

**Maria Bucka**

Uniwersytet Opolski

## **POWIĄZANIA SIECIOWE W FUNKCJONOWANIU MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE I UNII EUROPEJSKIEJ**

### **1. Wstęp**

W ostatnich latach zauważamy, że procesy globalizacji, integracji oraz szybki rozwój nowoczesnych technologii zarówno w Polsce, jak i Unii Europejskiej spowodowały istotne zmiany w funkcjonowaniu przedsiębiorstw dużych, średnich i małych. Należy podkreślić, że procesy globalizacji gospodarki światowej doprowadziły do rywalizacji gospodarczej nie tylko między krajami, ale przede wszystkim między przedsiębiorstwami. Konkurencja, uwolnienie z granic rynków krajowych, możliwość rozszerzenia rynku i korzyści z tego wynikające, ale także niski poziom produkcji, niski poziom zasobów oraz kapitału, wysokie koszty wejścia na rynki międzynarodowe – to tylko niektóre czynniki powodujące, że małe i średnie przedsiębiorstwa mają o wiele mniejsze szanse ekspansji zagranicznej niż duże firmy. To z kolei powoduje, że ich działalność koncentruje się głównie na rynkach lokalnych. Ale i tam przedsiębiorstwa małe i średnie o wiele silniej niż przedsiębiorstwa duże odczuwają presję konkurencyjną otoczenia, działają w warunkach większej niepewności, a wysokie ryzyko związane z ich działalnością zmusza je do poszukiwania coraz to nowszych form funkcjonowania. Chcąc sprostać wyzwaniom stawianym współczesnym przedsiębiorstwom, a przede wszystkim konkurencji globalnej, i osiągać związane z nią korzyści, muszą poszukiwać coraz nowszych form działania. Formy te koncentrują się głównie na współdziałaniu i kooperacji na zasadach integracji terytorialnej, organizacyjnej i kapitałowej, i mogą się odbywać na różnych poziomach. W literaturze przedmiotu wyróżnia się następujące formy współpracy między przedsiębiorstwami<sup>1</sup>:

- stowarzyszanie się,
- tworzenie form zapewniających udziałowcom wspólne korzyści (np. wspólna polityka zakupów i sprzedaży, wspólne inwestycje),

---

<sup>1</sup> [Pierścionek 2003, s. 333].

- fuzje, czyli połączenie się dwóch lub więcej niezależnych przedsiębiorstw w zintegrowaną średnią lub dużą firmę,
- tworzenie układów integracji terytorialnej,
- podłączenie się do firmy dużej.

Nie wszystkie wymienione formy są atrakcyjne dla małych i średnich przedsiębiorstw, gdyż niektóre z nich mogą powodować utratę ich autonomicznej własności. Jednakże zarządzający małymi i średnimi przedsiębiorstwami zdają sobie sprawę z tego, że działając pojedynczo, nie mają takich możliwości rozwoju jak przedsiębiorstwa duże, częściej też niż duże firmy napotykać różnego rodzaju bariery i nie mają większych szans na zdobycie wiodącej pozycji na rynku. Dlatego też podejmują współpracę z innymi przedsiębiorstwami, organizacjami, jednostkami naukowo-badawczymi, instytucjami okołobiznesowymi, tworząc różnego rodzaju formy integracji na zasadzie partnerstwa i zachowania autonomii ich uczestników.

Współcześnie najczęściej spotykaną formą integracyjną rozwijaną przez małe i średnie przedsiębiorstwa są zrzeszenia handlowe, zwane grupami zakupowymi lub grupami marketingowymi<sup>2</sup>. Uczestnicy takiej grupy, chcąc poprawić swoją konkurencyjność, mogą wspólnie zaopatrywać się w towary, zawierać kontrakty z producentami oraz negocjować korzystne warunki ich realizacji. Taka forma integracji małych i średnich przedsiębiorstw jest szczególnie silnie rozwinięta w Niemczech i Stanach Zjednoczonych. Taką formę przyjmują także małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce (np. drobni sklepikarze tworzą takie zrzeszenia celem ochrony przed konkurencją ze strony supermarketów).

W ostatnich latach w Polsce coraz częściej wskazuje się na inną formę integracji przedsiębiorstw, popularną w krajach Unii Europejskiej, a mianowicie na powiązania sieciowe, których skuteczną formą urzeczywistnienia jest klastery.

Celem artykułu jest ukazanie istoty powiązań sieciowych i ich znaczenia w funkcjonowaniu małych i średnich przedsiębiorstw.

