



Anna Lis

Politechnika Gdańska
Wydział Zarządzania i Ekonomii
Katedra Inżynierii Zarządzania Operacyjnego
Anna.Lis@zie.pg.gda.pl

WSPÓLNA LOKALIZACJA JAKO KATALIZATOR I INHIBITOR ROZWOJU KLASTRÓW

Streszczenie: Głównym problemem badawczym poruszonym w artykule są zalety i wady wspólnej lokalizacji. Celem artykułu był przegląd koncepcji teoretycznych poświęconych konsekwencjom umiejscowienia podmiotów gospodarczych w konkretnych warunkach geograficznych i społecznych. Większość omawianych koncepcji została zaprezentowana w kontekście struktur klastrowych, dla których kwestia zakotwiczenia na określonym obszarze jest jedną z kluczowych z punktu widzenia specyfiki prowadzonej działalności. Podstawową metodą zastosowaną w niniejszej pracy był systematyczny przegląd literatury. Dotychczasowy dorobek literatury dostarcza wielu argumentów przemawiających za koncentracją geograficzną jako czynnikiem ułatwiającym i przyspieszającym rozwój przedsiębiorstw w klastrach. W artykule opisano także ujemne efekty wspólnej lokalizacji, która – zwłaszcza w fazie schyłkowej grona – może spowalniać rozwój przedsiębiorstw klastrowych.

Słowa kluczowe: klaster, wspólna lokalizacja, koncentracja geograficzna, korzyści aglomeracji.

JEL Classification: L14, R12, R30.

Wprowadzenie

Zagadnienie wyboru miejsca dla prowadzenia działalności gospodarczej nadal pozostaje kwestią refleksji zarówno myślicieli, jak i praktyków działających w sferze społeczno-ekonomicznej. Niezależnie od autora starającego się wyjaśnić związek lokalizacji z celowością i rentownością działalności gospodarczej w niej osadzonej (J.H. von Thünen, A. Weber, W. Lunhardt, A. Predöhl i A. Lösch, B. Ohlin, T. Palander, G. Myrdal, E.M. Hoover, W. Isard i inni)

związek między tymi cechami był traktowany w zasadzie jako oczywisty, do ustalenia pozostawała zaś jedynie lista potencjalnych korzyści wynikających z takiej, a nie innej kombinacji warunków zewnętrznych, w jakich został osadzony określony podmiot. Kwestia ta nabiera szczególnego znaczenia w przypadku przedsiębiorstw tworzących struktury klastrowe [Porter, 2001]. Struktury tego rodzaju są bowiem z definicji ograniczone do określonego obszaru, zaś ich cechą charakterystyczną jest jednocześnie kooperowanie i konkurowanie podmiotów tworzących dany klaster.

W związku ze specyfiką omawianej problematyki za naturalny należy uznać brak istnienia – obecnie – jednej aktualnej, przynajmniej dla większości przypadków, listy konsekwencji wynikających ze zlokalizowania działalności gospodarczej w danym punkcie przestrzeni. Zarówno ten fakt, jak i prawdopodobieństwo wystąpienia negatywnych skutków funkcjonowania w określonym miejscu stwarza zarazem konieczność i szansę przeprowadzenia przeglądu istniejących koncepcji teoretycznych dotyczących tego zagadnienia oraz zidentyfikowania pojawiających się w nich skutków lokalizacji. Wspomniana szansa i konieczność wynika również i z tego, że o ile w naukach o zarządzaniu można znaleźć publikacje wykorzystujące jakieś jedno konkretne podejście teoretyczne do analizy zagadnienia skutków osadzenia działalności gospodarczej w danym miejscu, o tyle brakuje artykułów przeglądowych, które choćby w skróty sposób zapoznawałyby Czytelnika z bogatszą listą potencjalnych korzyści i strat stanowiących konsekwencje podjętych decyzji lokalizacyjnych.

