

Anna Maria Lis*

Ewa Romanowska**

Internacjonalizacja struktur klastrowych w Polsce w świetle badań benchmarkingowych

Wstęp

W dobie globalnej konkurencji oraz silnej międzynarodowej integracji ekonomicznej obserwuje się wzrastającą rolę procesów umiędzynarodowienia działalności gospodarczej oraz form kooperacji w postaci klastrów przemysłowych. Istnieją liczne badania i bogata literatura przedmiotu poświęcone sieciom klastrowym oraz internacjonalizacji podmiotów na poziomie mikro- i mezoekonomicznym.

Celem niniejszego artykułu jest prezentacja i omówienie badań benchmarkingowych w zakresie internacjonalizacji klastrów, przeprowadzonych w latach 2010, 2012 i 2014. Analiza porównawcza trzech edycji badawczych umożliwi zarówno wskazanie istotności procesów umiędzynarodowienia w opinii koordynatorów struktur klastrowych, jak również zademonstrowanie zmian i poziomu dywersyfikacji w obszarze umiędzynarodowienia badanej grupy. Próba badawcza w trzech analizowanych okresach obejmuje inicjatywy klastrowe, choć w samych badaniach benchmarkingowych stosowano zamiennie pojęcia: klastrowy i inicjatywa klastrowa. W związku z tym, iż wyżej wymienione pojęcia nie są tożsame, w opracowaniu zostały one osobno zdefiniowane. Dla ułatwienia jednak autorki posługują się obydwoma terminami.

Artykuł składa się z dwóch części. Pierwsza poświęcona jest przeglądowi literatury dotyczącej problematyki klastrów i procesów umiędzynarodowienia. Szczególny nacisk położony został na prezentację istniejących w naukach ekonomicznych związków pomiędzy klastrem a internacjonalizacją oraz na analizę znaczenia współpracy klastrowej dla umiędzynarodowienia przedsiębiorstw. W drugiej części omówione zostały wyniki trzech edycji badań benchmarkingowych dotyczących

* Dr inż., Katedra Inżynierii Zarządzania Operacyjnego, Wydział Zarządzania i Ekonomii, Politechnika Gdańska, ul. Narutowicza 11/12, 80-233 Gdańsk, anna.lis@zie.pg.gda.pl

** Mgr, Katedra Polityki Ekonomicznej i Rozwoju Gospodarczego, Wydział Ekonomii i Zarządzania, Uniwersytet w Białymstoku, ul. Warszawska 63, 15-062 Białystok, e.romanowska@o2.pl

tytułowej problematyki. Pomimo iż w literaturze przedmiotu znaleźć można opracowania dotyczące badań benchmarkingowych klastrów, niżej praca wyróżnia się syntetycznym ujęciem problematyki ich umiędzynarodowienia na przestrzeni kilku lat.

1. Internacjonalizacja – przegląd literatury

1.1. Ujęcie definicyjne internacjonalizacji klastrów

Nie istnieje jedna, afirmowana przez środowisko naukowe definicja pojęcia klastra [Jacobs, Man de, 1996, s. 425]. W ujęciu A. M. Lis i A. Lis termin ten rozumiany jest jako sektorowa i geograficzna koncentracja firm, które łączą zależności handlowe oraz pozahandlowe w obrębie wspólnych wartości i celów oraz w ramach jednocześnie współistniejącej współpracy i konkurencji przy wykorzystaniu efektu synergii [Lis, Lis, 2014, s. 81]. Inicjatywę klastrową tymczasem należy rozumieć jako „klaster działający” – *working cluster* [Lis, Lis, 2014 s. 73], w skład którego wchodzi przedsiębiorstwa, rząd i/lub środowisko badawcze, podejmujące zorganizowane (sformalizowane) działania mające na celu rozwój struktury klastrowej oraz podniesienie jej konkurencyjności w regionie [Lis, Lis, 2014, s. 83; Sölvell i inni, 2008, s. 9, 17]. Internacjonalizacja zaś jest pojęciem interdyscyplinarnym, obejmującym zarówno aspekty ekonomiczne, jak i socjologiczne, kulturowe i politologiczne [Kinas, 2013, s. 129]. Dostępne analizy pojęcia akcentują różny zakres i płaszczyzny umiędzynarodowienia działalności, choć jak przekonuje B. Jankowska, najprościej mówiąc, jest to budowa powiązań z partnerami lub rynkami zagranicznymi [Jankowska, 2010, s. 19]. W tablicy 1 przedstawiono podstawowe warianty rozumienia terminu.

Tablica 1. Internacjonalizacja przedsiębiorstw – przegląd definicji

Internacjonalizacja przedsiębiorstw		
Podjęcie	Definicja	Przedstawiciele
Formy umiędzynarodowienia	Każda działalność gospodarcza prowadzona przez firmę za granicą [Rymarczyk, 2004, s. 19]	J. Rymarczyk, A. Bielawska, P. Pietrasieński, S. Hollensen
Geograficzne zwiększenie zakresu działalności zagranicznej	Związanie przynajmniej jednego wyrobu firmy z rynkiem zagranicznym [Gorynia, 2007, s. 35]	M. Gorynia, P. W. Turnbull

Internacjonalizacja przedsiębiorstw		
Podjęcie	Definicja	Przedstawiciele
Podjęcie procesowe	Proces zwiększenia aktywności firmy w zakresie operacji międzynarodowych [Welch, Lusotarinen, 1988, s. 34–55]	L. S. Welch i R. Luostarinen, P. A. Havnes, B. Plawgo
Podjęcie sieciowe	Skoncentrowany proces budowy, utrzymywania, rozwoju, zrywania i rozwiązywania międzynarodowych relacji sieciowych [Johanson, Mattsson, 1993, s. 303–322]	J. Johanson i L. G. Mattsson
Zaangażowanie zasobów za granicą	Zaangażowanie zasobów ludzkich i kapitałowych w działalność marketingową zorientowaną na odbiorców zagranicznych [Dulliniec, 2009, s. 13]	O. Andersen, E. Duliniec

Źródło: [Kinas, 2013, s. 129–132].