## 2. Powiązania sieciowe

Dla analizy przedstawionego zagadnienia istotnego znaczenia nabiera określenie definicji sieci, powiązań sieciowych czy też pojęcia struktur sieciowych i związanych z nimi klastrow. Ogólnie sieć można rozumieć jako zbiór węzłów powiązanych ze sobą określonymi relacjami. Ten termin został adaptowany w przeniósł w wielu dziedzinach – od języka codziennego do naukowego – i oznacza zwykle coś, co ma dominującą fizyczną lub abstrakcyjną, ale niezbyt uporządkowaną strukturę siatki. Teoria sieci przeniesiona została także na grunt ekonomii i można zaryzykować stwierdzenie, że jest związana z dążeniem przedsiębiorstw do rozwoju zaopatrzenia, produkcji i dystrybucji, zwiększania elastyczności oraz wykorzystania synergicznych efektów współdziałania. W rezultacie niezależne pod względem

<sup>2</sup> [Sobczyk 2006, s. 169].

organizacyjno-prawnym przedsiębiorstwa stają się uczestnikami tzw. sieci, które w tym przypadku mogą być definiowane jako specyficzne formy powiązań między podmiotami oparte na wzajemnych współzależnościach, kooperacji i zaufaniu. W literaturze przedmiotu powiązania te definiuje się także jako układ związków między przedsiębiorstwami, charakteryzujący się głównie powiązaniem poziomymi, dającymi możliwość zdecentralizowanego planowania i kontroli elementów sieci<sup>3</sup>. Podkreśla się przy tym, że powiązania między przedsiębiorstwami w ramach struktur sieciowych powinny mieć charakter długookresowy, bo tylko wtedy przedsiębiorstwa mogą liczyć na osiągnięcie korzyści. Powiązania sieciowe mogą występować na różnych płaszczyznach i przybierać różne postacie, jak np.:

- powiązania organizacyjne, np. poprzez posiadanie praw własności przedsiębiorstw uczestniczących w sieci przez inne,
- powiązania rynkowe – obejmujące przedsiębiorstwa, klienta, dostawców,
- powiązania regionalne – obejmujące przedsiębiorstwa położone blisko siebie lub mające wspólny obszar działania,
- powiązania nieformalne – to głównie powiązania rodzinne, polityczne itp.

Główne motywy skłaniające małe i średnie przedsiębiorstwa do tworzenia struktur sieciowych to przede wszystkim:

1. Minimalizacja kosztów – małe i średnie przedsiębiorstwa decydują się na wejście w powiązania sieciowe, ponieważ w dużym stopniu pozwala to na obniżenie kosztów funkcjonowania. Wynikać to może m.in. z posiadania wspólnego zarządzania, wspólnych dostawców, wspólnego zarządzania logistyczno-marketingowego, a także większej możliwości uzyskania pomocy finansowo-kredytowej. Minimalizacja kosztów jest realizowana głównie w formie powiązań sieciowych poziomych.

2. Maksymalizacja sprzedaży – realizowana w formie powiązań sieciowych pionowych. Małe i średnie przedsiębiorstwa oczekują, że wejście w takie powiązania może się przyczynić do wzrostu udziału w rynku, rozszerzenia rynków zbytu, zróżnicowania kanałów dystrybucji, przejęcia wartości dodanej.

3. Redukcja ryzyka – może nastąpić przez integrację zarówno poziomą, jak i pionową. Oczekuje się, że nastąpi zróżnicowanie linii produktowej, unowocześnianie wspólnego zarządzania oraz znacznych korzyści wynikających ze skali wytwarzania.

Łączenie się przedsiębiorstw i tworzenie sieci wiąże się przede wszystkim z oczekiwaną poprawą efektywności zgrupowanych podmiotów i umacnianiem ich siły konkurencyjnej. Znaczenie powiązań sieciowych dla małych i średnich przedsiębiorstw można określić poprzez korzyści wynikające z funkcjonowania w sieci. Należą do nich<sup>4</sup>:

- Redukcja niepewności działania na rynku. Powiązania sieciowe stwarzają warunki wzajemnej solidarności i zaufania w zmieniającym się otoczeniu.

<sup>3</sup> [Cygler 2002, s. 24].

<sup>4</sup> Tamże.

