System wspomagania rozwoju przedsiębiorstw w świetle inicjatywy klastrowej

Barbara Drzewiecka

Politechnika Koszalińska, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Zarządzania
e-mail: barbara-drzewiecka@wp.pl

DOI: 10.12846/j.em.2014.02.10

Streszczenie

W artykule przedstawiono koncepcję systemu wspomagania rozwoju przedsiębiorstw, ukazując jednocześnie rzeczywistą sytuację, w jakiej się one znajdują oraz próbę prognozy rozwoju ze szczególnym uwzględnieniem sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), którego elementy stanowią kluczowe ogniwo gospodarki rynkowej. Zaprezentowano również czynniki sprzyjające dynamicznemu rozwojowi małych i średnich przedsiębiorstw, które ze względu na charakterystyczne cechy wymagają specyficznych rozwiązań. Strategicznymi elementami systemu wspomagania rozwoju przedsiębiorstw, które wpływają na wzrost konkurencyjności, a tym samym na poprawę sytuacji społeczno-gospodarczej regionów, a także kraju, mogą być: rozwój współpracy przedsiębiorstw na przykład w postaci klastrów, sieci oraz innowacje, właściwe wykorzystanie technologii informacyjnej i źródeł finansowania zewnętrznego.

Słowa kluczowe

uwarunkowania rozwoju, klaster, sieci, system, sektor MSP

Wstęp

Zmienne warunki rynkowe powodują, że przedsiębiorstwo może znaleźć się w sytuacji, kiedy będzie potrzebowało wsparcia. Na kondycję przedsiębiorstwa może wpływać etap, na jakim znajduje się firma w cyklu życia przedsiębiorstwa, lokaliza-

cja, relacje z klientami, strategia. Bez względu na rodzaj podmiotu, charakter prowadzonej działalności, wielkość czy inne czynniki, wsparcie ze strony otoczenia zewnętrznego może być konieczne i nieuniknione.

Jednym z rozwiązań staje się szeroko rozumiana współpraca, która może przejawiać formy kooperacji, *outsourcingu*, *offshoringu*, kombinatu, *franchisingu*, licencjonowania, *joint venture*, aliansu strategicznego, zrzeszenia przedsiębiorstw, konsorcjum, kartelu, syndykatu, sieci czy klastra (Kaczmarek, 2012).

Działanie jednopodmiotowe jest niejednokrotnie mniej efektywne aniżeli działanie kilku podmiotów jednocześnie. Współpraca przedsiębiorstw bez względu na ich wielkość przynosi wymierne korzyści na przykład w postaci efektu synergii. Może ona przybierać różne formy i przebiegać na wielu płaszczyznach.

Podstawą rozwoju gospodarczego kraju jest rozwój regionów. Kluczowe znaczenie dla wzrostu konkurencyjności regionów ma aktywny udział małych i średnich przedsiębiorstw. Każde przedsiębiorstwo w toku swojej działalności napotyka na liczne problemy. Jedne radzą sobie z nimi lepiej, inne gorzej. Odwrotnie proporcjonalnie do rozmiarów podmiotu rośnie wielkość dylematów, trudności i trosk, z którymi przedsiębiorstwa muszą się zmagać.

Opierając się na ustawie z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej można dokonać podziału podmiotów na mikro, małe, średnie i duże przedsiębiorstwa. Najbardziej prężną formą działalności gospodarczej w Polsce są przedsiębiorstwa należące do sektora MSP. Generują znaczącą część produktu krajowego brutto, kształtują postawy przedsiębiorcze i innowacyjne, mają dominujący udział w zatrudnieniu, wypełniają nisze rynkowe, cechują się elastycznością działania. Zmieniające się warunki społeczno-gospodarcze powodują, że wiele z nich napotyka na problemy, które uniemożliwiają funkcjonowanie i pełny ich rozwój. Pojawia się więc konieczność szczególnego wsparcia tego typu przedsiębiorstw. Czynniki makrootoczenia i otoczenia regionalnego stanowią kluczowe determinanty rozwoju tego sektora. Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią charakterystyczną grupę podmiotów, na którą silnie oddziałują czynniki zewnętrzne, których negatywny wpływ należy tłumić.

1. Przedsiębiorczość i uwarunkowania rozwoju małych i średnich oraz dużych przedsiębiorstw

Pojęcie przedsiębiorczości w ostatnich latach stało się bardzo powszechne ze względu na znaczenie, jakie przypisuje się przedsiębiorcom i przedsiębiorczości w rozwiązywaniu fundamentalnych problemów gospodarczych takich, jak między

innymi wzrost i rozwój gospodarki krajowej i regionalnej oraz zatrudnienie (Karaś, 2003). Kształtowanie postaw przedsiębiorczych ma zasadnicze znaczenie dla powstawania i rozwoju przedsiębiorstw. Kluczową rolę odgrywa w tej kwestii edukacja. W Polsce dzieci już od najmłodszych lat edukują się w zakresie ekonomii, podstaw zarządzania i przedsiębiorczości, co w przyszłości zapewne przyniesie wymierne efekty.