Internacjonalizacja klastra pojmowana jest zaś między innymi jako [Przybylska 2005, s. 73, za Bembenek, 2014, s. 40]:

- proces intensyfikacji aktywności gospodarczej klastra na poziomie międzynarodowym za pomocą form aktywnych (np. eksport, BIZ, sieci) i pasywnych (np. import, zakup licencji),
- stopniowe przekształcanie skupiska o zasięgu krajowym w organizację międzynarodową,
- sekwencyjne oraz etapowe angażowanie się grona w działalność międzynarodową.

Tymczasem w ujęciu B. Jankowskiej umiędzynarodowienie klastra to proces dualny, polegający na:

- umiędzynarodowieniu działalności członków klastra oraz
- umiędzynarodowieniu organizacji klastrowej, przede wszystkim w wyniku działań koordynatora klastra [Jankowska, 2010, s. 19].

Badaczy interesuje nie tylko poprawne zrozumienie procesów internacjonalizacji klastrów, lecz również jego przyczyny oraz sposoby. Zgodnie z badaniami Kompetenznetze wyróżnić można podstawowe powody umiędzynarodowienia skupisk, do których należą: wzmocnienie znaczenia i rozpoznawalności organizacji na poziomie międzynarodowym, pokonanie barier dostępu do rynków docelowych i zagranicznego know-how oraz wymiana wiedzy z partnerami zagranicznymi [Kompetenznetze,

2007]. Sposobami wykorzystywanymi w celu internacjonalizacji klastra są tymczasem [Jankowska, 2010, s. 23]:

- tworzenie formalnych i nieformalnych form kooperacji, sieci i zależności z partnerami zagranicznymi,
- wybiórcza relokacja,
- replikująca relokacja,
- przeprowadzanie wspólnych projektów B+R z zagranicznymi partnerami,
- organizacja wspólnych zakupów oraz dystrybucji za granicą oraz
- kooperacja z podmiotem zagranicznym w ramach podwykonawstwa.

1.2. Wspólne podstawy teoretyczne klastrów i internacjonalizacji

Koncepcja klastrów oraz procesy umiędzynarodowienia przedsiębiorstw posiadają w naukach ekonomicznych wspólne fundamenty teoretyczne [Sandberg, 2009; Gomes-Casseres, 1996; Jankowska, 2010; Mariotti, Piscitello, 2001; Islankina, 2015]. Pierwsze związki pomiędzy klastrami a internacjonalizacją dostrzega się w teoriach absolutnych i komparatywnych przewag A. Smitha i D. Ricardo, w których specjalizacja jako koncentracja działalności gospodarczej w niezależnych od siebie sektorach stanowi podstawę handlu międzynarodowego [Formaini, 2004; Islankina, 2015]. W dalszej kolejności znaczenie tych powiązań widoczne jest w teorii kosztów transakcyjnych R. Coase oraz eklektycznej teorii produkcji międzynarodowej J. Dunninga [Islankina, 2015, s. 5]. W odniesieniu do teorii autorstwa R. Coase, podkreśla się, że zagraniczna działalność gospodarcza jest bardziej efektywna w ramach skupiska firm, w którym korzyści ze współpracy dotyczą m.in. redukcji kosztów transakcyjnych [Christensen, Lindmark, 1993]. W latach 50. teorię tę rozwinął J. Dunning w kierunku Paradygmatu Eklektycznego (Paradygmat OLI – *Ownership-Location-Internalization*), za pomocą którego dowodził, że rozwój relacji pomiędzy przedsiębiorstwami spełniających warunki kooperacji oraz kapitalizm aliansowy przynoszą znaczące korzyści dla firm [Dunning, 2001, s. 184].

Lata 70. zaowocowały teorią stopniowej internacjonalizacji J. Johansona and J-E. Vahlnego. W modelu uppsalskim akcentuje się duże znaczenie początkowego etapu procesu umiędzynarodowienia oraz doświadczenia współpracy firm, szczególnie w odniesieniu do MŚP, będących w początkowym stadium swojej międzynarodowej ekspansji [Johanson, Vahlne, 1977]. Jeszcze większy nacisk na kooperację i rozwój relacji pomiędzy partnerami gospodarczymi na rynkach zagranicznych kładzie

sieciowe podejście do internacjonalizacji rozwinięte w latach 80. przez Johanssona i L-G. Mattssona. Jak podkreślają badacze, sukces procesów umiędzynarodowienia zależy przede wszystkim od związków sieciowych firm [Islankina, 2015, s. 6].