- Zwiększenie elastyczności. Małe i średnie przedsiębiorstwa mają większe zdolności dopasowania do zmieniającego się otoczenia. Struktury sieciowe dają możliwości na szybką realokację zasobów i poniesienie znacznie niższych kosztów z tym związanych.
- Możliwość pozyskania nowych zdolności rozwojowych – powiązania sieciowe pozwalają przedsiębiorstwom na znaczne zwiększenie zdolności produkcyjnych np. poprzez wykorzystanie wolnych mocy kilku partnerów w sieci. Struktury sieciowe sprzyjają racjonalizacji wykorzystania tych zdolności poprzez integrację działań partnerów i koordynację realizacji projektów.
- Łatwiejszy dostęp do deficytowych zasobów i umiejętności. Powiązania sieciowe sprzyjają wzajemnej wymianie zasobów i umiejętności pomiędzy uczestnikami sieci. Wspólne uczenie się, scentralizowanie zakupów, korzystanie z doświadczeń w zakresie zarządzania poszczególnymi zasobami prowadzi m.in. do obniżenia kosztów pozyskiwania zasobów. Takiej możliwości nie mają przedsiębiorstwa, które nie są zrzeszone w sieci.
- Szybka realizacja przedsięwzięć rozwojowych. Szybka reakcja na sygnały z otoczenia, większe możliwości mobilizacji zasobów oraz większe możliwości materialne i niematerialne dają możliwość szybkiej realizacji przedsięwzięć rozwojowych, które stanowią współcześnie podstawowe źródło przewagi konkurencyjnej.
- Pozyskiwanie informacji – informacja może być pozyskiwana w ramach jej przepływu między uczestnikami sieci. Istnieje też możliwość wspólnego jej pozyskiwania, co obniża koszty jej zdobywania.

Można stwierdzić, że struktury sieciowe powstają głównie w ramach tej samej branży. Przedsiębiorstwa z tej samej branży postrzegają siebie jako konkurencję i mogłyby się wydawać, że współpraca między nimi jest trudna lub wręcz niemożliwa. Jednakże doświadczenia ostatnich lat, a zwłaszcza wzorce krajów Unii Europejskiej, gdzie struktury sieciowe od lat funkcjonują z powodzeniem, zmieniły dotychczasowe podejście i nastawienie polskich przedsiębiorców do tego, że trzeba zacząć działać wspólnie, jednoczyć się, konsolidować, tworząc konsorcja lub struktury sieciowe bądź klastry. A wszystko po to, żeby być konkurencyjnym na rynku, żeby sobie pomagać i wspierać w prowadzeniu działalności gospodarczej.

### 3. Klastry

Jedną z bardziej popularnych form geograficznie zdeterminowanych sieci są klastry. Należy jednak podkreślić, że podstawową różnicą między siecią a klastrem jest to, że struktury klastrowe charakteryzują się koncentracją geograficzną, a struktury sieciowe nie zawsze. Ponadto struktury klastrowe są w większym stopniu zintegrowane z otoczeniem instytucjonalno-organizacyjnym prowadzenia działalności gospodarczej. Struktury sieciowe charakteryzują się integracją między przedsiębiorstwami, niekoniecznie wchodząc w powiązania z innymi elementami otoczenia,

w którym funkcjonują. W ostatnich latach obserwujemy coraz większe zainteresowanie tą formą integracji ze strony małych i średnich przedsiębiorstw. Zainteresowanie to wynika z tego, że struktury klastrowe mają istotne znaczenie i odgrywają ważną rolę w procesie podnoszenia konkurencyjności sektora małych i średnich przedsiębiorstw. W literaturze przedmiotu występuje wiele definicji klastrów. Najbardziej popularna jest definicja M. Portera, który definiuje klastry jako geograficzne koncentracje wzajemnie powiązanych przedsiębiorstw, wyspecjalizowanych dostawców (w tym dostawców usług), przedsiębiorstw z innych powiązanych sektorów i branż oraz instytucji otoczenia gospodarczego (np. uniwersytetów, izb handlowych) wzajemnie konkurujących oraz współpracujących<sup>5</sup>. Klaster jest to więc znajdująca się w geograficznym sąsiedztwie grupa przedsiębiorstw i powiązanych z nimi instytucji zajmujących się określoną dziedziną, połączonych podobieństwami i wzajemnie się uzupełniających. Klaster to przestrzenna koncentracja przedsiębiorstw, instytucji i organizacji wzajemnie powiązanych rozbudowaną siecią relacji o formalnym i nieformalnym charakterze, opartych na wspólnej trajektorii rozwoju (np. technologicznej, wspólne rynki docelowe itd.), jednocześnie konkurujących i kooperujących w pewnych aspektach działalności.