Ze względu na wyżej przytoczone argumenty za cel niniejszego artykułu przyjęto dokonanie przeglądu najistotniejszych koncepcji teoretycznych poświęconych konsekwencjom umiejscowienia podmiotu gospodarczego w konkretnych warunkach geograficznych i społecznych. Pod uwagę wzięto przede wszystkim przedsiębiorstwa funkcjonujące w klastrach stanowiących – zgodnie z definicją M.E. Portera – istotne koncentracje sektorowe i geograficzne współpracujących ze sobą podmiotów. Podstawową metodą zastosowaną w niniejszym opracowaniu był systematyczny przegląd literatury. Artykuł podzielono na dwie zasadnicze części. W pierwszej części wzięto pod uwagę pozytywne skutki zakotwiczenia podmiotu w danej lokalizacji (lokalizacja jako katalizator, czynnik ułatwiający i przyspieszający rozwój przedsiębiorstw), z kolei w części drugiej przeanalizowano negatywne konsekwencje takiego stanu rzeczy (lokalizacja jako inhibitor, czynnik utrudniający i spowalniający rozwój przedsiębiorstw), przynajmniej w odniesieniu do tych koncepcji, które uwzględniały możliwość wystąpienia ujemnych efektów lokalizacji.

1. Zalety wspólnej lokalizacji

Funkcjonowanie w strukturach klastrowych stwarza przedsiębiorstwom różnorodne szanse rozwojowe wynikające m.in. z nagromadzenia w jednej lokalizacji podmiotów reprezentujących te same lub pokrewne sektory gospodarki [Lis, 2011]. Jedną z najbardziej znanych koncepcji opisujących korzyści z lokalizacji osiągalne dla działających podmiotów gospodarczych jest koncepcja korzyści „MAR” (od nazwisk: Marshall–Arrow–Romer) [Beaudry, 2001, s. 410] obejmująca korzyści zewnętrzne płynące z tytułu wspólnej lokalizacji, opisane przez A. Marshalla [1925], a potwierdzone w późniejszych pracach K.J. Arrowa [1962] i P.M. Romera [1986]. Korzyści „MAR” to efekty działalności przedsiębiorstw, które „(...) wpadają w ręce producentów” bez zamierzonego wysiłku w celu ich osiągnięcia [Schmitz, Nadvi, 1999, s. 1505]. Można je zaliczyć do kategorii „biernej zbiorowej efektywności” (ang. *passive collective efficiency*). W literaturze podkreśla się także znaczenie drugiej kategorii korzyści aglomeracji (a więc pozytywnych efektów skupienia podmiotów gospodarczych w jednym miejscu) – korzyści aktywnych, tak zwanej aktywnej zbiorowej efektywności (ang. *active collective efficiency*), które ujawniają się dopiero w wyniku celowych działań zmierzających do ich wytworzenia poprzez współpracę i współdziałanie zaangażowanych stron [Schmitz, Nadvi, 1999, s. 1505; Caniels, Romijn, 2003, s. 193-195]. Aktywna współpraca pomiędzy podmiotami w klastrze jest postrzegana jako główny czynnik osiągnięcia trwałej konkurencyjności przedsiębiorstw klastrowych oraz samego klastra. Aktywne korzyści aglomeracji powstają w wyniku bezpośrednich relacji między przedsiębiorstwami, zarówno wertykalnych, jak i horyzontalnych, które ułatwiają generowanie i transfer wiedzy. W grupie korzyści aktywnych zawierają się również kontakty pośrednie: relacje „trzeciej strony” (np. wspólni dostawcy, pracownicy) oraz interakcje społeczne (np. uczestnictwo w stowarzyszeniach branżowych) umożliwiające wzajemne obserwowanie się firm i monitorowanie szerokiego zakresu informacji [Lorenzen, Mahnke, 2002, s. 5-6].