Lata 90. przyniosły znaczący postęp w rozwoju badań dotyczących zależności pomiędzy działalnością klastrową a procesami umiędzynarodowienia, do którego w dużym stopniu przyczyniły się prace P. Krugmana dotyczące skoncentrowanych geograficznie przedsiębiorstw, korzystających ze wzajemnej wymiany wiedzy, łatwiejszego dostępu do wyspecjalizowanych zasobów oraz silnej kooperacji sieciowej [Krugman, 1995].

Pojęcie klastra w ramach nauk ekonomicznych po raz pierwszy zostało użyte przez M. Portera. Autor teorii przewagi konkurencyjnej zaprezentował nowe podejście do problematyki umiędzynarodowienia oraz klasteringu. Istota teorii sprowadza się do twierdzenia, że przewaga konkurencyjna gospodarek krajowych opiera się na międzynarodowej konkurencyjności swoich klastrów [Islankina, 2015, s. 7]. Koncentracja działalności gospodarczej wzmacnia krajową konkurencyjność i w połączeniu z globalizacją mobilizuje przedsiębiorstwa do wejścia na rynki zagraniczne [Porter, 1998].

Ostatnią z koncepcji, o której warto wspomnieć w ramach rozważań dotyczących internacjonalizacji klastrów, jest koncepcja B. M. Oviatta i P. P. McDougalla dotycząca firm typu *born global*. W ujęciu badaczy „globalne od początku” [Duliniec, 2009] to małe, innowacyjne przedsiębiorstwa, które w przeciwieństwie do firm stopniowo wchodzących na rynki międzynarodowe od początku internacjonalizują swoją działalność gospodarczą poprzez wykorzystanie zasobów zagranicznych oraz sprzedaż swoich produktów w wielu krajach [Oviatt, McDougall, 1994, s. 49]. Relacje sieciowe stanowią istotne narzędzie przyspieszające umiędzynarodowienie BGs, których międzynarodowa konkurencyjność wzrasta w wyniku ich aktywności klastrowej [Islankina, 2015, s. 7].

1.3. Znaczenie klastrów dla internacjonalizacji przedsiębiorstw

Jak wskazują badania prowadzone przez Unię Europejską, o doskonałości i długoterminowym rozwoju gron decydują natomiast: obecność firm klastrowych na rynkach zagranicznych oraz ich udział w międzynarodowym transferze wiedzy [Köcker i inni, 2010]. Z drugiej strony badania B. Greenhalgha dowodzą, że skutecznym narzędziem wspiera-

jącym internacjonalizację samych przedsiębiorstw są właśnie klastry [Greenhalgh, 2012, s. 11].

Organizacja klastrowa może stanowić źródło wiedzy dotyczącej operacji międzynarodowych, szczególnie jeśli członkami są firmy międzynarodowe. Dostępność partnerów zagranicznych obniża koszty pozyskiwania informacji na temat funkcjonowania na rynkach zagranicznych oraz pozwala na wzajemne dzielenie się doświadczeniami w zakresie ekspansji i współpracy międzynarodowej, umiejętnościami menedżerskimi bądź kanałami dystrybucji [Kinas, 2013, s. 134–137]. Ponadto wzajemne zaufanie i owocna kooperacja w ramach grona redukuje ryzyko działalności gospodarczej, także w konkurencyjnym środowisku międzynarodowym, charakteryzującym się dużą zmiennością oraz niepewnością funkcjonowania.

Dzięki współpracy klastrowej przedsiębiorstwa mogą pokonywać bariery wejścia na rynki zagraniczne (m.in. bariery kulturowe), co w dużym stopniu zależy od zaangażowania koordynatora klastra. Jego rola dotyczyć może organizacji szkoleń, usług doradczych oraz dzielenia się i pozyskiwania wiedzy odnośnie do planowanego rynku ekspansji [Szultka, 2011, s. 4]. Dotyczy to przede wszystkim przedsiębiorstw zainteresowanych dostosowaniem oferowanych produktów do wymagań zagranicznych konsumentów. Klastry wspierają także promocję i marketing przedsiębiorstw i ich towarów, m.in. poprzez przygotowywanie wspólnych materiałów reklamowych oraz udział w targach i misjach zagranicznych [Kinas, 2013, s. 136]. Warto na koniec wspomnieć, że strategia umiędzynarodowienia firm w oparciu o współpracę klastrową odznacza się większą trwałością i stabilnością od indywidualnych prób umiędzynarodowienia działalności [Kowalski, 2011, s. 85].

2. Wyniki badań

2.1. Metodyka badań benchmarkingowych

Poniżej omówione zostały wyniki badań benchmarkingowych klastrów w Polsce przeprowadzonych w 2010 [Benchmarking klastrów w Polsce, 2010, 2010], 2012 [Hołub-Iwan, 2012] i 2014 roku [Pławgo, 2014]¹. Wyniki uzyskane w poszczególnych edycjach badań możliwe są do porównania ze względu na wspólną metodykę badawczą. Benchmarking

¹ W badaniu benchmarkingowym w 2014 roku brała udział jedna z autorek niniejszego artykułu – Anna Lis, występując w roli eksperta (przeprowadzenie badań, analiza wyników, opracowanie raportów dedykowanych poszczególnym klastram).

klastrów przeprowadzono każdorazowo w czterech kluczowych obszarach: zasoby klastra, procesy w klastrze, wyniki klastra, potencjał wzrostu, a w ramach obszarów – w 15 podobszarach. Analiza bazowała na łącznej liczbie 50 wskaźników szczegółowych. Na rysunku 1 przedstawiono główne obszary i podobszary w badaniach benchmarkingowych klastrów.