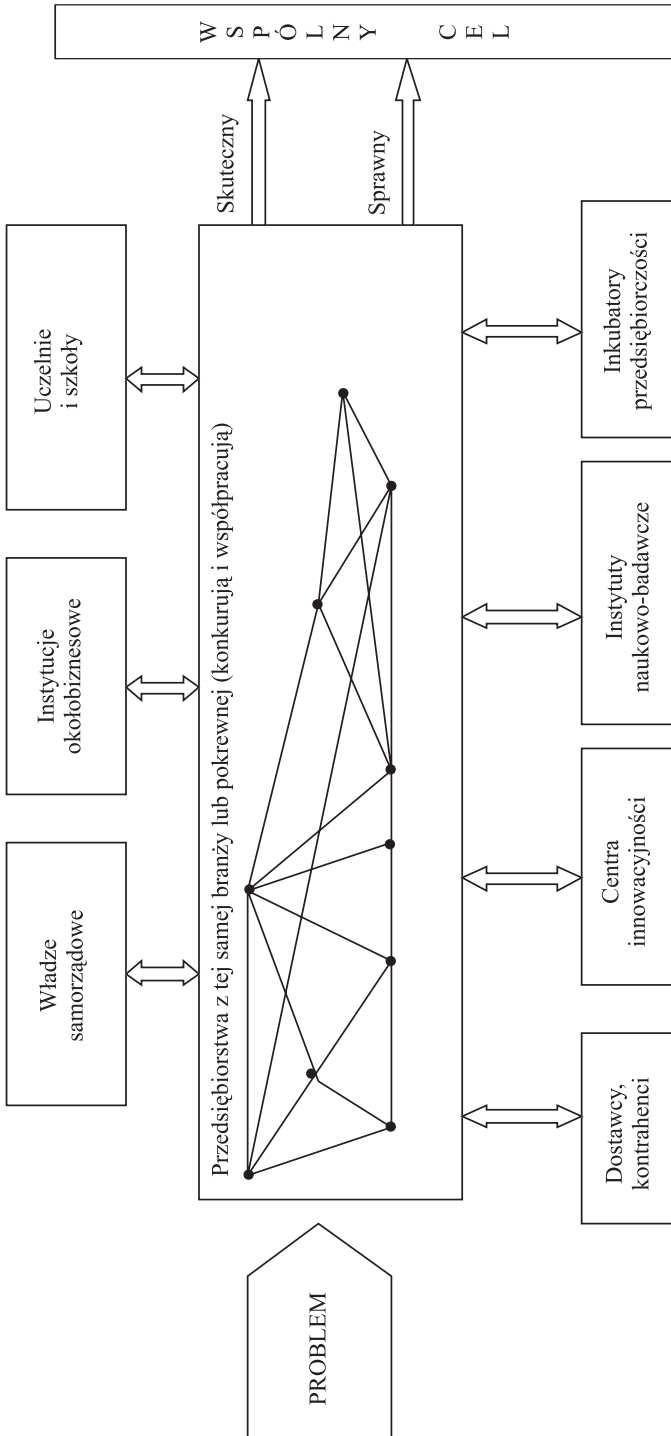
W polskich warunkach klaster najczęściej występuje jako zgrupowanie przedsiębiorców (przede wszystkim z jednej branży albo z jednej branży dominującej wraz z branżami pokrewnymi), którzy widzą we współpracy wspólny cel. Takie przejawy działalności gospodarczej, jak zdobywanie nowych rynków zbytu, poszerzanie działalności eksportowej, zwiększanie produkcji, transfer technologii, promocja produktu lub usługi, udział w targach, które na co dzień występują w ramach jednego przedsiębiorstwa, mogą również się odbywać pod wspólnym szyldem w ramach klastra. Zwykle sieć powiązań powstaje samoistnie wtedy, gdy pojawia się gospodarczy interes współpracy.

Na rys. 1 przedstawiono schemat funkcjonowania klastra. Jak wynika z analizy rysunku, główną zasadą funkcjonowania klastrów jest współpraca na rzecz wspólnego dobra albo rozwiązania wspólnego problemu. Z chwilą kiedy pojawia się problem, należy w pierwszej kolejności określić wspólny cel. Jeśli jest on już określony, to należy się zastanowić, w jaki sposób chcemy go wspólnie osiągnąć oraz jakie możemy odnieść korzyści ze wspólnego działania.