Przedsiębiorczość to umiejętność kreowania nowych potrzeb i pragnień oraz ich zaspakajana, podejmowania ryzyka przez tworzenie nowych przedsięwzięć i podmiotów gospodarczych oraz wprowadzania zmian i innowacji w istniejących przedsiębiorstwach (Piasecki, 1998). Przedsiębiorczość przejawia się jako zdolność pokonywania trudności i funkcjonowania w zmieniających się warunkach otoczenia oraz umiejętność wykorzystania pojawiających się szans i przewidywania zagrożeń (Griffin, 2002).

Przedsiębiorczość i dominujące środki jej osiągania można zawrzeć w paradygmacie, czyli modelu identyfikującym kluczowe cechy przedsiębiorcy, który obejmuje wiedzę (wiadomości pozwalające na założenie firmy), *know-how* (umiejętności wykorzystania zdobytej wiedzy i doświadczenia w zakładanej firmie), motywację (uruchamianie bodźców aktywizujących współpracowników do inicjatyw i dobrej pracy), warunki (stwarzanie korzystnych sytuacji i atmosfery do pracy oraz realizacji celów), odpowiedzialność (wywiązywanie się przełożonych i podwładnych z nałożonych na nich obowiązków) i odwagę (skłonność do zmian i innowacji), (Michalski, 2013).

Brak zachowań przedsiębiorczych jest podstawowym ograniczeniem rozwoju przedsiębiorstw. Do innych czynników hamujących powstawanie i rozwój przedsiębiorstw należą: niewystarczająca wiedza i niewłaściwa postawa właściciela firmy, ograniczony dostęp do źródeł finansowania, krótkowzroczna lub niewłaściwie dobrana strategia realizowana przez przedsiębiorstwo, zmienne i niepewne otoczenie. Istotne znaczenie dla rozwoju przedsiębiorstw ma także wiek przedsiębiorstwa, struktura organizacyjna i lokalizacja firmy.

Wymienione czynniki mają odmienne znaczenie dla dużych przedsiębiorstw i podmiotów o niewielkich rozmiarach. W dużych firmach właściciele najczęściej nie uczestniczą w podejmowaniu decyzji dotyczących bezpośredniego zarządzania. Natomiast od kompetencji, wiedzy, doświadczenia właściciela małej firmy zależy jej rozwój. Pełny dostęp do źródeł finansowania posiadają duże przedsiębiorstwa, które własne środki przeznaczają na bieżącą działalność, a działalność inwestycyjną finansują kapitałami obcymi na przykład kredytami inwestycyjnymi, emisją papierów wartościowych. Małe i średnie przedsiębiorstwa mają ograniczone możliwości

finansowania działalności inwestycyjnej, mimo że istnieje wiele form wsparcia finansowego dla sektora MSP w postaci funduszy unijnych, pożyczek i poręczeń ze źródeł pozabankowych. Większość MSP nie posiada osobowości prawnej i w konsekwencji nie ma dostępu do rynku kapitałowego. Dla dużych przedsiębiorstw strategia stanowi oparcie dla kluczowych decyzji rozwojowych. W małych podmiotach jej rola jest bagatelizowana, co jest dużym błędem, ponieważ właściwie skonstruowana strategia zawiera spójny sposób postępowania i działania organizacji w oparciu o długoterminowe cele. Tworzenie strategii wymaga jednak specjalistycznej wiedzy, której często brakuje małym przedsiębiorstwom. Struktura organizacyjna MSP jest prosta i elastyczna co umożliwia mobilność i w razie potrzeby zmianę profilu działalności. Większe firmy, których struktura organizacyjna jest bardziej sformalizowana, nie potrafią szybko reagować na zmiany w otoczeniu, załamania gospodarcze oraz zmiany koniunkturalne (Wolański, 2008).

Wśród podstawowych barier rozwoju i słabości małych i średnich przedsiębiorstw można wyróżnić między innymi niewystarczającą wiedzę z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem, asymetrię informacji, utrudniony dostęp do źródeł finansowania i nowych technologii, wyzwania jakie stawia proces globalizacji i zmienność sytuacji rynkowej, marginalizowanie roli badań naukowych, niski poziom kooperacji przedsiębiorstw, system podatkowy, rosnące koszty pracy, presja ze strony konkurencji, brak wsparcia władz lokalnych, brak długookresowej strategii działania, wymagania ekologiczne i niejasne regulacje w prawie gospodarczym.

