie strategicznych rozwiązań w klastrach uwzględniających działania długoterminowe i ponadnarodowe,
- koordynacja pomiędzy międzynarodowymi sieciami klastrów przy współpracy organizacji odpowiedzialnych za rozwój regionów.

Uwzględniając fakt, że większość małych i średnich przedsiębiorstw działa tylko na rynkach lokalnych bądź na jednolitym rynku europejskim, to rozszerzenie zasięgu działania tych podmiotów gospodarczych poprzez uczestnictwo i współpracę w organizacjach klastrów jest ważnym wyzwaniem. Skutecznie działające organizacje klastrowe mogą przynosić korzyści dla regionów poprzez pozyskiwanie nowych technologii i środków finansowych na ich wdrożenie, co sprzyja tworzeniu nowych miejsc pracy w regionie.

Utworzenie nowych miejsc pracy, pozyskanie nowych technologii i wdrożenie innowacyjnych rozwiązań, to ważne parametry oceny efektywności klastrów. Osiągnięcie tych korzyści jest możliwe poprzez dostęp do

wiedzy, z której przedsiębiorcy nie mogą czerpać działając w regionie jako podmioty samodzielne, znajdujące się w grupie małych i średnich przedsiębiorstw.

W procesie internacjonalizacji klastrów w pokonywaniu barier administracyjnych i prawnych, językowych i kulturowych, a także w poszukiwaniu niższych kosztów podróży mogą pomagać organizacje pośredniczące, mogą to być na przykład agencje, stowarzyszenia, organizacje zarządzające klastrami.

Zintensyfikowanie działań zmierzających do powstania sieci międzynarodowych kontaktów, skuteczne zarządzanie w tych sieciach i ich współpraca może otworzyć wiele nowych możliwości kontaktów pomiędzy klastrami. Te międzynarodowe kontakty intensyfikujące proces internacjonalizacji klastrów sprzyjają powstawaniu nowych platform współpracy i mogą generować powstawanie nowych dóbr w działalności produkcyjnej i usługowej w krajach i na kontynentach.

Sieć kontaktów i partnerstwa w klastrach jest szczególnie ważna w branżach i sektorach komplementarnych, gdzie zwiększają się możliwości wymiany lub korzystania z różnych zasobów, w tym pracy i kapitałów, ale także osiągnięć naukowo-technicznych pozwalających na wdrożenia zaawansowanych technologii zaliczanych do high-tech. Identyfikacja wiedzy poprzez sieci międzynarodowych kontaktów o nowo powstających branżach, ich strategiach rozwoju, koncepcjach zastosowania rozwiązań high-tech, możliwościach dostępu do wiedzy, know-how, prowadzonych badaniach jest kluczowa dla rozwoju krajów i regionów oraz oszczędzania kosztów.

Już powołana Europejska Platforma Współpracy Klastrow (European Cluster Collaboration Platform – ECCP) pomaga w rozszerzaniu współpracy podmiotom gospodarczym należącym do klastrów i ich koordynatorom. Platforma informacyjna dostarcza baz danych o klastrach, wspiera współpracę pomiędzy nimi i organizacjami klastrowymi, jest bezpłatna. Za pośrednictwem platformy poprzez wyszukiwanie podmiotów należących do klastrów istnieje możliwość tworzenia różnych grup użytkowników. W zależności od wyznaczonych celów potrzeb mogą to być grupy tematyczne, branżowe, sektorowe, przestrzenne, geograficzne.

Poprzez Europejską Platformę Współpracy Klastrow istnieją również zwiększone możliwości prowadzenia działalności marketingowej, gdyż w regionach, w których już są zorganizowane klastry, mogą być promowane marki i profile ich działania. Do promowania można korzystać na przykład z możliwości brandingu.

Istnieje potrzeba utworzenia platformy o zasięgu ponadnarodowym, gdzie zintegrowany zbiór informacji o klastrach, ich działaniach i strukturach może znacznie wzmocnić proces internacjonalizacji. Budowanie silniejszych powiązań największych światowych i znaczących ośrodków nau-

kowych z sieciami klastrowymi działającymi poza Europą, ale z Europą jest ważnym zadaniem do wykonania w procesie zwiększenia internacjonalizacji klastrów.

