

Magdalena Rosińska

Uniwersytet Łódzki

WYKORZYSTANIE KONCEPCJI KLASTRA JAKO NARZĘDZIA POPRAWY KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW LOKALNYCH

1. Wstęp

Celem opracowania jest przedstawienie podejścia sieciowego jako jednego z możliwych modeli poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw lokalnych. Zaprezentowano koncepcję klastra, czyli powiązania służącego koncentracji przestrzennej podmiotów specjalizujących się w określonej dziedzinie i osiągającego specyficzne przewagi. Dzięki uczestniczeniu w tej formie powiązania przedsiębiorstwa podnoszą swoją konkurencyjność, co umożliwia im skuteczne zdobywanie nowych rynków, a tym samym konkurowanie na rynku globalnym.

Kształtowanie powiązania typu klastrowego wymaga jednak spełnienia pewnych warunków niezbędnych, aby ów organizm gospodarczy jako całość oraz każdy z podmiotów w nim zaangażowany osiągnęły przewagę konkurencyjną. W artykule wskazuje się przede wszystkim na czas oraz przychylne warunki otoczenia lokalnego jako podstawy rozwoju powiązania. Poglębianie więzi między uczestnikami stanowi bowiem pewien proces, postępujący w czasie i podzielony na etapy. W każdej z faz rozwojowych możemy wyróżnić pewne charakterystyczne cechy. Wymogiem powodzenia przedsięwzięcia jest dodatkowo istnienie przychylnej atmosfery, dla tworzenia tego typu modelu rozwojowego na danym obszarze.

Zmiany zachodzące we współczesnej gospodarce sprawiają, iż aby konkurować na rynku globalnym, trzeba uzyskać przewagę konkurencyjną, której źródłem są specyficzne czynniki regionalne. Zatem klaster jako skupisko przestrzenne może

stanowić załączek współpracy służącej uzyskaniu przewagi konkurencyjnej o charakterze globalnym.

2. Etapy rozwoju powiązań typu klastrowego

Podejście sieciowe (*network approach*) jako system powiązań przedsiębiorstw w celu optymalizacji ich działań na rynku pojawiło się pod koniec lat 70. XX w.¹ jako samodzielna sfera badań, jest więc dziedziną stosunkowo młodą. W niniejszym opracowaniu odwołam się jedynie do rozważań odnośnie do kreowania powiązań typu klastr (*cluster*), pomijając wcześniejsze badania dotyczące dystryktu przemysłowego (*industrial district*)².

M.E. Porter [9, s. 197-288; 10] określił mianem klastra „geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji (np. uniwersytetów, jednostek normalizacyjnych i stowarzyszeń branżowych), które w poszczególnych dziedzinach, konkurujących ze sobą, ale również współpracujących” [8, s. 246]. Definicję tę przyjmijmy za podstawę niniejszych rozważań³ [13, s. 263]. Analizując powiązania typu klastrowego w odniesieniu do rozwoju regionalnego warto natomiast odwołać się do klasyfikacji Cooke’a [2, s. 387-391; 11, s. 14]. Wyróżnił on trzy stopnie zaawansowania współpracy: klastr regionalny, regionalna sieć innowacji oraz regionalny system innowacji. Ich cechy wspólne to koncentracja regionalna i innowacyjność [1, s. 45-46]. Najwęższe ujęcie ograniczające działalność do współpracy na płaszczyźnie firm skoncentrowanych przestrzennie w ramach regionu to klastr regionalny (*regional cluster*). Oznacza wyłącznie zgrupowanie w ramach tego samego sektora, na niewielkim obszarze, niezależnie funkcjonujących firm. Bardziej zaawansowana współpraca przedsiębiorstw oparta na wypracowanych normach prawnych nazywana jest regionalną siecią innowacji (*regional innovation network*). Współpraca zwykle obejmuje wzajemne umowy lub porozumienia w celu pobudzenia innowacyjności i nowoczesnych rozwiązań technologicznych. Regionalny system innowacyjny (*regional innovation system*) to najwyższy stopień w hierarchii budowania wzajemnych powiązań. Obejmuje dodatkowo kontakty z obszarem na zewnątrz klastra. Jest to współpraca firm wewnętrznych oraz innych zewnętrznych instytucji oraz organizacji w celu rozwoju i promowania nowoczesnych technologii i innowacyjności w danym regionie.