Rozwój przedsiębiorstwa jest uwarunkowany wieloma zmiennymi i często czynniki utrudniające rozwój przedsiębiorstwom należącym do sektora MSP ułatwiają rozwój dużym firmom i odwrotnie. Ze względu na znaczenie sektora MSP w gospodarce, można stwierdzić, że system wsparcia przedsiębiorstw powinien w sposób szczególny obejmować małe i średnie przedsiębiorstwa.

2. Elementy systemu wspomagania rozwoju przedsiębiorstw

System to zestaw elementów, między którymi zachodzą wzajemne relacje i gdzie każdy element połączony jest z każdym innym pośrednio lub bezpośrednio (Żbikowski, 2004). System wspomagania rozwoju przedsiębiorstw może opierać się na inicjatywie klastrowej, którego zasadnicze elementy to jednostki samorządu terytorialnego, banki i instytucje finansowe, jednostki zaplecza badawczo-rozwojowego oraz organizacje szkoleniowe, ośrodki wspierania przedsiębiorczości, system infor-

macyjny, operator logistyczny, przedsiębiorstwa w postaci zakładów przemysłowych, usługowych, hurtowni, sieci handlu detalicznego oraz przedsiębiorstwa wiodącego, które wyraża gotowość ścisłej współpracy z innymi podmiotami.

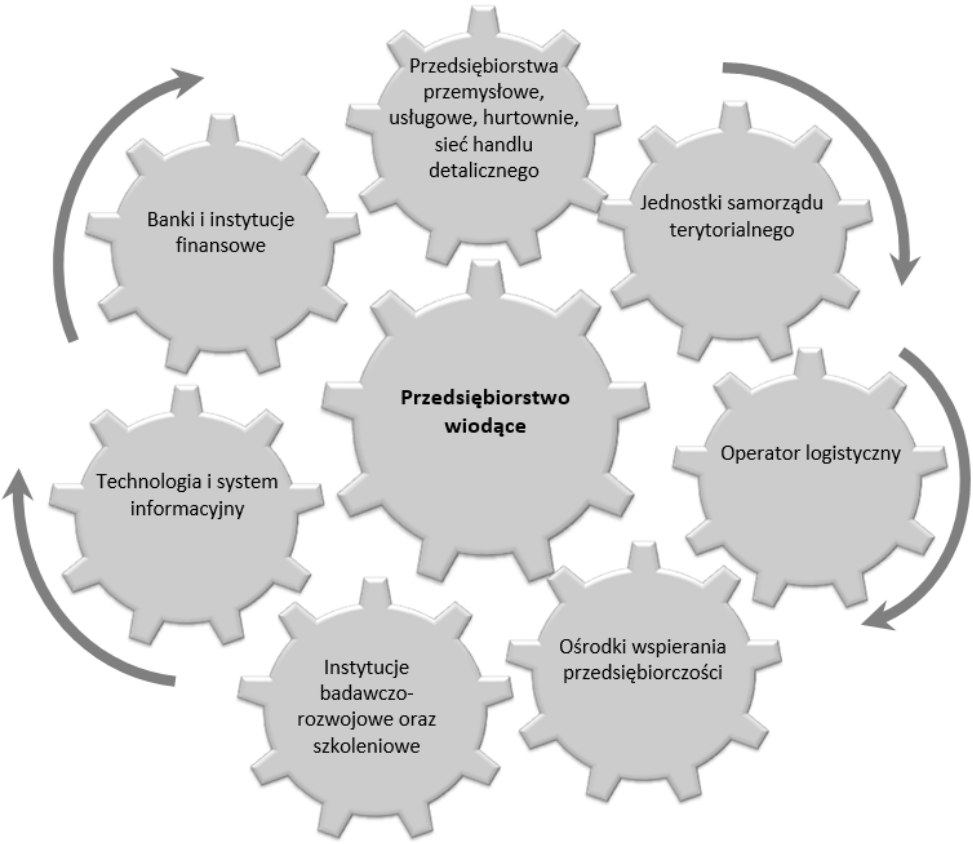
Klaster jako forma organizacyjna uznawany jest za najbardziej rozwinięty i wszechstronny układ więzi pomiędzy wieloma przedsiębiorstwami (Kaczmarek, 2012). Schemat systemu wspomagania rozwoju przedsiębiorstw oparty na inicjatywie klastrowej przedstawiono na rys. 1, który w sposób obrazowy wskazuje zależność wszystkich jego elementów wzajemnie ze sobą powiązanych i współpracujących.