5. Wnioski

Zrozumienie roli przedsiębiorstw i instytucji w organizacjach klastrowych nie jest satysfakcjonujące, co sprawia, że dynamika – szczególnie instytucjonalna – w klastrach jest niewystarczająca. Zrozumienie tej niedoskonałości w naciskach na rozwój regionów i klastrów w pogłębiającej się na wielu płaszczyznach integracji europejskiej i przyspieszającej globalizacji jest ważne. Urynkowienie gospodarki uwolniło dynamikę rozwoju gospodarczego i instytucjonalnego w krajach europejskich, co powinno sprzyjać dynamice „uczenia się klastrów”. W klastrach z uwagi na ich strukturę występuje rządzenie wieloszczeblowe, a instytucje lokalne wpływają na osiąganе wyniki w przedsiębiorstwach, kształtują także postawy i zachowania w kapitale społecznym regionów. W kręgach przedsiębiorstw produkcyjnych i usługowych wchodzących w skład klastrów wysoko cenione są banki i instytucje finansowe, gdyż ich polityki kredytowe mogą wspierać lub ograniczać rozwój przedsiębiorstw. W interakcjach, dynamice i wzorcach zachowań istotną rolę pełnią również centra transferu technologii, uniwersytety, związki pracodawców, izby handlowe, związki zawodowe pracowników. Podmioty w regionach należące do klastra tworzą sieć współpracy, uczestniczą w rozwoju regionów, wpływają na ich postrzeganie i kształtują ich bogactwo. Organizacje klastrowe są ważnym narzędziem internacjonalizacji przedsiębiorstw. Małym i średnim przedsiębiorstwom uczestnictwo w klastrze znacznie przyspiesza wejście w sferę biznesu międzynarodowego.

Literatura

1. Baczek A., Ogrodzka A., 2008. Wolontariat, filantropia i 1%. Raport z badań 2007. Stowarzyszenie klon/jawor, Warszawa.
2. Bergman E.M., Feser E.J., 1999. Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications. Web Book in Regional Science, Regional research Institute, West Virginia University, Morgantown, chapter 2.
3. Borrás S., Tsagdis D., 2013. Polityki klastrowe w Europie. Przedsiębiorstwa, instytucje i zarządzanie. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
4. Czapliński J., 2009. 6.3. Kapitał społeczny, [w:] Diagnoza Społeczna, Warszawa.
5. Gordon, I.R., McCann P., 2000. Industrial clusters: complexes, agglomeration and/or social networks?, *UrbanStudies*, 37(3).
6. Gorynia M., 1995. Teoria i polityka regulacji mezosystemów gospodarczych a transformacja postsocjalistycznej gospodarki polskiej. Wydawnictwo AE, Poznań.

7. Handbook on Non-profit Institutions in the System of National Accounts, 2003, Statistics Division, Department of Economic and Social Affairs, United Nations, 2003, Series F, No 91, s. 34. New York.
8. Nałęcz S., 2009. Sektor non-profit w Polsce. Główny Urząd Statystyczny, Departament Badań Społecznych, Warszawa.
9. Oakey R.P., Cooper S.Y., 1989. High technology industry, agglomeration and the potential for peripherally-sited small firms. *Regional Studies*, 23(4), 347-60, OECD (red.), *Boosting Innovation: the Cluster Approach*, Paris: OECD, 1999.
10. Parr J.B., 1999a. Growth-pole strategies in regional economic planning: a retrospective view. Part 1. Origins and advocacy. *Urban Studies*, 36(7).
11. Porter M.E., 2000. Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. *Economic Development Quarterly*, No 14.
12. Przewłocka J., 2011. Zaangażowanie społeczne Polaków w roku 2011: Wolontariat, filantropia, 1%. Raport z badań. Badania aktywności obywatelskiej. Wydawnictwo Stowarzyszenie klon/jawor, Warszawa.
13. Richardson H.W., 1978. *Regional and Urban Economics*, London: Penguin.
14. Simmie J., 2005. Innovation and space: a critical review of the literature. *Regional Studies*, 39(6).
15. Słanina Z., 2004. Temperature Development of Homo-and Hetero-Clustering in Saturated. No 15/1.
16. Vassilev B., 2009. Cluster branding strategy for Lodz region. The Entrepreneurship and Development research Institute in Lodz Working Papers 2009, Nr 3.