Bez względu na założoną intensywność współpracy docelowej, kształtowanie powiązań klastrowych, czyli pogłębianie więzi między uczestnikami, to pewien

¹ Zwłaszcza za sprawą badań prowadzonych przez grupę IMP (Industrial Marketing and Purchasing) – założoną w 1976 r., badającej powiązania między współpracującymi firmami.

² Teoria zaprezentowana przez A. Marshalla jeszcze pod koniec XIX w.; por. [7], rozwijana bardzo szczegółowo i wieloaspektowo w pracach kolejnych badaczy.

³ W literaturze przedmiotu pojęcie „klastr” definiowane jest różnorodnie, jednak podstawowe założenia definicyjne są identyczne. Potwierdza to rozumienie pojęcia w ujęciu OECD [15].

proces⁴. Jest on rozłożony w czasie i dzieli się na pewne charakterystyczne etapy [11, s. 15; 3, s. 11]. Rozwój klastra przypomina rozwój organizmu żywego, a więc obejmuje ewolucję życia produktu na rynku, opisywaną jako cykl życia. Przyjmując za podstawę analizy klasyczną czteroetapową krzywą cyklu życia, możemy wyróżnić narodziny klastra, jego dynamiczny wzrost (rozwój), osiągnięcie dojrzałości oraz fazę schyłkową.

Przyjęcie czterofazowej krzywej cyklu życia wydaje się uzasadnione, choć wielu autorów opisujących teorię cyklu życia produktu wielokrotnie wprowadza dodatkowo fazę nasycenia, etap między fazą dojrzałości a fazą spadku (schyłku). Po rozszerzeniu analizy o obserwacje wielkości sprzedaży, poziomu zysku, przepływu gotówki czy zachowania podmiotów (konsumentów i konkurentów) nasycenie wydaje się jednak tylko jednym z elementów tego opisu. Dokonując szczegółowej charakterystyki działań marketingowych, ich celów, wielkości wydatków i istoty nacisku marketingowego w poszczególnych momentach funkcjonowania dobra lub usługi na rynku, również nie wydaje się zasadne, aby ujmować nasycenie rynku jako samodzielną fazę. W momencie nasycenia produkt przechodzi z fazy dojrzałości do fazy spadku. Nie następują natomiast żadne nowe procesy. Jedynie dotychczasowe funkcje ulegają jedynie stopniowej stabilizacji, następnie stagnacji, a w końcu wyhamowaniu. Potwierdza to także spojrzenie od strony działań w obszarze marketingu, czyli stosowania odpowiedniej mieszanki narzędzi marketingu-*mix*, tzw. 4P (produkt, cena, dystrybucja, promocja). Analiza BCG (*Boston Consulting Group* [6; 14]), czyli zestawienie odzwierciedlające dynamikę zmian wielkości sprzedaży oraz udziałów w rynku, odwołuje się również do czterofazowej koncepcji cyklu życia produktu (organizacji). Zatem omawiając zamiany dotyczące klastra, pozostaniemy przy czterech fazach jego rozwoju: narodzinach, wzroście, dojrzałości i schyłku.

W fazie narodzin klastra następuje koncentracja geograficzna podmiotów, zwykle związanych z określoną dziedziną, branżą bądź sektorem. Wybór miejsca lokalizacji działalności opiera się na endogenicznych cechach regionu. Na tym etapie ważne są zatem stymulanty lokalizacyjne służące do usytuowania klastra w określonym miejscu – klimat inwestycyjny dla biznesu, na który składają się klimat ekonomiczny, społeczny, administracyjny i polityczny.

Klimat inwestycyjny typu ekonomicznego składa się z dwóch elementów. Klimat ekonomiczny typu A obejmuje aktualną i oczekiwaną sytuację gospodarczą potencjalnego miejsca lokalizacji i warunkuje wstępne podjęcie decyzji o tworzeniu klastra. Klimat ekonomiczny typu B oceniany jest na podstawie stanu infrastruktury materialnej (np. transportowej, telekomunikacyjnej) oraz przewidywanych długookresowych zmian sytuacji gospodarczej, mających istotny wpływ na efektywność przyciągania kapitałów. Klimat społeczny kształtowany jest przez sytuację na rynku pracy oraz uwarunkowania społeczno-kulturowe wpływające na

⁴ Rozwój klastrów regionalnych opisują różni autorzy, dzieląc proces ten na różną liczbę etapów. Różnice widoczne są również w oficjalnych raportach i publikacjach. Por. np. *Regional Clusters in Europe*, European Commission 2002 oraz *European Trend Chart Report on Innovation, Thematic Report – Cluster Policies*, 2003.

jakość i bezpieczeństwo pracy, a także kwalifikacje lokalnej siły roboczej. Stanowi on istotny element oceny możliwości rozwojowych klastra. Skłonność do uwypuklania się niektórych cech wynika bowiem z tradycji, kultury, systemu wartości, czyli swoistej atmosfery miejsca powstawania [4, s. 163].