Ze względu na istotną rolę sektora MSP w gospodarce rynkowej przedstawiony system wspomagania rozwoju przedsiębiorstw w sposób szczególny uwzględnia właśnie tę grupę przedsiębiorstw. Fundamentalny wpływ na rozwój lokalnego biznesu i zwiększoną konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw ma koncentracja potencjału produkcyjno-usługowego sektora MSP w danym regionie. Tworzenie sieci przedsiębiorstw, czy też klastrów jest przykładem takiej koncentracji. Warunkiem rozwoju przedsiębiorstw oprócz zmniejszenia obciążeń podatkowych i oprocentowania kredytów, zmniejszenia kosztów pracy i stabilizacji przepisów prawa, jest współpraca, której głównym źródłem w podejściu systemowym jest otoczenie organizacji (Morgan, 2013).

Władze państwowe poprzez uregulowania polityczno-prawne powinny usprawniać funkcjonowanie klastra. Wsparcie ze strony jednostek samorządu terytorialnego powinno opierać się na intensyfikacji działań pomocowych na szczeblu regionalnym między innymi poprzez oddziaływanie na infrastrukturę, wysokość opłat lokalnych, kreowanie pozytywnego wizerunku regionu, efektywne zarządzanie sektorem publicznym oraz stwarzanie warunków dla powstawania, funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw oraz inicjatyw przedsiębiorczych.

Celem współpracy uczestników klastra jest obniżanie kosztów produkcji i świadczenia usług, uzupełniające się dostawy dóbr, tworzenie jednolitego systemu informacyjnego przy jednoczesnym niwelowaniu zjawiska asymetrii informacji oraz efektywniejsze wykorzystanie specjalistycznej wiedzy, doświadczenia, kompetencji, kwalifikacji i umiejętności zatrudnianych pracowników. Współpracujące podmioty korzystają z tych samych organizacji konsultingowych i szkoleniowo-doradczych, opracowują wspólnie programy szkoleniowe, politykę inwestycyjną, prowadzą badania marketingowe i tworzą strategię konkurencji. Główną niedoskonałością funkcjonowania klastrów w Polsce jest brak i niedocenianie roli własnego banku. Brak wolnej bankowości stanowi największą przeszkodę rozwoju społeczno-gospodarczego kraju. Podstawą właściwie funkcjonującego klastra jest stworzenie przez

podmioty tworzące klaster własnego banku, do którego wnoszone będą udziały kapitałowe i który ułatwi im dostęp do usług finansowych na preferencyjnych warunkach. Pozwala to na uzyskanie przez podmioty tworzące klaster dostępu do korzystnych kredytów i zwiększenie płynności czyli zdolności do regulowania bieżących zobowiązań (Michalski, 2013).



Rys. 1. Schemat systemu wspomagania rozwoju przedsiębiorstw w oparty na inicjatywie klastrowej
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Michalski, 2013, s. 277).

Oprócz banku, w skład klastra powinny wchodzić inne instytucje finansowe, które pozwolą na wykorzystanie instrumentów ułatwiających przedsiębiorstwom dostęp do środków pieniężnych w postaci funduszy pożyczkowych, inwestycyjnych, gwarancyjnych i poręczeniowych oraz doradztwa finansowego.

Podstawową słabością przedsiębiorstw sektora MSP jest marginalizowanie roli badań naukowych oraz znaczenia działalności jednostek badawczo-rozwojowych.

Natomiast jednym z najważniejszych elementów klastra są właśnie instytucje badawczo-rozwojowe oraz organizacje szkoleniowe. Ośrodki B+R oraz centra zaawansowanych technologii, szkoły wyższe, instytucje dydaktyczne, edukacyjne i szkoleniowe doskonale usprawniają, uzupełniają i wzbogacają działalność produkcyjno-usługową klastra. Pozwalają na planowanie strategicznego rozwoju przedsiębiorstw przede wszystkim na poziomie lokalnym i regionalnym, ale także międzynarodowym.

System wspomagania rozwoju przedsiębiorstw zbudowany na bazie działalności klastra powinien zawierać ośrodki wspierania przedsiębiorczości. Są to na ogół instytucje działające na zasadach organizacji non-profit wspierające innowacyjność i przedsiębiorczość małych i średnich przedsiębiorstw na przykład inkubatory przedsiębiorczości, fundacje i stowarzyszenia.

Operator logistyczny pojawiający się w koncepcji klastra, to podmiot zajmujący się kompleksową obsługą w zakresie organizacji, aktywizowania, nadzorowania, magazynowania, rozporządzania i przepływu dóbr i informacji w imieniu podmiotu zlecającego, gdzie relacje między zlecającym a operatorem logistycznym oparte są na zasadzie współpracy i partnerstwa.

