

Jerzy Figuła  
Uniwersytet Wrocławski

# Lokalizacja firm źródłem przewagi konkurencyjnej. Koncepcje rozwoju gospodarki w oparciu o skupiska małych i średnich firm

## Wstęp

Każda licząca się gospodarka winna zająć znaczącą pozycję we współczesnym międzynarodowym podziale pracy. Należy poszukiwać źródeł przewagi konkurencyjnej, w oparciu o które możliwe będzie zdobycie znaczącej pozycji w eksporcie i BIZ na rynkach światowych. Gospodarka może opierać się na wielkich firmach i/lub małych i średnich przedsiębiorstwach (MŚP) zlokalizowanych w skupiska przemysłowe. Artykuł jest poświęcony koncepcjom rozwoju skupisk przemysłowych, które umożliwiają małym i średnim narodowym firmom rozwój i wzajemne wzmocnienie.

„Zintegrowane systemy opisuje bogata literatura. Mówi się o dystryktach przemysłowych, zapożyczając to określenie od Marshalla, o klastrach, gronach (Porter), o obszarach przemysłowych, o konstelacjach przedsiębiorstw. W rzeczywistości istnieje wiele typów zintegrowanych systemów małej przedsiębiorczości. Jedne systemy są dobrze opisane, inne systemy niejasno określone. Są systemy mniej lub bardziej ściśle związane z terytorium oraz systemy o bardziej lub mniej formalnych powiązaniach istniejących między firmami”<sup>1</sup>. „Powiązania i relacje sprzyjające osiągnięciu przewagi konkurencyjnej wykształcone pomiędzy firmami, organizacjami, istniejącymi na danym terytorium są różnie

---

<sup>1</sup> G. Fua, *L'industrializzazione del Nord Est e del Centro*, [in:] G. Fuà, C. Zacchia (a cura di), *Industrializzazione senza fratture*, Il Mulino, Bologna 1983, s. 24.

określane: cluster (USA, Wielka Brytania), sanchi (Japonia), systèmes productifs locaux (Francja)<sup>2</sup>, distretti industriali (Włochy).

## Dystrykty przemysłowe Alfreda Marshalla

„Dzięki walce o byt zdobywają przewagę te metody organizacji, które najbardziej mogą się rozwijać w danym otoczeniu; niekoniecznie natomiast te, które przynoszą większą korzyść otoczeniu. Chyba iż się zdarzy, że są należycie wynagradzane za wszystkie korzyści bezpośrednie i pośrednie, które przynoszą. W rzeczywistości tak nie jest”<sup>3</sup>.

Podstawy rozwoju dystryktów (okręgów) przemysłowych opisał w końcu dziewiętnastego wieku Alfred Marshall<sup>4</sup>. W pracy *Zasady ekonomiki* autor podkreśla siłę gospodarki opartej na dystrykcie przemysłowym, gdzie na jednym obszarze znajduje się wielka liczba producentów tych samych towarów.

Opisując dystrykt przemysłowy, Marshall wprowadza pojęcie „industrial atmosphere” – atmosfery przedsiębiorczości. W okręgu produkcyjnym „tajemnice fachowe przestają być tajemnicami, unoszą się jak gdyby w atmosferze, i nawet dzieci poznają wiele z nich nieświadomie. Nowa idea rozprzestrzenia się bardzo szybko; inni dodają do niej własne pomysły, powstają nowe idee. Dobra robota jest tu należycie oceniana, dodatnie strony wynalazków i ulepszeń w dziedzinie maszyn, metod wytwórczych i ogólnej organizacji przedsiębiorstwa zostają szybko omówione. Przedsiębiorcy w dystrykcie mają duży wybór robotników ze specjalnym wykształceniem. Ludzie przemieszczają się w rejony, gdzie istnieje możliwość pracy i duża ilość przedsiębiorców. Właściciel izolowanej fabryki ma kłopot, gdy opuści go bardzo wykwalifikowany pracownik. Również i ów pracownik nie znajdzie pracy, gdy istnieje na danym terenie jedna fabryka. W okręgu przemysłowym jest inaczej; siły społeczne współdziałają tu z ekonomicznymi, istnieją tu dobre warunki współpracy przedsiębiorców i pracowników. Obie strony mają możliwość łatwego zerwania współpracy i nawiązania nowej”<sup>5</sup>. Właściciel małego przedsiębiorstwa ma przewagę pod względem kontroli. W małym przedsiębiorstwie oko kierownika jest wszędzie i robotnicy nie mogą się skryć przed nim. Odpowiedzialność nie jest podzielona, nie ma źle przesyłanych poleceń, nie ma uciążliwego systemu kontroli.