Klimat administracyjny to z kolei zakres wpływu władz (państwa) na życie gospodarcze, czego wyrazem jest np. polityka podatkowa, kontrola transferu dochodów, procedury dotyczące zakładania przedsiębiorstw. Za elementy składowe klimatu politycznego uznaje się zaś poglądy polityczne elit, dążenia ekonomiczne kół rządowych oraz rolę prywatnego biznesu w gospodarce. Należy zauważyć, iż zwykle podstawowym czynnikiem powodzenia przedsięwzięcia jest poparcie lub nawet czynne uczestnictwo władz publicznych. Bezpośrednie zaangażowanie wpływowych decydentów zwiększa zaufanie inwestorów i przyspiesza rozwój klastra. Przedsiębiorcy wyraźnie preferują przedsięwzięcia będące inicjatywą rządową, regionalną czy samorządową. Lobbing na rzecz niezbędnej dla klastra infrastruktury, naciski na poprawę regulacji administracyjnych czy subsydiowanie z środków publicznych mają bowiem wówczas znacznie większe szanse powodzenia [1, s. 45].

Koncentracja regionalna wyspecjalizowanych podmiotów sprawia, iż tworzy się za ich sprawą, a także w wyniku działalności władz lokalnych, zainteresowanych stymulowaniem rozwoju w danym regionie, profesjonalna baza infrastrukturalna. Następuje zgrupowanie infrastruktury produkcyjno-technicznej, transportowo-logistycznej, ale również naukowo-edukacyjnej i rozwojowo-badawczej, czyli czynników zarówno twardych, jak i miękkich. Bliskość terytorialna ułatwia obserwację działań konkurencji i wzmacnia rywalizację, co stanowi silny impuls pobudzający innowacyjność.

Faza wzrostu klastra to pogłębianie współpracy w ramach wspólnej sfery działań. Charakteryzuje się wysoką dynamiką zachodzących zmian. Klastrer przyciąga wielu nowych dostawców dóbr i usług komplementarnych upatrujących w nim potencjalnych odbiorców swoich produktów. Następuje wzrost liczby uczestników grona, a wejście do niego jest jeszcze stosunkowo łatwe, gdyż nie jest obarczone konkretnymi wymogami. Koncentracja wyspecjalizowanych ofert powoduje wzrost przejrzystości warunków, a tym samym poprawia efektywność dokonywanych wyborów. Konsekwencją dla odbiorców jest obniżanie kosztów pozyskiwania surowców i usług specjalistycznych. Dostawcy zaś, licząc na wykorzystanie efektu skali i obniżenia kosztów transakcyjnych (np. transportowych; lub obniżenia w wyniku wzrostu zaufania do klientów – np. dzięki ubezpieczeniom od ryzyka niewypłacalności kontrahenta), gotowi są do negocjacji warunków w ramach stałych kontraktów. Dynamiczny rozwój dotyczy także infrastruktury miękkiej, czyli rynku badań i rozwoju (B+R) czy szkoleń i podnoszenia kwalifikacji siły roboczej. Perspektywa rozwoju rynku stymuluje działania innowacyjne.

W fazę dojrzałości klastr wkracza w momencie, kiedy staje się wyraźnie identyfikowalnym obiektem na mapie gospodarczej i można określić jego granice. Wyodrębnienie z otoczenia częstokroć wiąże się już z instytucjonalizacją zarzą-

dzania i określeniem warunków uczestnictwa. Możemy nawet zaryzykować twierdzenie, iż staje się on rynkiem formalnym. Wejście na ten rynek zostaje uzależnione od spełnienia określonych kryteriów uczestnictwa. Pojawiają się liczne podmioty aplikujące, w ten sposób dokonywana jest ich naturalna selekcja.