Małe i średnie przedsiębiorstwa mają utrudniony dostęp do nowych technologii ze względu na ograniczony dostęp do zasobów – zwłaszcza finansowych. Współpraca technologiczna jest więc nieunikniona. Podmioty w ramach klastra mogą dokonywać transferu technologii i podnosić przez to konkurencyjność regionu, pobudzać przedsiębiorczość i podnosić innowacyjność. Właściwy przepływ informacji w obrębie klastra sprzyja jego rozwojowi i usprawnia proces decyzyjny. Środkiem służącym do gromadzenia, przetwarzania, prezentowania i przesyłania informacji jest właśnie technologia informacyjna, której rola w procesie zarządzania organizacją jest nieoceniona.

3. Współpraca przedsiębiorstw w ramach klastrów i sieci

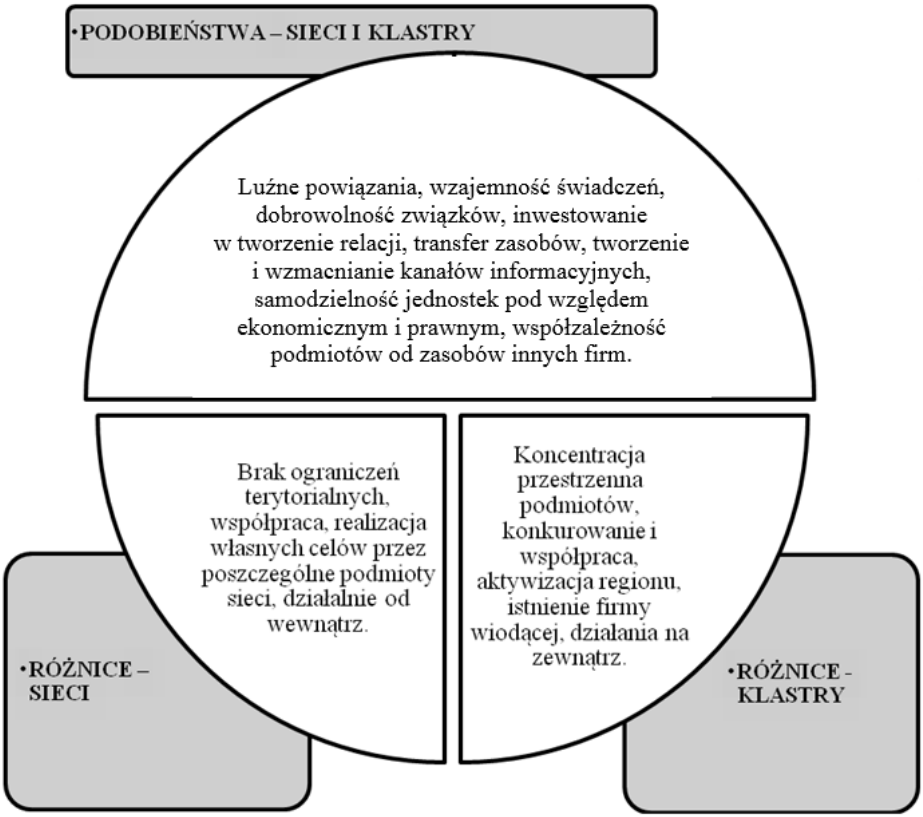
Klaster, według Portera, to geograficzna i przestrzenna koncentracja wzajemnie powiązanych - relacjami o charakterze formalnym i nieformalnym - przedsiębiorstw, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji, konkurujących między sobą, ale również współpracujących (Porter, 2001).

Funkcjonowanie w ramach klastra pozwala na wyszczególnienie wielu korzyści dla przedsiębiorstw współpracujących w jego ramach. Klastry pozytywnie wpływają na produktywność i konkurencyjność działających w nim przedsiębiorstw. Efekty