Należy podkreślić, że w literaturze polskojęzycznej funkcjonuje jednocześnie kilka terminów określających koncepcję klastra, np. jako lokalne systemy produkcji, będące tłumaczeniem francuskiego terminu *locaux systemes*, kompleksy przemysłowe, skupiska. Są to też dosłowne tłumaczenia z języka angielskiego słowa *cluster*, czyli grono, kiść, oraz inne terminy, np. wiązki przemysłowe, aż do spolszczonej nazwy – klaster<sup>6</sup>. Niezależnie od użytej nazwy następujące warunki determinują długofalowy sukces struktur klastrowych:

<sup>5</sup> [Porter 2001, s. 34].

<sup>6</sup> [Brodzicki, Szultka 2002, s. 10].



Skuteczny – działający z powodzeniem.

Sprawny – działający bez marnotrawstwa zasobów.

Rys. 1. Schemat funkcjonowania klastra

Źródło: opracowanie własne.

- rozpoznanie regionalnego potencjału przemysłu opartego na wiedzy,
- zidentyfikowanie i konsekwentne wspieranie mocnych stron regionu,
- usprawnianie działań lokalnych i regionalnych liderów i lobbing na rzecz innowacji technologicznych,
- rozwój przedsiębiorczości i jej najlepszych praktyk,
- występowanie różnorodnych form finansowania inwestycji,
- sprawne współdziałanie formalnych i nieformalnych sieci informacji,
- występowanie silnych instytucji badawczo-rozwojowych oraz edukacyjnych,
- skoncentrowanie długookresowej strategii rozwoju na jednoznacznie określonym celu.

Przedsiębiorstwa funkcjonujące w klastrze bardzo często nawiązują współpracę z jednostkami samorządu terytorialnego, instytucjami naukowo-badawczymi, ośrodkami akademickimi. Podsumowując, możemy stwierdzić, że klastr to sieć powiązanych gospodarczo przedsiębiorstw mających powód, aby ze sobą współpracować. Współpraca wymusza zdefiniowanie wspólnego celu, który chcą osiągnąć przedsiębiorstwa skupione w klastrze. Warunkiem funkcjonowania klastra jest bowiem zawsze postrzeżenie we współpracy osiągnięcia wspólnego celu.

Wspólne pozyskiwanie surowców, negocjacje cen, negocjowanie lepszych warunków zbytu towarów i usług, lobowanie na szczeblu regionalnym czy też nawet krajowym można osiągnąć, współpracując w ramach klastra. W ten sposób łatwiej przedsiębiorcom pozyskać wspólnie korzyści powstające z takiej współpracy, mają one większe szanse powodzenia i większą siłę oddziaływania, a tym samym większe szanse osiągnięcia swoich celów niż gdyby działały w pojedynkę. Dotyczy to zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw. Małe i średnie przedsiębiorstwa funkcjonujące w klastrach mają większe, niż działając osobno, możliwości rozwoju. Poprzez łączenie się w klastry małe i średnie przedsiębiorstwa mogą ponadto:

- zyskać silniejszą pozycję na rynku,
- konkurować z innymi przedsiębiorstwami, a nawet utrzymywać przewagę konkurencyjną,
- zwiększać elastyczność i szybciej reagować na zapotrzebowanie ze strony rynku,
- mieć lepszy dostęp do innowacji technicznych i informacji, a przez to zwiększać swoją innowacyjność,
- szybciej i łatwiej pozyskiwać coraz to nowsze źródła finansowania działalności gospodarczej,
- szybciej kreować nowe miejsca pracy poprzez wzrost liczby nowych przedsiębiorstw,
- obniżać koszty transakcji i uczestniczyć w intensywnej wymianie myśli technicznej,
- korzystać z kluczowych składników majątku i nie ponosić znacznych kosztów ich zakupu poprzez nieformalną sieć powiązań z innymi firmami.

Łączenie się małych i średnich przedsiębiorstw, instytucji okołobiznesowych, instytucji usługowych, naukowych może przynieść określone efekty w postaci dodatkowych zysków, większego udziału w rynku, innowacji w produkcji, usługach



lub zarządzaniu. Może to także przynieść korzyści w postaci efektów zewnętrznych: wzrostu dostępności specjalistycznych usług okołobiznesowych, inwestycji w infrastrukturę, zwiększenia dochodów ludności. Jak z tego wynika, podejście klastrowe w funkcjonowaniu małych i średnich przedsiębiorstw skoncentrowane jest na zależnościach pomiędzy członkami sieci produkcyjnej, wytwarzającymi produkty, świadczącymi usługi i tworzącymi innowacje. Podstawową cechą klastra jest sieć powiązań między podmiotami działającymi na danym obszarze geograficznym i w określonej branży. Zwykle sieć powiązań powstaje samoistnie wtedy, gdy pojawia się gospodarczy „interes” współpracy. Klastr inicjowany jest wówczas przez tworzące go przedsiębiorstwa. Możemy wtedy mówić o oddolnym sposobie powstawania klastra. Innym sposobem powstawania klastra jest sposób odgórny, gdy jego stworzenie jest zamiarem realizowanej polityki władz na poziomie lokalnym, regionalnym, narodowym czy ponadnarodowym.