Uczestnictwo w strukturze klastra niesie za sobą widoczne korzyści. Główne motywy skłaniające firmy do przeniesienia swojej działalności na ten obszar to możliwość korzystania z wewnętrznych baz danych, dostęp do specjalistycznej wiedzy i nowych rozwiązań organizacyjnych oraz technicznych i technologicznych. Uczestniczenie w szybkiej wymianie informacji daje efekt w postaci poprawy własnej pozycji konkurencyjnej podmiotu. W fazie dojrzałości produkty klastra posiadają na rynku ugruntowaną pozycję, co pozwala na ekspansywny rozwój udziału w rynku. Cechą charakterystyczną oferty jest identyfikacja marki. Dobra i usługi kreowane w ramach współpracy klastrowej postrzegane są zwykle jako nośniki najnowszych rozwiązań w danej dziedzinie. Specjalizacja oraz dyfuzja wiedzy pozwalają firmom osiągnąć przewagi kosztowe i jakościowe, co przyczynia się do wzrostu zapotrzebowania na produkty wytwarzane za pośrednictwem układu klastrowego i jego dalszej ekspansji na rynku.

Obserwujemy wszystkie zewnętrzne korzyści występujące jako efekt aglomeracji⁵: korzyści specjalizacji, korzyści informacji i komunikacji oraz korzyści powstania rynku wyspecjalizowanej siły roboczej. Klastr powoli osiąga swoją masę krytyczną [5, s. 7]. Nastąpiła, bowiem koncentracja pewnej liczby firm i innych instytucji stymulujących rozwój klastra. Po przekroczeniu tej wielkości widoczny staje się jednak spadek dynamiki wzrostu, czyli spowolnienie efektów rozwojowych. Zatrzymanie spadku efektywności klastra i ustabilizowanie jego produkcji na pewnym stałym, zadowalającym poziomie oznacza sukces strategii rozwoju. Według analizy BCG jest to faza „dojnej krowy”, czyli etap rozwoju niewymagający nadmiernych nakładów, dający równocześnie duży wolumen sprzedaży i maksymalną masę zysku. Krzywa cyklu życia zbliża się jednak nieuchronnie (chyba, że nastąpi ograniczenie np. liczby uczestników) do punktu przegięcia, czyli momentu nasycenia.

Wejście w fazę schyłkową rozpoczyna się zwykle po przekroczeniu przez klastr masy krytycznej. Zahamowanie postępowania wszystkich negatywnych konsekwencji tego faktu winno być podstawowym celem instytucji wpływających na rozwój lokalny. Masa krytyczna to pewna nieokreślona i trudno mierzalna wielkość klastra stanowiąca optimum. Klustry mogą mieć różne rozmiary i różnicowany zasięg terytorialny; warunkiem skuteczności ich funkcjonowania jest efektywne zarządzanie. Nieelastyczność mechanizmów kierowania klastrem powodująca „skostnienie” struktur i usztywnienie powiązań uczestników prowadzi zwykle do „uśpienia” konkurencji wewnętrznej, a tym samym do spadku skłonności do innowacji. Brak presji innowacyjnej wewnętrznej obniża konkurencyjność klastra.

⁵ Teoria aglomeracji została zapoczątkowana pracą A. Marshalla w 1890 r. [7].

Spada atrakcyjności produktów wytwarzanych przez klaster. Następuje obniżenie udziałów w rynku, a w konsekwencji wygaśnięcie efektów skali, wzrost kosztów, czyli utrata przewagi konkurencyjnej. Etap ten nazywany jest schyłkowym, niedostosowanie bowiem do zmian powoduje spadek efektywności i może doprowadzić, w skrajnym przypadku, do zakończenia współpracy i rozpadu (śmierci) klastra. Rozwiązaniem tego problemu wydaje się być systemowe, a nie zadaniowe ujęcie problematyki scalania firm danego obszaru.

3. Stymulanty powiązań lokalnych jako podstawa konkurencyjności

Odpowiednio prowadzona polityka zarządzania regionalnego może stymulować właściwe kierunki rozwoju współpracy lokalnych podmiotów. Dzięki zastosowaniu odpowiednio skonstruowanych systemów wsparcia zapobiega bowiem „uśpieniu” uczestników klastra, wymuszając ciągle działania innowacyjne. Istotne jest jednak wytyczanie wspólnych celów rozwojowych, jasno określonych i przedstawionych jako priorytet działań dla lokalnej społeczności. Innowacyjność powinna być bowiem nie celem samym w sobie, a elementem długookresowej kompleksowej strategii rozwoju. Brak wyraźnego, strategicznego systemu zarządzania klastrem, jako mechanizmu stymulowania lokalnej przedsiębiorczości, uniemożliwia przewyższanie wielu barier, a tym samym ogranicza możliwości osiągnięcia korzyści o charakterze długookresowym.