współpracy przenikają do jego otoczenia, wpływając na zwiększenie konkurencyjności i innowacyjności gospodarki lokalnej, regionalnej oraz narodowej. Podmioty działające w klastrach uzyskują tak zwane korzyści aglomeracji, które wynikają z koncentracji oraz przestrzennej bliskości licznej grupy niezależnych podmiotów, dając dostęp do określonych zasobów, kompetencji, specjalistycznych usług. Funkcjonowanie w klastrze stwarza większe możliwości współpracy, zwłaszcza wśród małych i średnich przedsiębiorstw, które zmuszone są do konkurowania z większymi podmiotami. Współpraca może mieć na celu realizację przedsięwzięć, które są poza zasięgiem pojedynczej firmy, tworzenie efektywnego łańcucha wartości (sieci kooperacyjnej) lub wykorzystanie korzyści skali – na przykład poprzez wspólny marketing i promocję, koordynację zaopatrzenia lub dystrybucji. Przedsiębiorstwa mogą jednoczyć siły w kontaktach z administracją. Klaster umożliwia realizację wspólnych projektów badawczych z jednostkami B+R. Wysoka koncentracja podmiotów działających w powiązanych branżach oraz działających w danym obszarze instytucji stwarza unikalne środowisko, w którym mogą sprawnie zachodzić przepływy informacji, wiedzy oraz przepływ pracowników pomiędzy różnymi podmiotami. Przedsiębiorstwa działające w klastrach są bardziej innowacyjne: częściej wprowadzają nowe dobra, usługi, nowoczesne technologie, częściej zlecają prace badawczo-rozwojowe, inwestują w ochronę własności intelektualnej (patenty, znaki towarowe). Klaster pozwala na wzrost tempa rozwoju gospodarczego i innowacyjności gospodarki danego regionu (Dzierżanowski, 2011).

Badania Portera opublikowane w 2011 roku wskazują, że klastry sprzyjają zwiększeniu zatrudnienia, powstawaniu nowych przedsiębiorstw, które koncentrują się na obsłudze przedsiębiorstw tworzących klaster. Badania realizowane przez Komisję Europejską w 2009 roku wskazały na pozytywną korelację pomiędzy istnieniem klastrów, a wielkością dochodu *per capita*. Korelacja ta jest tym silniejsza im silniejsze są klastry w danym regionie. Im więcej klastrów w regionie, tym wyższy poziom jego rozwoju gospodarczego. Inne badania europejskie wskazały również na korelację między występowaniem klastrów, a poziomem innowacyjności regionu i przewagą konkurencyjną przedsiębiorstw skupionych w klastrach (Dzierżanowski, 2011).

Przedsiębiorstwa, aby zwiększyć opłacalność działalności powinny ze sobą współpracować, także poprzez tworzenie sieci, w ramach których podejmowane byłyby zróżnicowane działania inicjujące i intensyfikujące wzrost opłacalności (Smater, 2008). Sieć przedsiębiorstw to rodzaj sojuszu między przedsiębiorstwami, które wspólnie zajmują się wykonywaniem głównych celów gospodarczych. Sieć może być określona przez poszczególne przedsiębiorstwa w ramach klastra, a także funkcjonować poza klastrem (Krupa, 2009).

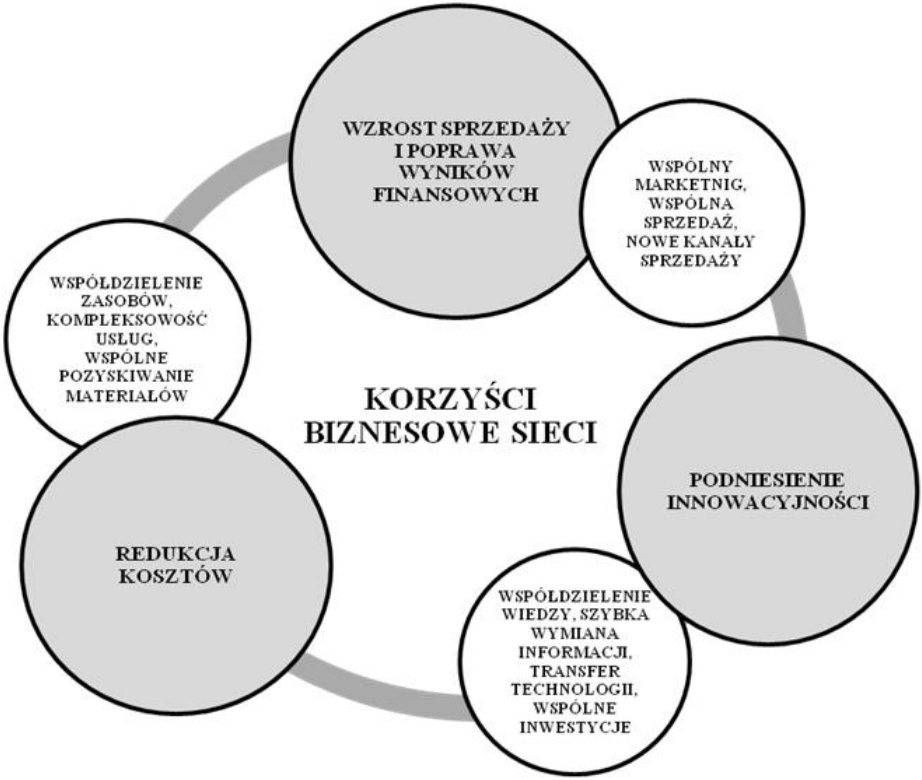


Rys. 2. Podobieństwa i różnice między siecią a klastrem
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Skawińska, 2009).