A zatem klastr to sieć powiązanych gospodarczo podmiotów mających powód, aby z sobą współpracować, klastr tworzą więc podmioty ze swoim potencjałem, oraz powód (przyczyna) motywacja współpracy. Klastr jest więc determinowany takimi elementami, jak sektorowa i geograficzna koncentracja przedsiębiorstw, jak też oparciem na innej wspólnej trajektorii, np. bazie wiedzy czy technologii, oraz wzajemną wymianą wiedzy i współpracy między podmiotami<sup>7</sup>. Aby można było mówić o klastrze, oba te warunki muszą być spełnione. Gdy oba nie są spełnione, tj. występuje tylko koncentracja i bliskość geograficzna, to można mówić o aglomeracji, a nie o klastrze<sup>8</sup>. Również w świetle powyższego możemy stwierdzić, że nie ma jednej powszechnie stosowanej i zaakceptowanej definicji klastra. Niezależnie jednak od przyjętej definicji podstawą koncepcji klastrów jest wytworzenie połączeń kooperacyjnych między przedsiębiorstwami, dostawcami surowców i materiałów, dostawcami sprzętu, podwykonawcami, klientami oraz usługodawcami. Kooperacja przy jednoczesnej specjalizacji daje grupie przedsiębiorstw większą wspólną efektywność, zwiększa zdolność do modernizacji procesów i produktów. Zamiast bezwzględnie konkurować, przedsiębiorstwa tworzące klastr współzawodniczą między sobą, ale także pracują wspólnie nad poszukiwaniem nowych rozwiązań problemów dotyczących pokonywania barier infrastrukturalnych, dostawy surowców oraz zwiększania dostępu do rynków zbytu.

#### 4. Przykłady klastrów w Polsce

Oto wybrane przykłady klastrów zidentyfikowanych w Polsce<sup>9</sup>:

- **Dolina Lotnicza** – klastr skupia 20 podmiotów gospodarczych na terenie południowo-wschodniej Polski, oparty jest na tradycjach przemysłu lotniczego. Zaplecze naukowo-badawcze stanowi m.in. Politechnika Rzeszowska – Wydział

<sup>7</sup> [Wojnicka 2002].

<sup>8</sup> Tamże.

<sup>9</sup> [Grycuk 2003, s. 4]



Budowy Maszyn i Lotnictwa. W skład klastra wchodzi zarówno firmy duże, jak i te z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Na strukturę klastra Dolina Lotnicza składają się: PZL Mielec (zatrudniają 1300 osób); PZL Rzeszów (4600 osób); PZL Świdnik (2500 osób) oraz przedsiębiorstwa średnie: Goodrich Krosno; Snekma Polska; Fiat Bielsko-Biała, a także liczne małe przedsiębiorstwa zatrudniające od kilku do dwudziestu kilku osób, stanowiące fundament całego systemu.

- **Plastikowa Dolina** – klaster w branży tworzyw sztucznych, powstał w Tarnowie na bazie Zakładów Azotowych w Tarnowie – Mościcach SA. Na miejscu dostępny jest surowiec, niezbędne formy i urządzenia oraz potencjał zakładów mechanicznych przemysłu zbrojeniowego, który prowadzi także produkcje cywilną (może m.in. zaprojektować i wyprodukować niezbędne przyrządy i oprzyrządowanie). Klaster współpracuje z Zakładem Badawczym Tworzyw Sztucznych przy Zakładach Azotowych oraz szkołami wyższymi, m.in. Państwową Wyższą Szkołą Zawodową, Politechniką Krakowską, Technikum Chemicznym z Wydziałem Przetwórstwa Tworzyw Sztucznych. Partnerem jest także Dolina Plastikowa z Francji. Tarnowski klaster Plastikowa Dolina został powołany w celu rozwoju inicjatywy klastrowej traktowanej jako instrument służący konsolidacji działań przedsiębiorców, instytutów naukowo-badawczych, szkół i instytucji otoczenia biznesu.
- **Klaster Kotlarski z Pleszewa** skupia przedsiębiorstwa z terenu Wielkopolski (głównie powiatu pleszewskiego). Obszarem działań jest branża kotlarska, a dokładnie branża produktu regionalnego Kocioł Pleszewski (kocioł grzewczy centralnego ogrzewania). W klastrze skupionych jest ok. 76 firm. Klaster powstał w sposób naturalny, nie było tu żadnych działań odgórnych.