Bardzo istotne jest zatem nastawienie władz lokalnych do działalności skoncentrowanych przestrzennie podmiotów reprezentujących daną sferę produkcji i usług [12, s. 52]. Współpraca z władzami regionu pozwala na rozbudowę infrastruktury, zarówno twardej (np. transportowej, telekomunikacyjnej), jak i miękkiej (np. bazy badawczo-rozwojowej, systemu edukacyjnego). Ważnym czynnikiem rozwoju klastra jest przychyłność społeczności lokalnej. Pewne immanentne cechy regionu, wynikające z tradycji, kultury, wspólnego systemu wartości, przyspieszają podnoszenie konkurencyjności przedsiębiorstw korzystających z lokalnego rynku pracy.

Wykorzystanie koncepcji klastra jako narzędzia poprawy konkurencyjności lokalnych podmiotów wydaje się, zatem jak najbardziej uzasadnione. W ramach współpracy typu klastrowego kreowana jest bowiem swoista atmosfera przedsiębiorczości, funkcjonująca jako kultura lokalnej społeczności. Uczestnicy przekonani są, iż dobro jednostki (pojedynczego przedsiębiorstwa) zależy od sprawności funkcjonowania całej organizacji (klastra). Pomaga to władzom lokalnym w uzyskaniu akceptacji dla rozwiązań promujących przedsiębiorczość, poprawę konkurencyjności poprzez współdziałanie lokalne. Wtopienie klastra w lokalne otoczenie powoduje zaś zdobycie przychyłności miejscowych decydentów, a tym samym usunięcie lub załagodzenie barier administracyjnych. Współpraca w sieci podnosi wiarygodność uczestników, co wydatnie wpływa na poprawę jakości ich otoczenia finansowego. Dzięki temu łatwiej pozyskują oni środki na współfinansowanie wdrażanych projektów nawet innowacyjnych, czyli obarczonych znacznym ryzykiem.

Powiązanie podmiotów w ramach tego samego typu działalności nie tylko przyspiesza spełnienie wymogów standardowych, ale powoduje uzyskiwanie przewagi nad konkurentami w danej branży w postaci własnej wartości dodanej do ustalonego standardu. Istotą klastra jest bowiem szybki dostęp do wyspecjalizowanej wiedzy, jej wymiana i rozpowszechnianie najlepszych, sprawdzonych rozwiązań. Przyczynia się do kreacji i rozwoju sieci usług biznesowych oraz ułatwia pozyskiwanie informacji i różnorodnych środków wspomagających. W ten sposób polityka wspierania rozwoju powiązań typu klastrowego stanowi narzędzie poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw lokalnych. Stymuluje bowiem przedsiębiorczość, czyli aktywność na rzecz coraz lepszego poznania możliwości i szans płynących z otoczenia. Ułatwia także usuwanie zagrożeń i pokonywanie trudności dzięki kooperacji podmiotów wewnątrz klastra. Klastrer zatem jako załączek współpracy lokalnych firm służy uzyskaniu przewagi konkurencyjnej w długim okresie. Warunkiem jest jednak istnienie sprzyjającej polityki wspierania jego rozwoju przez władze lokalne i ustanowienie nowoczesnych systemów zarządzania nim.