Rysunek 1. Obszary i podobszary benchmarkingu klastrów

I. Zasoby klastra	I.1. Zasoby ludzkie i know-how klastra I.2. Zasoby finansowe I.3. Zasoby infrastrukturalne (rzeczowe)
II. Procesy w klastrze	II.1. Aktywność rynkowa II.2. Marketing i PR II.3. Komunikacja w klastrze II.4. Kreowanie wiedzy i innowacji
III. Wyniki klastra	III.1. Rozwój zasobów ludzkich III.2. Poprawa pozycji konkurencyjnej klastra III.3. Poprawa innowacyjności klastra III.4. Internacjonalizacja klastra
IV. Potencjał wzrostu	IV.1. Uwarunkowania regionalne IV.2. Polityka władz publicznych na rzecz rozwoju klastra IV.3. Otoczenie instytucjonalne IV.4. Zarządzanie klastrem

Źródło: [Pławgo, 2014, s. 15].

Badania przeprowadzone były z przedstawicielami badanych klastrów (koordynatorami klastrów, rozumianymi jako jednostki organizacyjno-prawne pełniące funkcje koordynacyjne w klastrze), w oparciu o ustrukturyzowane i wystandaryzowane wywiady kwestionariuszowe². Zastosowana metodyka benchmarkingu bazowała zarówno na metodach ilościowych, jak i jakościowych: analiza ilościowa służyła do pomiaru zasobów klastra i wyników jego funkcjonowania (obszar I i III), zaś analiza jakościowa do oceny procesów zachodzących w klastrze oraz potencjału wzrostu (II i IV). W dalszym punktach zostały omówione wyniki uzyskane w poszczególnych edycjach badań benchmarkingowych

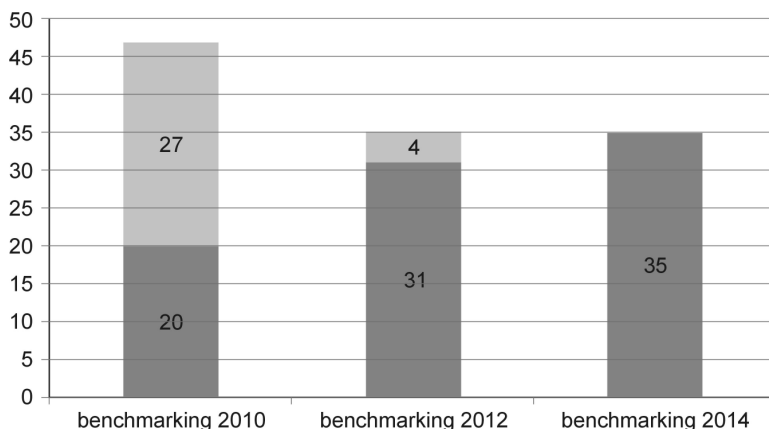
² Istotnym uzupełnieniem metodyki badawczej w trakcie trzeciej edycji badań w 2014 roku było pozyskanie opinii członków badanych klastrów, co zwiększyło obiektywność przyznawanych ocen w poszczególnych obszarach wyróżnionych w benchmarkingu.

w obszarze internacjonalizacji, ze szczególnym uwzględnieniem badań przeprowadzonych w 2014 roku.

2.2. Ogólna charakterystyka badanych struktur klastrowych

W badaniach w 2010 roku wzięło udział 47 inicjatyw klastrowych, zaś w 2012 i 2014 roku po 35 inicjatyw. Przy konstruowaniu próby badawczej uzyskano bardzo wysoką spójność tejże próby, zwłaszcza w dwóch ostatnich edycjach badań (w grupie 35 klastrów objętych badaniem w 2014 roku aż 31 uczestniczyło również w badaniu z 2012 roku), co nie tylko umożliwia porównanie uzyskanych wyników, ale pozwala także na dokonanie wstępnej oceny trendów zmian w rozwoju badanych klastrów w Polsce w analizowanym okresie. Na rysunku 2 przedstawiono wielkość próby badawczej w badaniach benchmarkingowych w 2010, 2012 i 2014 roku, uwypuklając (przy użyciu koloru ciemnoszarego) liczbę inicjatyw powtarzających się w kolejnych edycjach badań.

Rysunek 2. Wielkość próby w badaniach benchmarkingowych klastrów



Źródło: [Benchmarking klastrów w Polsce, 2010; Hołub-Iwan, 2012; Plawgo, 2014].

Badane klastry to stosunkowo młode struktury, utworzone w okresie 2006–2011, z których większość stanowią inicjatywy oddolne³ (utworzone w wyniku wspólnych wysiłków współpracujących ze sobą przedsiębiorstw), reprezentujące typ klastra sieciowego. Funkcjonują one w różnych regionach Polski i w różnych sektorach gospodarki (najsilniej reprezentowana jest branża ICT, energetyczna, metalowa oraz budowlana).

³ Inicjatywa oddolna (samoistna) – występuje w momencie, gdy samoistnie powstają skupiska oraz związki kooperacyjne przedsiębiorstw, a motywem jest inicjatywa własna firm lub osób fizycznych.