Można więc stwierdzić, że mamy do czynienia z tworzeniem się klastrów w polskiej gospodarce. Powstające w Polsce pierwsze inicjatywy klastrowe wskazują, że istnieje świadomość oraz potrzeba współpracy między przedsiębiorstwami o podobnych działaniach, usługach lub produktach.

Klaster może opierać się na instytucji działającej na rzecz grupy przedsiębiorstw lub być jedynie wspólną promocją w formie regionalnej marki. Większość klastrów na świecie jest partnerem dla władz publicznych w stymulowaniu rozwoju terytoriów. Należy jednak zaznaczyć, że klastry nie powstają drogą urzędowej regulacji. Jest to raczej oddolny proces, na który decydują się przedsiębiorstwa. Władze samorządowe mogą pełnić jedynie funkcję wspierającą.

Często wsparcie to, na przykład w Unii Europejskiej, ma formę przyznanych funduszy strukturalnych. Tworzenie klastrów i umiejętne wspieranie ich rozwoju Komisja Europejska uznaje za kluczowy priorytet nowej polityki przemysłowej oraz istotny element realizacji idei Europejskiego Obszaru Badań i Innowacji, a także potencjał dla skutecznego podnoszenia poziomu konkurencyjności gospodarek poszczególnych regionów Unii Europejskiej. Z tego względu w ramach wspólnotowej polityki strukturalnej (2007-2013) przewiduje się realizację działań typowych

dla polityki opartej na klastrach, m.in. wspieranie przedsiębiorstw „odpryskowych” wywodzących się z uniwersytetów, wspieranie interakcji pomiędzy przedsiębiorstwami a instytucjami badawczymi czy promowanie rozwoju inkubatorów przedsiębiorczości.

W Polsce Narodowy Plan Rozwoju na lata 2007-2013, którego celem jest podjęcie i uruchomienie przedsięwzięć zapewniających wysoki wzrost gospodarczy oraz umacniających konkurencyjność regionów, realizowany jest przez programy operacyjne. Wśród nich są programy, które przewidują finansowanie wspólnych przedsięwzięć rozwojowych, rozwój sieci współpracy i klastrów. Sieci i klastry o znaczeniu krajowym i międzynarodowym mogą otrzymać dofinansowanie w ramach Programu Operacyjnego „Innowacje – Inwestycje – Otwarta Gospodarka” – Priorytet 1 „Stymulowanie wspólnych przedsięwzięć gospodarczych” oraz w ramach Programu Operacyjnego „Nauka, nowoczesne technologie i społeczeństwo informacyjne” – Priorytet 1 „Wzmocnienie potencjału nauki”, Działanie 1.2.1 „Rozwój klastrów badawczo-technologicznych w oparciu o sieci i konsorcja naukowe”. Natomiast Regionalny Program Operacyjny stwarza możliwości dla lokalnych i regionalnych inicjatyw.

## 5. Podsumowanie

Obecnie zarówno w literaturze przedmiotu, jak i w praktyce gospodarczej wskazuje się szereg czynników, które wpływają na kształt i różnicują rozwój poszczególnych małych i średnich przedsiębiorstw. Działanie tych czynników powoduje, że możemy wyróżnić dwie płaszczyzny działania małych i średnich przedsiębiorstw. Na jednej znajdują się firmy z udziałem kapitału zagranicznego, a na drugiej polskie małe i średnie przedsiębiorstwa. Polskie przedsiębiorstwa są słabsze kapitałowo, kadrowo i technologicznie. W tej sytuacji konieczne wydaje się podjęcie takich działań, aby te przedsiębiorstwa mogły skutecznie i efektywnie nie tylko funkcjonować, ale i konkurować – na rynkach zarówno lokalnych, jak i globalnych.

Jednym z narzędzi, dzięki którym małe i średnie przedsiębiorstwa mogą się stać konkurencyjne oraz ekonomicznie stabilne, mogą być klastry, których istota i znaczenie zostały przedstawione powyżej, a których tworzenie obserwujemy także w Polsce. Działanie w obrębie klastra może pomóc małym i średnim przedsiębiorstwom w rozwiązywaniu wielu problemów, a także w pokonywaniu barier ich rozwoju.