<sup>2</sup> A. Balestri, *Governo locale e politiche attive di sviluppo territoriale*, Ravello, 6/8 dicembre 2001, s. 1–4.

<sup>3</sup> A. Marshall, *Zasady ekonomiki*, Wydawnictwo M. Arcta w Warszawie, Warszawa 1925, t. 2, s. 88, 246.

<sup>4</sup> *Ibidem*, s. 258.

<sup>5</sup> *Ibidem*, s. 262.

Według Marshalla dystrykt przemysłowy może obejmować jedno lub więcej centrów dostatecznie wyspecjalizowanych. Mogą istnieć dystrykty: włókiennicze, obuwnicze, wytwarzające jedwab itd. Rozwój przemysłu w danej miejscowości, gdy do niego w ogóle doszło, utrwał jej znaczenie na długie lata ze względu na korzyści, jakie dawał jej mieszkańcom, kupcom i kooperantom, a przede wszystkim przedsiębiorcom. Kiedy firma obrała właściwą lokalizację, zostawała w tym miejscu na długo, czerpiąc wielkie korzyści z miejsca, gdyż skupisko firm cechowało:

- szerokie rozpowszechnienie umiejętności i wiedzy;
- środowisko ciągłego wprowadzania inwencji i innowacji;
- rozwój handlu i transportu;
- możliwość bezpośredniego kontaktu (twarzą w twarz) w odniesieniu do transakcji kupna-sprzedaży;
- rozwój konkurencyjności między specjalistycznymi firmami w zakresie faz produkcji i typów produkcji czy wyrobów;
- rozszerzanie się rynku pracy specjalistycznej, czerpanie z napływowej i przyuczonej siły roboczej;
- przyciąganie przedsiębiorców oraz rozwijanie zdolności i umiejętności przedsiębiorców.

W sąsiedztwie okręgu zaczynają rozwijać się gałęzie pomocnicze, z których każda zajmuje się wąskim działem produkcji. Powstają nowe narzędzia czy materiały, kwitnie handel. Pomocnicze gałęzie pracują dla wielu gałęzi sąsiednich, mogą stosować najbardziej wyspecjalizowane, drogie maszyny, a ich koszt może się szybko zwracać. W okręgu, gdzie istnieje duża produkcja towarów jednego rodzaju, można osiągnąć oszczędności związane z użytkowaniem kosztownych maszyn, nawet gdy kapitały poszczególnych firm są małe.

Marshall wskazuje również na ujemne strony dystryktów. W okręgu o silnej specjalizacji brakuje pracy dla szerokiej rzeszy pracowników z różnych branż. W okręgach, gdzie rozwinął się przemysł wymagający od pracownika siły fizycznej, jak górniczy czy metalurgiczny, brakuje pracy dla kobiet. Stąd w okręgach przemysłu ciężkiego z czasem powstał przemysł dopełniający, np. włókienniczy, który dawał miejsce pracy kobietom.

Kryzys gałęzi stanowi poważne zagrożenie dla dystryktu opartego na jednej specjalizacji. Kryzys pojedynczej gałęzi nie jest tak istotny w miastach. Ciągły rozwój niektórych miast zdaniem Marshalla jest związany z korzyściami, jakie daje zróżnicowany rynek pracy, oparty na wielu specjalizacjach, na którym rozwinęły się liczne gałęzie przemysłu. W miastach skutki kryzysu jednej gałęzi będzie łagodził rozwój innej gałęzi.

Inne poważne niebezpieczeństwo dla dystryktu jest związane z powstaniem nowych źródeł zaopatrzenia dotychczasowych odbiorców dystryktu, powstaniem silnych ośrodków konkurencji lub np. brakiem surowców. Spadek popytu na to-

wary produkowane w okręgu czy brak surowców implikuje ograniczenie produkcji okręgu, a nawet stanowi zagrożenie jego bytu.