Sieci przedsiębiorstw często są utożsamiane z klastrami, a pojęcia te używane są zamiennie. Istnieją jednak różnice pomiędzy nimi. Podmioty działające w klastrze zarazem kooperują i konkurują między sobą, a ich funkcjonowaniu towarzyszy wizja wspólnego rozwoju. Natomiast działanie sieci opiera się na współpracy przedsiębiorstw na podstawie formalnej umowy, a wizją jest osiągnięcie korzyści przede wszystkim o charakterze biznesowym. Różnice i podobieństwa pomiędzy siecią a klastrem przedstawiono na rys. 2.

Wśród korzyści, jakie z tworzenia sieci mogą osiągnąć przedsiębiorstwa należące do sektora MSP można wyróżnić: ułatwiony dostęp do zasobów innych członków sieci, większą zdolność przystosowawczą, wykorzystanie potencjału i doświad-

czenia, osiąganie lepszych wyników finansowych i wzrost sprzedaży, szybką wymianę informacji, perspektywę pozyskania nowej wiedzy i zwiększenie możliwości rozwojowych, redukcję kosztów oraz podniesienie poziomu innowacyjności (Fuks, 2013). Korzyści biznesowe dla przedsiębiorstw tworzących sieci przedstawiono na rys. 3.



Rys. 3. Korzyści biznesowe dla przedsiębiorstw tworzących sieci
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Smater, 2008).

Wzrost sprzedaży i poprawę wyników finansowych można osiągnąć poprzez wspólną działalność marketingową, wspólną sprzedaż i nowe kanały dystrybucji. Podniesienie innowacyjności możliwe jest poprzez współdzielenie wiedzy, podniesienie efektywności i jakości produkcji, dostęp do badań i ich wyników. Redukcja kosztów może być osiągana przez współdzielenie zasobów, wspólne inwestycje, szybką wymianę informacji i pozyskiwanie materiałów i usług (Smater, 2008).

Tworzenie klastrów i sieci to działanie powszechnie stosowane i znane na świecie. Rozwój klastrów i sieci w Polsce jest coraz bardziej widoczny. Wiele przedsiębiorstw docenia tę elastyczną formę współpracy i przyjaznego, efektywnego konkurowania. Głównym celem takiego współdziałania jest przede wszystkim intensyfikacja działań wobec silniejszego konkurenta oraz pokonywanie trudności w bieżącej działalności przedsiębiorstwa. Upowszechnianie tej formy współpracy jest istotne dla podniesienia innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw nie tylko małych i średnich, ale również dużych.

Podsumowanie

Wsparcie funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw powinno przebiegać wielopłaszczyznowo. Istotne znaczenie mają tu regulacje na szczeblu państwowym, które powinny ułatwiać prowadzenie działalności gospodarczej i propagować postawy przedsiębiorcze. Kluczową rolę we wspieraniu przedsiębiorstw odgrywają także władze lokalne i regionalne, które poprzez sprzyjanie rozwojowi przedsiębiorczości dbają o daną społeczność i jej interesy. Lokalne przedsiębiorstwa wpływają na poziom zatrudnienia i zamożności mieszkańców, podwyższają poziom konkurencyjności i innowacyjności regionu, a poprzez swoją działalność sponsoringową przyczyniają się do rozwoju oświaty, kultury, sportu i innych dziedzin.

Współpraca w ramach zaproponowanej koncepcji systemu wsparcia przedsiębiorstw w oparciu o działalność klastra może oznaczać dla przedsiębiorstw efektywniejszy rozwój, bardziej elastyczną organizację pracy, dostęp do wyspecjalizowanych i tańszych czynników produkcji, przepływy wiedzy między podmiotami, dostęp do lokalnej sieci dostawców i nabywców, niższe koszty transakcji, wyższą produktywność, sprawność, przedsiębiorczość, większą zdolność do innowacji, poprawę przepływu informacji, kompetencji, kwalifikacji i umiejętności, większą skuteczność oddziaływania na władze lokalne i regionalne oraz instytucje publiczne, zwiększoną rozpoznawalność marki, zwiększoną liczbę inwestycji oraz dostęp do źródeł finansowania zewnętrznego (Wasiluk, 2008).

Wprowadzenie powiązań kooperacyjnych ma wiele zalet, lecz istnieje także duża liczba barier, które utrudniają wprowadzanie powiązań kooperacyjnych. Są to między innymi bariery organizacyjno-prawne (niski przepływ informacji, zbyt duże obciążenia podatkowe, niska jakość działań administracji), bariery historyczno-kulturowe (mentalność polskich przedsiębiorców) oraz ekonomiczno-finansowe (zbyt wysokie koszty prowadzenia działalności, brak środków w regionie), (Smoleń, 2006).