Literatura

- [1] Bielska M., *Klaster*, „Monitor Unii Europejskiej” 2004 nr 5.
- [2] Kukliński A., Cooke P., *Industrial Districts, Innovation Networks and Economic Excellence*, [w:] *Baltic Europe in the Perspective of Global Change; Europa 2010 Series*, European Institute for Regional and Local Development University of Warsaw, Warszawa 1995.
- [3] European Commission, *European Trend Chart Report on Innovation, Thematic Report – Cluster Policies*, 2003.
- [4] Götz M., *Atrakcyjność inwestycyjna Polski dla kapitału zagranicznego*, [w:] *Przegląd Zachodni. Miejsce Polski w Europie*, Wydawnictwo Instytutu Zachodniego, Poznań 2004.
- [5] Gryczuk A., *Koncepcja grom w teorii i praktyce zarządzania*, „Organizacja i Kierowanie” 2003 nr 3(113).
- [6] Hise R.T., McDaniel S.W., *Cases in Marketing Strategy*, Merrill Columbus, 1984.
- [7] Marshall A., *Principles of Economics*, McMillan, London 1890 – przekład polski C. Znamierowski, *Zasady ekonomiki*, Wyd. M. Arcta, Warszawa 1925.
- [8] Porter M.E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
- [9] Porter M.E., *Clusters and Competition: New Agendas for Companies Governments and Institutions*, [w:] M.E. Porter, *On Competition*, A Harvard Business Review Book, Boston 1997.
- [10] Porter M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York 1990.
- [11] European Commission, *Regional Clusters in Europe*, Observatory of European SMEs” 2002 nr 3.
- [12] *Planning for Clusters. A Research Report*, Department of the Environment, Transport and the Regions, London, June 2000.
- [13] Rouvinen P., Ylä-Anttila P., *Finnish Cluster Studies and New Industrial Policy Making*, [w:] *Boosting Innovation, The Cluster Approach*. OECD Proceedings, Paris 1999.
- [14] Schoell W.F., Gultinan J.P., *Marketing*, Allyn and Bacon, London 1988.
- [15] Wojnicka E., Brodzicki T., Szultka S., *Clusters in Poland*. Raport Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową dla Programu LEED/OECD, „Clusters in Transition”.

CLUSTER CONCEPT AS A TOOL OF THE LOCAL ENTERPRISES' COMPETITIVENESS IMPROVEMENT

Summary

The aim of the paper is presentation of the network attitude as one of possible models of the local enterprises' competitiveness improvement. The concept of the cluster is described. It is understood as a kind of network which results in spatial concentration of the subjects specialized in the given area and gaining specific advantages.

The author points two basic presumptions of cluster-type connection in the area – time and positive local circumstances. The strengthening of the partners' attachments is a process, developing in time and divided into periods. The additional requirement of enterprise success is positive attitude towards such models development which is exemplified in local development policy.

The cluster, as a regional hub, is a basis for creation of competitiveness advantage of the global character because specific regional factors are value added to standard.

VYUŽITÍ KONCEPCE KLASTRU JAKO NÁSTROJE PRO ZLEPŠENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI MÍSTNÍCH PODNIKŮ

Anotace

Cílem příspěvku je prezentovat síťový přístup jako jeden z možných modelů pro zlepšení konkurenceschopnosti místních podniků. Je prezentována koncepce klastru, to znamená vazby, která slouží územnímu soustředění subjektů, které se specializují v jisté oblasti, a která dosahuje specifické převahy.

V příspěvku se poukazuje na dvě základní podmínky rozvoje vazeb klastrového typu na daném území: čas a příznivé podmínky lokálního prostředí. Prohloubení vazeb mezi účastníky určuje totiž jistý proces, který pokračuje v čase a je rozdělen do etap. Požadavkem úspěchu aktivity je i existence příznivé atmosféry pro vytváření rozvojového modelu tohoto typu na daném území – příslušná politika lokálního rozvoje.

Klaster je regionální seskupení, které je základem budování konkureční převahy globálního charakteru, protože specifické regionální faktory jsou přidanou hodnotou ke standardu.

NUTZUNG DES KLASTERKONZEPTE ALS WERKZEUG ZUR WETTBEWERBSFÄHIGKEITSVERBESSERUNG DER LOKALEN BETRIEBE

Zusammenfassung

Ziel dieser Arbeit ist die Darstellung der Netzanwendung als eines der möglichen Modelle zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der lokalen Betriebe. Das Konzept der Cluster wurde präsentiert, also Verbindungen, die der Raumkonzentration der Subjekte dienen, und die sich auf bestimmten Gebieten spezialisieren und spezifische Überlegenheit erreichen.

Im Artikel wurde auf zwei wichtige Bedingungen der Entwicklung verbunden mit dem Typ des Klusters auf gegebenem Gebiet hingewiesen: Zeit sowie günstige Bedingungen der lokalen Umgebung. Die Vertiefung der Bindung zwischen den Teilnehmern ist jedoch ein gewisser zeitlicher Prozess und er ist auf Etappen eingeteilt. Den Erfolg des Vorhabens garantieren zusätzlich eine freundliche Atmosphäre bei der Bildung eines Entwicklungsmodells von dieser Art auf gegebenem Gebiet – eine entsprechende Politik der lokalen Entwicklung.