## Następcy Marshalla

Pionierskie studium Alfreda Marshalla uzupełniają i rozwijają: F. Perroux<sup>6</sup> (1955), Gunnar Myrdal (1957), Albert Hirschman (1958), którzy stworzyli w latach pięćdziesiątych koncepcje rozwoju.

Hirschman<sup>7</sup> podkreśla, że rozwój nie jest procesem automatycznym, ale zależy od czynników wewnętrznych i zewnętrznych. Do czynników wewnętrznych, oprócz rodzaju aktywności przyjętej na danym obszarze, można zaliczyć kapitał socjalny. Można wykazać, że rodzaj aktywności przyjętej na obszarze determinuje możliwości rozwoju całego obszaru i wpływa jednocześnie na kapitał socjalny. Kapitał socjalny stanowi podstawę rozwoju aktywności oraz przyszłych dochodów, jest także źródłem sił moralnych. Kapitał socjalny stanowi witalny element wzrostu instytucjonalnego i cywilnego, wpływa na stosunki pomiędzy przedsiębiorstwem a społeczeństwem, tworzy infrastrukturę, którą trudno zastąpić jakimikolwiek innymi czynnikami. Infrastruktura powstała na bazie kapitału socjalnego jest niezbędna w procesie akumulacji oraz dyfuzji wiedzy i umiejętności. Kapitał socjalny oraz rodzaj aktywności prowadzonej w regionie przemieszcza uwagę nie z pojedynczej firmy na system firm, jak to widział Marshall, ale kładzie nacisk na wartości łączne wykształcone i przyjęte w całym regionie.

Tam, gdzie przyjęła się nowa idea, dochodzi do dyskusji i sporów, tworzenia nowych koncepcji, teorii, nowej rzeczywistości. Obszar wraz z przyjęciem nowej idei przyciąga również osoby mające szczególne cechy: energiczność, wysoką inteligencję, zaangażowanie, pracowitość<sup>8</sup>. W imigracji Hirschman upatruje źródło wzrostu potencjału regionu. Nowi ludzie ze swoimi zdolnościami wnoszą wielki wkład w rozwój regionów, do których przybyli. Hirschman widzi natomiast w emigracji ludności utratę energii regionu.

Szwedzki uczoney Gunnar Myrdal w odmienny sposób opisał problem rozwoju ekonomicznego. Założył, że najbardziej prawdopodobne przyczyny rozwoju niektórych centrów tkwią w zdarzeniach historycznych, jakie miały miejsce na danym obszarze. Wyjątkowość tych zdarzeń miała wpływ na późniejszy rozwój przedsiębiorczości, przy czym, mówiąc o wyjątkowości zdarzeń, autor podtrzymywał, że podobne zdarzenia nie zaszły na innym obszarze. „Siła atrakcyjności jakiegoś ośrodka ma swoje źródła najczęściej w tej historycznej okoliczności,

<sup>6</sup> F. Perroux, *Note sur la notion de pôle de croissance*, „Economie Appliquée” 8/1955.

<sup>7</sup> A. Hirschman, *Felicità privata e felicità pubblica*, Il Mulino, 1983.

<sup>8</sup> A. Hirschman, *Rival Views of Market Society and Other Recent Essays*, Cambridge, Harvard University Press 1992, s. 34. Zob. A. Hirschman, *Le strategie di sviluppo economico*, La Nuova Italia, Firenze 1968.

że ongiś właśnie tam coś zapoczątkowano z dobrym skutkiem, jakkolwiek w wielu innych miejscowościach można by to było uczynić równie dobrze, a nawet lepiej. Z biegiem czasu stale rosnące wewnętrzne i zewnętrzne korzyści, rozumiane w najszerszym znaczeniu tego słowa, a więc obejmujące czynniki takie, jak łatwą komunikację, ludność wyszkoloną w różnych zawodach, społeczeństwo przedsiębiorcze, świadome swojego rozwoju i rosnącej przestrzeni życiowej, wzmacniały i podtrzymywały nieustanny rozwój uprzywilejowanych miejscowości i regionów kosztem innych, w których w przeciwieństwie – względna stagnacja lub zacofanie stało się zasadą”<sup>9</sup>.