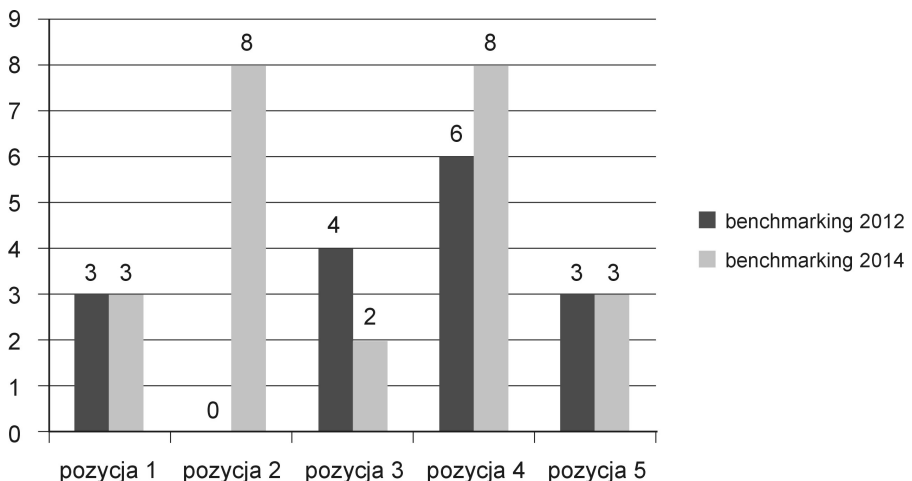
Są one również bardzo zróżnicowane pod względem wielkości – liczba członków tych inicjatyw waha się od około 10 do ponad 100. W strukturze podmiotów badanych struktur klastrowych dominują małe i średnie przedsiębiorstwa. Członkami inicjatyw są także instytucje sektora B+R oraz instytucje pomostowe.

2.3. Cele strategiczne związane z internacjonalizacją

W ramach badania benchmarkingowego koordynatorzy klastrów zostali poproszeni o wybór (i uszeregowanie według istotności) maksymalnie pięciu najważniejszych celów rozwojowych klastra spośród jedenastu, z czego jeden bezpośrednio dotyczył internacjonalizacji klastrów: „zwiększenie poziomu internacjonalizacji i międzynarodowej konkurencyjności klastra”.

Uzyskane wyniki wskazują, iż internacjonalizacja jest niezwykle ważnym obszarem funkcjonowania klastrów. W badaniu z 2014 roku wymieniony wyżej cel związany ze zwiększeniem poziomu internacjonalizacji i międzynarodowej konkurencyjności znalazł się na drugim miejscu zarówno pod względem ogólnej liczby wskazań (wskazywany był w sumie 24 razy), jak również pod względem liczby wskazań na pierwszej i drugiej pozycji (trzy inicjatywy wskazały tenże cel na pierwszej pozycji, zaś osiem inicjatyw na drugiej pozycji). Warto dokonać porównania wyników uzyskanych w badaniach z 2014 roku z wynikami osiągniętymi we wcześniejszej edycji badań, w 2012 roku (rysunek 3).

Rysunek 3. Cele strategiczne inicjatyw klastrowych związane z internacjonalizacją



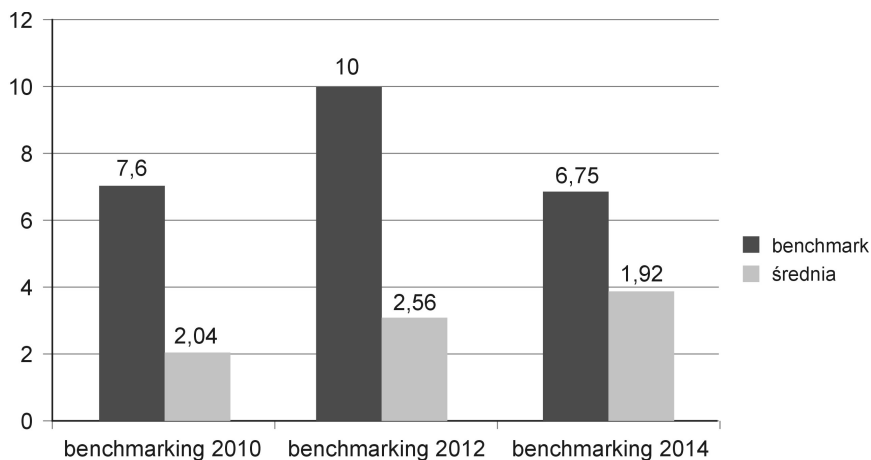
Źródło: [Benchmarking klastrów w Polsce, 2010; Hołub-Iwan, 2012; Plawgo, 2014].

Biorąc pod uwagę ogólną liczbę wskazań, cel związany z internacjonalizacją uplasował się dużo wyżej, przesuając się z 6 miejsca w 2012 roku na 2 miejsce w 2014 roku w hierarchii celów klastrów pod względem częstości wskazań. Może to świadczyć o coraz większym ukierunkowaniu klastrów na internacjonalizację i coraz większej świadomości korzyści, jakie może przynieść współpraca na arenie międzynarodowej.