Na podstawie klasyfikacji wprowadzonej przez P. Swanna [1998, s. 57], a następnie rozwiniętej przez C. Beaudry, S. Breschi i P. Swanna [2000, s. 3] korzyści aglomeracji można również podzielić na popytowe i podażowe. Po stronie popytowej naukowcy wymieniają przede wszystkim dostęp do silnego lokalnego popytu oraz efekt H. Hotellinga [1929] związany z bliskością firm konkurencyjnych. Dostęp do lokalnego popytu stanowi istotną przewagę lokalizacyjną klastra (zwłaszcza jeśli firma reprezentuje tę samą branżę, w której specjalizuje się dany klaster). Przedsiębiorstwa często podejmują decyzję o lokalizacji w gronie właśnie ze względu na bliskość przyszłych klientów, co wyraźnie widać na



przykładzie tych branż, których oferta jest skierowana do odbiorców o specyficznych wymaganiach, starannie przygotowujących się do zakupów. Lokalizacja w klastrze może wpłynąć na obniżenie kosztów związanych z poszukiwaniem rynku zbytu, a jednocześnie zwiększyć szanse na bycie dostrzeżonym przez klientów. Duży lokalny popyt w klastrze (klastry mogą generować wyższy popyt, większy niż poza klastrem, jak dowodzą badania m.in. Swanna – zob. Swann, 1998) pozwala również na osiągnięcie korzyści związanych z efektem skali produkcji, co z kolei przekłada się na niższe koszty jednostkowe produkcji [Caniels, Romijn, 2003, s. 198].

Podażowe korzyści aglomeracji obejmują korzyści zidentyfikowane przez A. Marshalla, a mianowicie: szybkie rozpowszechnianie wiedzy i technologii, wyspecjalizowany rynek pracy, korzyści infrastrukturalne (związane z zapewnieniem specjalistycznych nakładów dla konkretnych specjalizacji przemysłowych) oraz zewnętrzne korzyści informacyjne [Marshall, 1925; Beaudry, Breschi, Swann, 2000, s. 2-5]. Najbardziej znaczącą podażową korzyścią aglomeracji jest zjawisko „rozlewania się” wiedzy w gronie (ang. *knowledge spillover*), co dotyczy przede wszystkim wiedzy cichej (ang. *tacit knowledge*) [Polanyi, 1967] oraz „lepkich” informacji i technologii (ang. *sticky information*) [von Hippel, 1994; Bell, 2005] odnoszących się do zagadnień technologicznych i wyników procesów badawczo-rozwojowych. Z przepływami wiedzy są też związane inne podażowe korzyści – uczenie się przez działanie (ang. *learning by doing*) oraz uczenie się przez wykorzystanie (ang. *learning by using*) [Malerba, 1992]. Uczenie się przez działanie i wykorzystanie pozwala na nabycie specjalistycznych umiejętności oraz skomplikowanej wiedzy technicznej w obszarze produkcji, które są wspólne w lokalnym środowisku przemysłowym w obrębie klastra. W ten sposób firmy uzyskują łatwy dostęp do wiedzy będącej uzupełnieniem ich inwestycji w zakresie szkolenia pracowników. Przedsiębiorstwa w klastrze odnoszą również zewnętrzne korzyści informacyjne wynikające z obserwacji innych przedsiębiorstw klastrowych [Rogers, 1995], co jest określane w literaturze „efektem demonstracji”.

Przepływ wiedzy w strukturach klastrowych ułatwia wysoka mobilność pracowników, ale przede wszystkim silne interakcje społeczne i kulturowe: zaufanie, wspólnota norm kulturowych, wspólne obyczaje, więzi społeczne (a więc kapitał społeczny i kulturowy). Wspólne pochodzenie i nabyte doświadczenie umożliwiają przedsiębiorcom w gronie korzystanie ze wspólnej bazy wiedzy i dzielenie się tą wiedzą „w trakcie przypadkowych spotkań” [Bell, 2005, s. 288-289].

Zgodnie z sugestią G.G. Bella [2005, s. 288] należałoby jednak wyraźnie odzielić wpływ gospodarki aglomeracji na wyniki przedsiębiorstw zlokalizowanych w klastrze od mechanizmów sieciowych. Firmy w gronie odnoszą z jednej strony



korzyści aglomeracji związane z koncentracją geograficzną (jak np. bliskość dostawców i osiąganie efektu skali, bezpośrednia obserwacja konkurentów, zdolność do wykorzystywania zbiorowej wiedzy), ale z drugiej strony korzystają z efektów sieciowych, zwłaszcza ze wzmożonego współdziałania społecznego [Bell, 2005, s. 288]. Zdaniem Bella [2005, s. 293] proste łączenie obu tych mechanizmów w „korzyści klastrowe” nie pozwala precyzyjnie ocenić faktycznego wpływu obu tych efektów (aglomeracji i sieciowego) na funkcjonowanie grona.