Myrdal twierdzi<sup>10</sup>, że zdarzenia historyczne stanowiące przyczynę rozwoju przedsiębiorczości są dobrze udokumentowane. Zdaniem autora można podać wiele przykładów rozwoju firm w miejscach, gdzie zostały założone.

Rozważanie sprzężeń i procesów kumulacyjnych doprowadziło Myrdala do stworzenia koncepcji niezrównoważonego wzrostu regionów. Zdaniem autora „liberalizacja rynków i ich rozszerzanie daje często tak wielką przewagę konkurencyjną ustabilizowanym już ośrodkom ekspansji gospodarczej, że przemysł i rzemiosło działające uprzednio w innych ośrodkach przestają się rozwijać”<sup>11</sup>. „Podstawową myślą, którą pragnę wyłożyć, jest to, że gra sił rynkowych w normalnych warunkach raczej pogłębia, a nie wyrównuje nierówności między regionami”<sup>12</sup>.

Procesowi wzrostu gospodarczego towarzyszą kontrasty regionalne. Stopa wzrostu regionów zacofanych zależy od wpływu, jaki wywierają na regiony zacofane regiony rozwinięte. Regiony rozwinięte dają impuls do wzrostu przedsiębiorczości, aktywności przemysłowej, innowacyjności w regionach zacofanych, jednak ten pozytywny wpływ ma słabsze oddziaływanie niż wpływ negatywny. Regiony rozwinięte drenują zasoby surowców i wiedzy słabszych regionów, lokują tam nadwyżki produkcyjne, odpady oraz niskopłatne elementy łańcucha produkcji. Negatywne powiązania systemu światowej gospodarki rynkowej są przyczyną stałego upośledzenia słabszych ekonomicznie regionów, przypisania im drugorzędnej roli, spełniania niskopłatnych funkcji w społecznym podziale pracy. Myrdal stwierdza, że „gra sił rynkowych prowadzi zwykle do wzrostu, a nie do spadku nierówności pomiędzy regionami. Siły rynkowe prowadzą do skupienia w pewnych obszarach tych działalności, które przynoszą wzrastające przychody wraz ze wzrostem skali działalności”<sup>13</sup>.

<sup>9</sup> G. Myrdal, *Teoria ekonomii a kraje gospodarczo nierozwinięte*, Polskie Wydawnictwo Gospodarcze, Warszawa 1958, s. 49.

<sup>10</sup> F. Dallari, *Il distretto industriale tra spazio e territorio. Dispense di Geografia Applicata*, Dipartimento di Scienze Economiche, Università di Bologna, Bologna 2002, s. 10.

<sup>11</sup> G. Myrdal, *op. cit.*, s. 51.

<sup>12</sup> *Ibidem*, s. 48.

<sup>13</sup> R. Domański, *Zasady geografii społeczno-ekonomicznej*, PWN, Warszawa–Poznań 1998, s. 165.

Współcześnie rośnie giętkość alokacji procesów produkcyjnych, które mogą być zlokalizowane w najlepszych dla siebie warunkach. Przemysły dojrzałe lokują swoją działalność na peryferiach kraju lub za granicą, w państwach, gdzie istnieją duże zasoby taniej niewykwalfikowanej i niskopłatnej siły roboczej. Przemysły oparte na wysokich technologiach lokują swoją działalność na obszarach, gdzie istnieje wysoki potencjał techniczno-kulturowy, gdzie istnieją wykwalifikowane, wyspecjalizowane kadry, gdzie pozytywne cechy środowiska lokalnego umożliwiają rozwój nowoczesnego przemysłu.