Klastry w odniesieniu do małych i średnich przedsiębiorstw mogą spełniać szereg funkcji, takich jak:

- funkcję ukierunkowującą – traktowana jest jako punkt odniesienia przez wszystkich uczestników klastra, określa kierunki szczegółowych programów działania,
- funkcję stabilizującą – gwarantuje przedsiębiorstwom w dłuższym okresie stabilność reguł gry i zasad funkcjonowania,

- funkcję uwiarygadniającą – może stanowić gwarancję w przypadku pozyskiwania zewnętrznych źródeł finansowania,
- funkcję integrującą – zwłaszcza z otoczeniem,
- funkcję inspirującą – ma duży wpływ na tworzenie innowacji,

Mając na uwadze powyższe funkcje, małe i średnie przedsiębiorstwa mogą dostrzegać w tworzeniu klastrów szansę na lepszy rozwój, a szczególnie pomoc wzajemną i współdziałanie poszczególnych małych i średnich przedsiębiorstw w rozwiązywaniu problemów produkcyjnych, finansowych, logistycznych, kadrowych itp. Klustry mogą zapewnić małym i średnim przedsiębiorstwom zdecydowanie lepszą pozycję w negocjacjach i współpracy z dużymi, silnymi przedsiębiorstwami. Przede wszystkim pozwolą małym i średnim firmom lepiej dostosować się do specyfiki współczesnej gospodarki. Aby jednak to zapewnić, małe i średnie przedsiębiorstwa same muszą decydować o formie i zasadach współpracy z innymi przedsiębiorstwami, współpracującymi z nimi jednostkami badawczo-rozwojowymi, zespołami doradców, instytucjami finansowymi. Ponadto należy wspomóc w tych działaniach sektor małych i średnich przedsiębiorstw poprzez wprowadzenie w życie instrumentów polityki skierowanej na stymulowanie rozwoju klastrów na poziomie zarówno krajowym, jak i regionalnym, tym bardziej, że jak dowodzi praktyka, odnoszą one zazwyczaj duże sukcesy konkurencyjne w określonych dziedzinach działalności i są elementem, który towarzyszy niemal każdej gospodarce, głównie w krajach rozwiniętych.

## Literatura

- Brodzicki T., Szultka S., *Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw*, „Organizacja i Kierowanie” 2002 nr 4.
- Cygler J., *Alianse strategiczne*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2002.
- Grycuk A., *Koncepcja gron w teorii i praktyce zarządzania*, „Organizacja i Kierowanie” 2003 nr 3.
- Jagiello M., *Rozwój klastrów a konkurencyjność gospodarki państw kandydujących do Unii Europejskiej*, „Wspólnoty Europejskie” 2002 nr 9.
- Pierścionek Z., *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2003.
- Porter M., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
- Rybińska A., Tokaj-Krzewska A. (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2001-2002*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2003.
- Sobczyk G., *Strategie konkurencji małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu M. Curie-Skłodowskiej, Lublin 2006.
- Szultka S., Wojnicka E., *Skupiska działalności inwestycyjnej w Polsce. Przypadek przedsiębiorstw automatyki przemysłowej w regionie gdańskim*, „Ekonomista” 2003 nr 4.
- Szymoniak B., *Klustry wiejskie na Lubelszczyźnie – praktyka grupowej przedsiębiorczości*, „Organizacja i Kierowanie” 2003 nr 2.
- Władyniak A., *Małe i średnie firmy w Unii Europejskiej, krajach EFTA i państwach kandydujących do UE*, „Wspólnoty Europejskie” 2002 nr 9.
- Wojnicka E., *Rola klastrów innowacyjnych w Unii Europejskiej*, „Wspólnoty Europejskie” 2002 nr 5.

---

## **THE WEB CONNECTIONS IN SMALL ENTERPRISES ACTIVITY IN POLAND AND IN THE EUROPEAN UNION**

### **Summary**

Poland's entry into the European Union led to the confrontation of Polish small and medium-sized businesses with the tough foreign competition, both locally and abroad. Operating single-handed has proved increasingly difficult; therefore such businesses have started looking for various tools that would enhance their competitiveness and economic stability. One of these tools may consist in establishing networks and clusters of small and medium-sized companies. The goal of this paper is to clarify the cluster issue and indicate the benefits of establishing such clusters for small and medium-sized companies in Poland.