Korzyści, jakie osiągają przedsiębiorstwa - zwłaszcza należące do sektora MSP - współpracujące w ramach sieci współpracy lub klastra, przemawiają za rozpowszechnianiem tego typu działań. System wsparcia przedsiębiorstw opierający się na inicjatywie klastrowej wymaga śmiałych i kreatywnych posunięć, przełamania stereotypów i zaangażowania wielu podmiotów, w tym jednostek samorządu terytorialnego, banków, instytucji finansowych, ośrodków badawczo-rozwojowych, organizacji szkoleniowych oraz ośrodków wspierania przedsiębiorczości.

Literatura

1. Dzierżanowski M., Rybacka M., Szultka S. (2011), *Rola klastrów w budowaniu gospodarki opartej na wiedzy*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową oraz ICG, Gdańsk – Szczecin
2. Fuks K., Kawa A. (2013), *Sieci w nauce i gospodarce*, w: Ciesielski M. (red.), *Sieci w gospodarce*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
3. Griffin R. W. (2002), *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
4. Kaczmarek B. (2012), *Współpraca przedsiębiorstw jako instrument konkurencyjnego rozwoju regionalnego na przykładzie Łódzkiej Specjalnej Sfery Ekonomicznej*, w: Adamik A. (red.), *Współpraca małych i średnich przedsiębiorstw w regionie. Budowanie konkurencyjności firm i regionu*, Difin, Warszawa
5. Karaś M. (2003), *Przedsiębiorczość, przedsiębiorca, przedsiębiorstwo*, w: Lichtarski J. (red.), *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław
6. Krupa K. W. (2009), *Sieci biznesowe i innowacyjność MSP*, w: Zioło Z., Rachwał T. (red.), *Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG. Problemy kształtowania się przestrzennych struktur przemysłowych i ich otoczenia*, Instytut Geografii Uniwersytetu Pedagogicznego, Kraków
7. Michalski E. (2013), *Zarządzanie przedsiębiorstwem. Podręcznik akademicki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
8. Morgan G. (2013), *Obrazy organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
9. Piasecki B. (1998), *Mała firma w teoriach ekonomicznych* w: Piasecki B. (red.), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa- Łódź
10. Porter M. E. (2001), *Porter o konkurencji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
11. Skawińska E. (2009), *Sieci przedsiębiorstw w teorii i praktyce*, w: Skawińska E., Zalewski R. I. (red.), *Klastry biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów. Świat – Europa – Polska*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa

12. Smater M. (2008), *Metodyka tworzenia dynamicznych, rozproszonych sieci przedsiębiorstw. Przegląd wybranych rozwiązań na podstawie cząstkowych wyników międzynarodowego projektu E-Mult*, Pomiary. Automatyka. Robotyka 12
13. Smoleń D. (2006), *Bariery organizacyjno-prawne funkcjonowania klastrów w Polsce*, w: Bojar E. (red.), *Klastry jako narzędzia lokalnego i regionalnego rozwoju gospodarczego*, Wydawnictwo Politechniki Lubelskiej, Lublin
14. Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (tekst jednolity, Dz. U. z 2013 r., poz. 672 z późn. zm.)
15. Wasiluk A. (2008), *Inicjatywy klastrowe w województwie podlaskim*, w: Kowalczewski W., Matwiejczuk W. (red.), *Zarządzanie organizacjami. Diagnoza i sposoby rozwiązywania problemów*, Difin, Warszawa
16. Wolański R. (2008), *Czynniki wpływające na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw na tle dużych firm*, w: Okoń-Horodyńska E., Zachorowska-Mazurkiewicz A. (red.), *Tendencje innowacyjnego rozwoju polskich przedsiębiorstw*, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa
17. Żbikowski J. (2004), *Teoria organizacji i zarządzania*, Wydawnictwo Akademii Bydgoskiej, Bydgoszcz

Companies development support system in the face of the cluster project

Abstract

The concept of a comprehensive support of companies' development has been presented in the study, which at the same time illustrates the current situation of those, together with some progress forecast with particular emphasis on SME sector as its elements are the key link in market economy. In this article some factors influencing SME dynamic progress have been introduced where because of their characteristic features specific solutions are needed. Among some significant elements of the support development system that have impact on promoting competitiveness and improving both regional and global social and economic situation might be companies cooperation development, for example in clusters, business network as well as the proper ICT and external financing use.

Keywords

progress conditions, cluster, network, system, SME system