Prace Myrdala i Hirschmana uzupełnia francuski ekonomista Perroux, który w latach pięćdziesiątych stworzył teorię biegunów (centrów) wzrostu. Perroux uważa, że wzrost gospodarczy nie występuje wszędzie. Wzrost gospodarczy występuje na obszarach lub w punktach rozwoju o różnej dynamice wzrostu. Te obszary lub punkty można określić jako „siły napędowe”, siły motoryczne, bieguny wzrostu lub centra wzrostu. Za bieguny wzrostu można uznać wybrane sektory lub firmy pobudzające wzrost regionu, a w konsekwencji całej gospodarki. Bieguny wzrostu, czyli sektory napędzające lub firmy będące motorem rozwoju regionu, musi charakteryzować<sup>14</sup>:

- odpowiednia wielkość sektora lub firmy;
- szybki rozwój (wzrost) sektora lub firmy;
- szerokie relacje *input-output* między liderem a wieloma firmami, za pomocą których może dojść do szybkiej transmisji wzrostu przeniesionego następnie na otoczenie zewnętrzne;
- wprowadzanie inwencji i innowacji.

Perroux dokonuje rozróżnienia pomiędzy biegunem rozwoju a biegunem wzrostu. Biegun rozwoju posiada zdolność kształtowania dialektyki pomiędzy strukturą ekonomiczną a socjalną, której efektem jest kompleksowy wzrost stosunków socjalnych oraz ekonomicznych w okręgu, rzutujących na wielokierunkowość rozwoju. Można powiedzieć, że struktura ekonomiczna i socjalna okręgu stanowią dialektyczną całość. Perroux uważa również, że intensyfikacja działalności gospodarczej może być następstwem sąsiedztwa (bliskości) oraz kontaktów międzyludzkich. Poprzez sąsiedztwo formuje się tradycja okręgu, tworzy się duch wspólnoty oraz dobre stosunki między pracownikiem a pracodawcą.

Biegun wzrostu posiada zdolność indukcji wzrostu, co przejawia się w lepszych wynikach ekonomicznych sektora lub firm tworzących elementy bieguna. Perroux opisuje atmosferę wzrostu, klimat przedsiębiorczości, który charakteryzuje się wpływem inwencji na nowe projekty, szerokim rozpowszechnieniem imitacji, produkcją nadwyżek. Wzrost przejawia się w różny sposób i ma różnorodny wpływ na gospodarkę. Oprócz wpływu o charakterze zmiennym, niejednoznacz-

<sup>14</sup> F. Dallari, *op. cit.*, s. 5–9.

nym istnieją również obszary wzrostu, które silnie oddziałują na gospodarkę. Przejęcie wzrostu, wywołanego w centrum wzrostu, przez inne firmy i inne sektory, tzw. przemysły pobudzone, następuje w wyniku współpracy ośrodka napędzającego (sektora lub firmy) ze swoim otoczeniem. W procesie wzrostu czołową rolę odgrywa tzw. przemysł napędowy, motoryczny. Należy on do nowoczesnych i ważnych dla gospodarki dziedzin produkcji. Reprezentantem przemysłu napędowego może być duży i dobrze prosperujący zakład, który ma rozgałęzione powiązania z innymi przemysłami. Szeroko zakrojoną działalnością przemysł napędowy pobudza wzrost całego regionu, zwiększając zatrudnienie, siłę nabywczą ludności oraz przyciągając nowe działalności.

Szczególnie korzystne jest powstawanie nowych działalności produkcyjnych, ich powiązania i współpraca z przemysłem napędowym. Są to tzw. przemysły pobudzone, z którymi przemysł napędowy dokonuje dużych transakcji (zakup lub sprzedaż dóbr). Dzięki temu wzrost produkcji przemysłu napędowego rozszerza produkcję w przemysłach pobudzonych. Proces pobudzania obejmuje także inne dziedziny działalności w regionie, nie tylko produkcyjne, ale i usługowe (otoczenie biznesu, administracja) oraz socjalne (oświata, ochrona zdrowia). Wszystko to składa się na obraz wysokiej koniunktury w regionie, sukces regionu. Perspektywa dalszego rozwoju przyciąga nowe inwestycje.

Na obszarach nieobjętych procesem wzrostu następuje zdaniem Perroux stagnacja. Inwestorzy nie widzą tam warunków i możliwości prowadzenia efektywnej działalności. Dochodzi do drenażu zasobów tych obszarów, odpływu surowców i wykwalifikowanej siły roboczej, co pogłębia ich zacofanie. Słabsze regiony tracą rynki zbytu na rzecz dóbr wytwarzanych w silniejszych regionach.