2.4. Wartości benchmarku i średniej w podobszarze „internacjonalizacja klastra”

Wysoka ranga, jaką badane inicjatywy klastrowe nadają internacjonalizacji, nie znajduje odzwierciedlenia w wynikach badań benchmarkingowych uzyskanych w podobszarze „internacjonalizacja klastra”. Wyniki osiągnięte w 2014 roku w niniejszym podobszarze są bowiem najłabsze ze wszystkich trzech edycji badań (rysunek 4). W badaniu z 2014 roku wartość benchmarku w zakresie internacjonalizacji klastrów wyniosła 6,75 pkt, zaś średnia – 1,92 pkt, co oznacza znaczący spadek w stosunku do edycji 2012 (o 3,25 pkt w przypadku benchmarku oraz o 0,64 pkt w przypadku średniej) i niewielki spadek w stosunku do edycji 2010 (o 0,85 pkt przy benchmarku oraz o 0,12 pkt przy średniej).

Rysunek 4. Wartości benchmarku i średniej w podobszarze „internacjonalizacja klastra”



Źródło: [Benchmarking klastrów w Polsce, 2010; Hołub-Iwan, 2012; Pławgo, 2014].

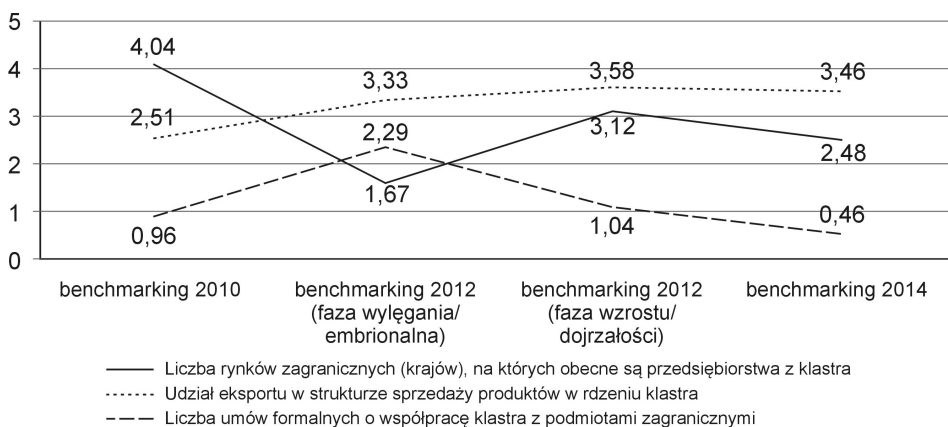
Z badań przeprowadzonych w edycji 2014 wynika, iż wartości uzyskane przez klastry w ocenie benchmarkingowej w analizowanym podobszarze „internacjonalizacja klastra” są ściśle związane z wiekiem klastrów

i – chociaż w dużo mniejszym stopniu – z liczbą realizowanych projektów oraz wielkością (liczebnością) klastra. Najlepsze wyniki osiągnęły bowiem w próbie klastry najstarsze, największe oraz najbardziej aktywne w zakresie realizacji wspólnych projektów w ramach klastra.

2.5. Analiza wskaźników wyróżnionych w podobszarze „internacjonalizacja klastra”

Prezentowane wyżej wartości średnie i wartości benchmarku dla podobszaru „internacjonalizacja klastra” zostały oszacowane na podstawie określonych wskaźników, tj. liczby rynków zagranicznych (krajów), na których obecne są przedsiębiorstwa z klastra, udziału eksportu w strukturze sprzedaży produktów w rdzeniu klastra oraz liczby umów formalnych o współpracę klastra z podmiotami zagranicznymi (warto zaznaczyć, iż w badaniu z 2014 roku wzięto również pod uwagę liczbę międzynarodowych sieci/projektów, do których należy klastry). Na rysunku 5 zostały zaprezentowane wartości, jakie wymienione wskaźniki osiągnęły w badaniach benchmarkingowych w 2010, 2012 i 2014 roku.

Rysunek 5. Wartości średnie wskaźników w podobszarze „internacjonalizacja klastra”



Źródło: [Benchmarking klastrów w Polsce, 2010; Hołub-Iwan, 2012; Plawgo, 2014].

W najnowszej edycji badania z 2014 roku w każdym z wyróżnionych tu wskaźników wartości benchmarków osiągnęły poziom maksymalny równy 10. Zróżnicowane są natomiast wartości średnie dla poszczególnych wskaźników. Najwyższy poziom średniej wystąpił w zakresie udziału eksportu w strukturze sprzedaży produktów w rdzeniu klastra (3,46 pkt), a następnym w kolejności z wartością 2,48 pkt uplasował się

wskaźnik dotyczący liczby rynków zagranicznych, na których obecne są przedsiębiorstwa z klastra. Jeszcze większe różnice między wartością benchmarku a średnią uwidoczniły się w przypadku dwóch pozostałych wskaźników wyróżnionych w podobszarze „internacjonalizacja”, odnoszących się do poziomu klastra. Średnia wartości wskaźnika „liczba międzynarodowych sieci/projektów (tematycznych, branżowych), do których należy klastr” wyniosła 2,21 pkt, zaś ekstremalnie niską wartość średnią osiągnął wskaźnik „liczba umów formalnych o współpracę klastra z podmiotami zagranicznymi” – 0,46 pkt. W obu przypadkach na tak niski średni poziom ocen klastrów biorących udział w badaniu miała wpływ bardzo wysoka pozycja lidera.