W rzeczywistości jednak przestrzenna nierównomierność wzrostu regionów nie ma dwubiegowego charakteru. Zwiększona intensywność rozwoju biegun wzrostu aktywizuje mniej dynamiczne obszary oraz regiony przyległe. Biegun wzrostu współpracuje z regionalnym zapleczem. Efektem współpracy jest wykorzystywanie produktów lokalnych, inwestowanie przemysłu napędowego w działalności uzupełniające, poszukiwanie nowych zasobów pracy itd. Korzyści biegun wzrostu przenoszą się na słabiej rozwiniętą część regionu i poza region.

„Pomarshallowski” rozwój teorii obszaru został zignorowany. Powodów lekceważenia teorii rozwoju gospodarczego w oparciu o siły okręgu było wiele. Jednym z głównych było powszechnie lansowane twierdzenie, iż wolna gra sił rynkowych określa regiony ekonomicznego wzrostu oraz decyduje o lokalizacji produkcji, czyli różnicuje potencjał wzrostu. Potrzebny był wiek, by uznać wagę prac Marshalla w zakresie koncentracji rozwoju produkcji (robi to Porter<sup>15</sup>).

<sup>15</sup> „Alfred Marshall w *Zasadach ekonomiki*, pracy z 1890 roku, zamieścił fascynujący rozdział dotyczący zewnętrznych czynników lokalizacji skupisk przemysłowych” (M.E. Porter, *O konkurencji*, PWE, Warszawa 2001, s. 257).

## Porter – lokalizacja firm źródłem przewagi konkurencyjnej

Są trzy powody powrotu do koncepcji Marshalla:

1. Prace M.E. Portera<sup>16</sup> (1990, 1998) dotyczące terytorialnych skupisk przemysłowych, gron (cluster), ich rozwoju i konkurencyjności. Szeroko zakrojone<sup>17</sup> badania empiryczne nad konkurencyjnością prowadzone w wielu krajach pod kierunkiem Portera.

2. Rozwój nowej geografii ekonomicznej na bazie prac Krugmana<sup>18</sup> (1991). Prace te stanowią obszerną bazę teoretyczną omawiającą procesy formacji i rozwoju na obszarze skupisk przemysłowych.

3. Podkreślenie wagi wzrostu opartego na możliwościach lokalnych<sup>19</sup>.

Konkurencyjność według Portera „nie ogranicza się jedynie do strategii rywalizacji, polegającej na minimalizacji kosztów w stosunkowo zamkniętej gospodarce, gdzie decydującą rolę odgrywa względna przewaga czynników produkcji (pracy i kapitału), a w najnowszych analizach ekonomii skali. Konkurencyjność ma charakter dynamiczny, polega na innowacji i na poszukiwaniu strategicznych różnic”<sup>20</sup>. Autor twierdzi, że firmy są w dużym stopniu zależne od lokalizacji i że zależność ta wykracza znacznie poza ramy stawek podatkowych, kosztów energii, płac itd.

W gospodarce opartej na wiedzy rośnie rola lokalizacji i gron. „Grono to znajdująca się w geograficznym sąsiedztwie grupa przedsiębiorstw i powiązanych z nimi instytucji zajmujących się określoną dziedziną, połączona podobieństwami i wzajemnie się uzupełniająca”<sup>21</sup>. „Grona są nowym, komplementarnym sposobem rozwoju gospodarczego. Wiedza na temat gron umożliwia poznanie potencjału obszaru, jego gospodarki, ograniczeń jego rozwoju. Paradoksalnie najtrwalsze rodzaje przewagi konkurencyjnej w gospodarce mają charakter lokalny. Przypisanie większego znaczenia w gospodarce raczej gronom niż odosobnionym firmom i sektorom pozwala na dostrzeżenie ważnych elementów istoty konkurencyjności i roli lokalizacji w przewadze konkurencyjnej”<sup>22</sup>. Istnienie i rozwój gron świadczy o zewnętrznych źródłach konkurencyjności leżących poza przed-

<sup>16</sup> M.E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, Nowy Jork 1990; M.E. Porter, *On competition*, Harvard Business School Press, Boston 1998.

<sup>17</sup> Prace trwały cztery lata i dotyczyły dziesięciu czołowych gospodarek świata: USA, Japonia, RFN, Wielka Brytania, Włochy, Szwecja, Dania, Korea Płd., Singapur, Szwajcaria.

<sup>18</sup> P. Krugman, *Geography and Trade*, Mit Press, Boston 1991; P. Krugman, *Increasing returns and economic geography*, „Journal of Political Economy”, 99/1991.

<sup>19</sup> G. Pellegrini, *Localizzazione e aggregazioni d'impresa: distretti e cluster*, Dipartimento di Scienze Statistiche, Università di Bologna. <http://www2.stat.unibo.it/mazzocchi/rimini/Docs/Stataz6.doc>

<sup>20</sup> M.E. Porter, *O konkurencji*, s. 260.

<sup>21</sup> *Ibidem*, s. 248.

<sup>22</sup> *Ibidem*, s. 335.



siębiorstwem, a nawet poza sektorem, do którego przedsiębiorstwo należy. Grona są siłą napędową eksportu i magnesem przyciągającym inwestycje zagraniczne. Stan gron wpływa na stan firmy. Grona wymuszają na władzy prowadzenie odpowiedniej polityki, która stanowi zaledwie jeden z elementów rozwoju gron. Nie ma żadnych gwarancji rozwoju gron. Proces rozwoju grona, jeżeli w ogóle do niego dojdzie, przypomina reakcję łańcuchową.

Porter opisuje wpływ gron na wydajność i innowacyjność. W zakresie oddziaływania gron na wydajność Porter wskazuje na dostęp do wyspecjalizowanych czynników produkcji: maszyn, narzędzi, surowców, specjalistycznych usług i siły roboczej. Możliwość zaopatrzenia na miejscu minimalizuje koszty transportu, koszty zapasów, skraca czas oczekiwania na dostawę, optymalizuje serwis, obsługę posprzedażną itd. W gronie jest dobry dostęp do informacji w zakresie: techniki, technologii, struktury popytu, potrzeb nabywców, dostaw, rynków zbytu, organizacji produkcji itd. Powszechności informacji w gronie sprzyja bliskie sąsiedztwo firm, bieżące i masowe kontakty z dostawcami i odbiorcami, którzy w wielu wypadkach stanowią elementy grona. Porter wskazuje na komplementarność elementów grona. Zła praca jednego elementu grona pogarsza funkcjonowanie całości. Bliskość lokalizacji ułatwia powiązania procesowe i technologiczne oraz bieżącą kooperację elementów grona. Zacieśniają się związki między: wzornictwem, logistyką, produkcją, obsługą, marketingiem itd. Na poziom wydajności wpływają również zachęty; firmy z grona prowadzą działalność w podobnych warunkach. Rywalizacji sprzyja: nacisk konkurencji, chęć wybicia się w gronie, presja wywierana przez podobne firmy. Kierownicy firm uzyskują lepsze dane niezbędne w podejmowaniu właściwych decyzji dzięki porównaniu kosztów w różnych przekrojach, efektywności, wydajności maszyn itd.

Grono podnosi reputację oraz prestiż miejsca, wpływa na dostęp do instytucji i dóbr publicznych. Informacje zgromadzone przez grono można traktować jako dobro publiczne. Potrzeby grona wyznaczają kierunek inwestycji publicznych. Wyspecjalizowana infrastruktura uwzględnia potrzeby grona: programy oświatowe, wystawy, targi branżowe, państwowe instytucje wspomagające. Działalność grona na rzecz regionu, np. budowa boisk sportowych, utrzymywanie drużyn sportowych.

W książce *Geografia i handel* Krugman<sup>23</sup> porusza problemy lokalizacji produkcji. Autor uważa, że struktura typu rdzeń/peryferie jest ściśle związana ze skalą produkcji narodowej. Obecność odpowiednio wysokiej liczby firm i pracowników w obrębie silnej lokalizacji wywołuje proces kumulacji polegający na coraz szerszym zainteresowaniu miejscem nowych firm, które wchodzi do okręgu. Krugman (podobnie jak Myrdal) – wyraża myśl, że zdarzenia, jakie miały miejsce w historii danej lokalizacji, związane z tą lokalizacją wpływają na decyzje o inwestycjach w siłę gospodarczą danego obszaru. Wskazuje na trzy podstawowe czynniki, któ-

<sup>23</sup> P. Krugman, *op. cit.* Zob. również: G. Pellegrini, *op. cit.*, s. 28–31.

re prowadzą do koncentracji geograficznej produkcji: wysoki poziom ekonomii skali; niskie koszty transportu; wysoka skala produkcji niezwiązana z określoną lokalizacją geograficzną, niezwiązana z terytorium, a zatem ruchoma.