Biorąc pod uwagę wyniki osiągnięte w kolejnych edycjach badań benchmarkingowych, można zauważyć pewne negatywne, ale również i pozytywne trendy zmian w badanej próbie klastrów. Na poziomie przedsiębiorstw warto zwrócić uwagę na sukcesywne obniżanie się wartości średniej dotyczącej liczby rynków zagranicznych, na których obecne są przedsiębiorstwa z klastra (spadek z 4,04 pkt w 2010 roku do poziomu 2,48 w 2014 roku) oraz liczby umów formalnych o współpracę klastra z podmiotami zagranicznymi (spadek z 0,96 pkt w 2010 roku do poziomu 0,46 w roku 2014). Jednocześnie w stosunku do roku 2010 odnotowano wzrost średniej dotyczącej udziału eksportu – z 2,51 pkt do 3,46 pkt w 2014 roku.

Zakończenie

Wyniki uzyskane w trzech kolejnych edycjach badań benchmarkingowych wskazują, iż internacjonalizacja stanowi ważny kierunek rozwoju klastrów i wpisuje się w grupę najważniejszych celów rozwojowych, co potwierdza również przeprowadzona analiza literatury przedmiotu. Jednakże szczegółowa obserwacja tego podobszaru, zwłaszcza w odniesieniu do trzech wyróżnionych tu wskaźników, świadczy raczej o dość niskim poziomie internacjonalizacji klastrów i znaczącej ich dywersyfikacji. Dystans, jaki dzieli wartość benchmarku od wartości średniej, wskazuje na znaczące dysproporcje między klastrami – w próbie badawczej znalazły się bowiem klastry bardzo aktywne w zakresie internacjonalizacji (liderzy uzyskali maksymalny pułap punktów we wszystkich trzech omawianych wskaźnikach), ale także mało zorientowane na internacjonalizację (dość niskie wartości średnie). Klastry wydają się być najmniej zdywersyfikowane pod względem udziału eksportu, najbardziej

zaś w zakresie liczby umów formalnych o współpracę klastra z podmiotami zagranicznymi. Systematyczny wzrost działalności eksportowej przy jednoczesnym obniżaniu się formalnej współpracy zagranicznej i obecności struktur klastrowych na rynkach międzynarodowych świadczyć może o zmieniającym się modelu ich umiędzynarodowienia.

Wsparcie internacjonalizacji przedsiębiorstw powinno stać się zatem jednym z kluczowych zadań koordynatorów klastrów. W celu stworzenia firmom członkowskim bardziej sprzyjającego środowiska do rozwoju współpracy międzynarodowej klastry powinny otworzyć się na partnerstwo z zagranicznymi partnerami, zaś projekty realizowane w ramach klastrów powinny być w większym stopniu ukierunkowane na wspieranie działalności eksportowej członków.

Literatura

1. Andersen O. (1997), *Internationalization and market entry mode: a review of theories and conceptual frameworks*, „Management International Review”, No. 37.
2. Bembenek B. (2014), *Internacjonalizacja jako sposób wzmacniania konkurencyjności klastra*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 366.
3. *Benchmarking klastrów w Polsce – 2010. Raport z badania* (2010), PARP, Warszawa.
4. Bielawska A. (2006), *Finanse zagraniczne MSP: Wybrane problemy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
5. Christensen P-R., Lindmark L. (1993), *Location and Internationalization of Small Firms/Visions and Strategies in European Integration: A North European Perspective*, Springer Verlag, Berlin.
6. Duliniec E. (2009), *Marketing międzynarodowy*, PWE, Warszawa.
7. Dunning J. H. (2001), *The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future*, „International Journal of the Economics of Business”, No. 2.
8. Formaini R. L. (2004), *David Ricardo Theory of Free International Trade*, „Economic Insights”, No. 2.
9. Gomes-Casseres B. (1996), *The alliance revolution: The new shape of business rivalry*, Harvard University Press, Cambridge.
10. Gorynia M. (2007), *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa.

11. Greenhalgh B. (2012), *Cluster internationalization*. TACTICS Internationalization Handbook, Manchester Metropolitan University, Manchester.
12. Havnes P. A. (1994), *Internationalization of small and medium sized enterprises: analytical model*, Rent VII, Tampere.
13. Hollensen S. (2011), *Internationalization of small and medium sized enterprises: analytical model*, Rent VII, Tampere.
14. Hołub-Iwan J. (red.) (2012), *Benchmarking klastrów w Polsce – edycja 2012. Raport z badania*, PARP, Warszawa.
15. Islankina E. (2015), *Internationalization of regional Clusters: theoretical and empirical issues*, „Basic Research Program Working Papers”, No. 41.
16. Jacobs D., de Man A-P. (1996), *Clusters, industrial policy and firm strategy: A menu approach*, „Technology Analysis and Strategic Management”, No. 8.
17. Jankowska B. (2010), *Internacjonalizacja klastrów*, „Gospodarka Narodowa”, nr 5–6.
18. Johanson J., Mattsson L. G. (1993), *Internationalization in industrial systems – a network approach*, w: *The Internationalization of the Firm: A Reader*, Buckley P. J., Ghauri P. N. (eds.), Academic Press, London.
19. Johanson J., Vahlne J-E. (1977), *The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitment*, „Journal of International Business Studies”, No. 8.
20. Kinas P. (2013), *Klustry jako narzędzie internacjonalizacji przedsiębiorstw*, „Zarządzanie i Finanse”, nr 1.
21. Kompetenznetze (2007), *Internationalisation of Networks: Barriers and Enablers – Study: empirical analysis of selected European Networks*, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Berlin.
22. Kowalski A. M. (2011), *Europejskie inicjatywy na rzecz zwiększenia innowacyjności i konkurencyjności gospodarki przez internacjonalizację klastrów*, „Studia Europejskie”, nr 1.
23. Krugman P. (1995), *The Localization of the World Economy*, „New Perspectives Quarterly”, Winter.
24. Lis A. M., Lis A. (2014), *Zarządzanie kapitałami w klastrach. Kapitał społeczny, kulturowy, ekonomiczny i symboliczny w strukturach klastrów*, Difin, Warszawa.
25. Mariotti S., Piscitello L. (2001), *Localized capabilities and the internationalization of manufacturing activities by SME's*, „Entrepreneurship & Regional Development”, No. 1.
26. Meier zu Köcker G., Müller L., Zombori Z. (2010), *European Clusters Go International: Networks and clusters as instruments for the initiation of in-*