Model Krugmana funkcjonuje następująco: jeśli ekonomia skali jest znacząca, gdy koszty transportu nie są wysokie oraz gdy brakuje wyraźnych węzłów lokalizacji produkcji, wówczas każdy producent samodzielnie wybiera lokalizację dostosowaną do własnych kryteriów, popytu i potrzeb. W celu zminimalizowania kosztów przedsiębiorca decyduje się na lokalizację produkcji w miejscach o wysokim popycie, gdzie zdecydowała się ulokować produkcję duża liczba przedsiębiorstw, które zgłaszają wysoki popyt na czynniki produkcji, na specjalistyczne usługi oraz wykwalifikowaną siłę roboczą. Ten mechanizm sam się napędza – odpowiednio wysoka koncentracja przedsiębiorstw na danym terenie indukuje siły, które wpływają na dalszy wzrost wejść do okręgu przemysłowego.

## Zakończenie

Oparcie funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw na skupiskach przemysłowych wydaje się nakazem chwili. Wzory należy czerpać z opisanych i funkcjonujących w wielu krajach rozwiązań. Ważne jest wykształcenie społeczeństwa przedsiębiorczego, opartego na profesjonalizmie i pasji w działaniu, ceniącego wartości lokalne, z których wyrosło. Uwagi A. Marshalla, M.E. Portera oraz innych autorów winny wnieść wkład w rozwój małej i średniej przedsiębiorczości.

## Bibliografia

- Balestri A., *Governo locale e politiche attive di sviluppo territoriale*, Ravello, dicembre 2001.
- Dallari F., *Il distretto industriale tra spazio e territorio. Dispense di Geografia Applicata*, Dipartimento di Scienze Economiche, Università di Bologna, Bologna 2002.
- Fua G., *L'industrializzazione del Nord Est e del Centro*, [in:] G. Fuà, C. Zacchia (a cura di), *Industrializzazione senza fratture*, Il Mulino, Bologna 1983.
- Hirschman A., *Felicità privata e felicità pubblica*, Il Mulino, Bologna 1983.
- Hirschman A., *Le strategie di sviluppo economico*, La Nuova Italia, Firenze 1968.
- Krugman P., *Geography and Trade*, MIT Press, Boston 1991.
- Krugman P., *Wracają problemy kryzysu gospodarczego*, PWN, Warszawa 2001.
- Marshall A., *Zasady ekonomiki*, Wydawnictwo M. Arcta w Warszawie, Warszawa 1925.
- Myrdal G., *Teoria ekonomii a kraje gospodarczo nierozwinięte*, Polskie Wydawnictwo Gospodarcze, Warszawa 1958.
- Pellegrini G., *Localizzazione e aggregazioni d'impresa: distretti e cluster*, Dipartimento di Scienze Statistiche, Università di Bologna, Bologna 2001.
- Perroux F., *Note sur la notion de pôle de croissance*, „Economie appliquée” 8/1955.
- Porter M.E., *O konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.

## **Location of enterprises as a source of advantage in competition. Concepts of economy development based on clusters of small and medium enterprises**

### Summary

The author presents concepts of development of industrial clusters facilitating development and mutual reinforcement of small and medium enterprises. Each subject affected by market forces experiences the significance of location and the resulting consequences. Alfred Marshall was the first to observe the significance of location and emerging industrial districts supported by social and economic forces. A. Hirschmann, G. Myrdal and F. Perroux pioneered the idea of external and internal factors, historical events and theories of polar growth. M.E. Porter observed that location and the surrounding cluster constitutes a source of advantage in competition. Nobel Prize winner in economics, Paul Krugman, points out that industrial district constitute self-propelling mechanisms due to their favourable location.