- ternational business cooperation*, Institute for Innovation and Technology, Berlin.
27. Nowakowska A., Przygodzki Z., Sokołowicz M., Chądzyński J., Matusiak K., Klepka M. (2008), *Benchmarking klastrów: Opracowanie i opis metodyki benchmarkingów klastrów w Polsce*, PARP, Warszawa.
 28. Oviatt B. M., McDougall P. P. (1994), *Toward a theory of international new ventures*, „Journal of International Business Studies”, No. 25.
 29. Pietrasiński P. (2005), *Międzynarodowe strategie marketingowe*, PWE, Warszawa.
 30. Plawgo B. (2014), *Benchmarking klastrów w Polsce – edycja 2014. Raport z badania*, PARP, Warszawa.
 31. Plawgo B. (2004), *Zachowania małych i średnich przedsiębiorstw w procesie internacjonalizacji*, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle „Orgmasz”, Warszawa.
 32. Porter M. E. (1998), *Clusters and the new economics of competition*, „Harvard Business Review”, No. 76.
 33. Przybylska K. (2005), *Proces internacjonalizacji przedsiębiorstwa w teorii ekonomicznej*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Bochni”, nr 3.
 34. Rymarczyk J. (2004), *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
 35. Sandberg S. (2009), *Internationalization patterns of Chinese private-owned SMEs: Initial stages of internationalization and cluster as take-off node*, w: *Research on Knowledge, Innovation and Internationalization. Progress In International Business Research*, Larimo J., Vissak T. (eds.), No. 4.
 36. Sölvell Ö., Lindqvist G., Ketels C. (2008), *Zielona Księga Inicjatyw Klastrowych. Inicjatywy klastrowe w gospodarkach rozwijających się i w fazie transformacji*, PARP, Warszawa.
 37. Szultka S., *Rozwój klastrów przez przyciąganie inwestycji zagranicznych, promocję i ekspansję międzynarodową – raport podsumowujący III spotkanie panelu dyskusyjnego*, PARP, http://www.pi.gov.pl/PARPFiles/file/klastry/Polskie_klastry/Panele/20121212_Panel_3_raport.pdf.
 38. Turnbull P. W. (1985), *Internationalization of the Firm: a Stage Process or not?*, Conference on Export Expansion and Market Entry Models, Dalhousie University.
 39. Welch L. S., Luostarinen W. (1988), *Internationalization: evolution of a concept*, „Journal of General Management”, No. 14.

Streszczenie

Głównym celem niniejszego artykułu jest prezentacja i omówienie wyników badań benchmarkingowych w zakresie internacjonalizacji klastrów, przeprowadzonych w latach 2010, 2012 i 2014. Wyniki tych badań wskazują, że umiędzynarodowienie stanowi bardzo istotny cel rozwojowy klastrów, którego realizacja pozostaje jednak na dość niskim i silnie zróżnicowanym poziomie. Biorąc pod uwagę próbę badawczą oraz analizowane wskaźniki szczegółowe, wyniki potwierdzają pozytywny wpływ wieku, wielkości i zaangażowania w realizację wspólnych projektów klastrów na rozwój współpracy międzynarodowej oraz ilustrują stały wzrost średniej dotyczącej udziału eksportu w strukturze sprzedaży produktów w rdzeniu klastra. W odniesieniu do pozostałych wskaźników internacjonalizacji (takich jak liczba rynków zagranicznych, na których obecne są przedsiębiorstwa z klastra, oraz liczba umów formalnych o współpracę klastra z podmiotami zagranicznymi) odnotowano sukcesywne obniżanie się średnich wartości.

Słowa kluczowe

klaster, inicjatywa klastrowa, benchmarking, internacjonalizacja

The internationalization of cluster structures in Poland on the basis of benchmarking studies (Summary)

The main aim of the article is to present and discuss the results of cluster benchmarking studies in the field of internationalization, carried out in 2010, 2012 and 2014. The results of these studies show that internationalization is an important direction of development of clusters initiatives. However, a deeper analysis of this area indicates a relatively low level of internationalization of the surveyed clusters, as well as the significant distinctions in this regard. The obtained results confirm the positive impact of cluster age and size, as well as involvement in the implementation of joint projects in clusters on the development of international cooperation and illustrate the steady increase in the average value of the share of export in the structure of sale of products in the core of the cluster. A gradual decline of the average values is noted for other indicators of internationalization (such as the number of foreign markets where cluster members are present and the number of formal cooperation agreements concluded with foreign entities).

Keywords

cluster, cluster initiative, internationalization, benchmarking