2. Wady wspólnej lokalizacji

Należy jednak zauważyć, że oprócz omówionych powyżej korzyści zewnętrznych przedsiębiorstwa w gronach mogą doświadczyć również negatywnych efektów „klasteringu”: „sztywnej specjalizacji” [Grabher, 1993], „zamknięcia” [Coleman, 1988] oraz „przeciążenia” (zarówno po stronie popytu, jak i podaży) [Swann, 1998; Beaudry, Breschi, Swann, 2000], które mogą zmniejszyć ich zdolność adaptacyjną i konkurencyjność, a nawet doprowadzić do ich schyłku.

Na negatywne następstwa skoncentrowanej w jednym miejscu współpracy w gronie (zwłaszcza w odniesieniu do innowacji) zwrócił uwagę M.E. Porter [2001, s. 277-278, 306], wskazując na niebezpieczeństwo myślenia grupowego, które często prowadzi do hamowania rozwoju i tłumienia nowych pomysłów oraz nadmiernej konsolidacji prowadzącej do osłabienia konkurencji. Przedsiębiorstwa w klastrze mogą doświadczyć „wewnętrznego usztywnienia”, unikając wprowadzania innowacji (zwłaszcza radykalnych) w obawie, że naruszyłyby dotychczasowy porządek i zasady współpracy. Taka postawa niechętna zmianom może prowadzić do stopniowej utraty przewagi konkurencyjnej grona [Porter, 2001, s. 277-278], a w dłuższej perspektywie nawet do jego obumarcia [Porter, 2001, s. 306]. Obok „wewnętrznych usztywnień” (zaliczanych przez Portera do endogenicznych źródeł schyłku, wynikających z samej lokalizacji) schyłek klastra może być spowodowany przez czynniki egzogeniczne (wynikające z wydarzeń lub nieciągłości zachodzących w otoczeniu), zwłaszcza ze względu na nieciągłości w technice (osłabiające lub niwelujące przyczyny przewagi grona) oraz rozbieżności między potrzebami nabywców w klastrze i poza nim [Porter, 2001, s. 305-308].

W podobnym tonie wypowiada się G. Grabher [1993], pisząc o dystryktach przemysłowych, których rozwój może być „zablokowany” (ang. *locked-in*) przez określone warunki społeczno-gospodarcze charakterystyczne dla danego obszaru, które początkowo uznawane za silne strony, wyróżniające dystrykt na tle innych regionów (takie jak przemysłowa atmosfera, wysoko rozwinięta, spe-



cjalistyczna infrastruktura, ściśle powiązania między przedsiębiorstwami, silne wsparcie ze strony instytucji regionalnych), z czasem stają się istotną barierą w rozwoju innowacji. W ten sposób regiony mogą wpaść „w pułapkę sztywnej specjalizacji” [Grabher, 1993, s. 256].

W wyjaśnieniu powstawania „wewnętrznych sztywności” w gronach może być pomocna koncepcja „zamknięcia” (ang. *closure*) J.S. Colemana [1988], uzupełniona o dwa inne podejścia stosowane w koncepcji kapitału społecznego: „strukturalnych dziur” (ang. *structure hole*) R.S. Burta [1992, 2009] oraz „słabych więzi” (ang. *weak ties*) M. Granovettera [1973]. Z punktu widzenia efektywności, a więc i „żywołności” grona ważna jest bowiem struktura sieci. Relacje występujące w strukturach klastrowych można podzielić na powiązania wewnętrzne (powiązania występujące wewnątrz grona – w tak zwanej masie krytycznej, między jego członkami) oraz powiązania zewnętrzne (powiązania między członkami klastra a zewnętrznymi podmiotami), z czego niewątpliwie pierwsza z wymienionych kategorii powiązań jest znacząco dominująca i wyznacza granice funkcjonowania grona. Należy zauważyć, iż kapitał społeczny w „zamknięciu” może ograniczać pewne działania w klastrze. To, co jest główną zaletą „zamknięcia”, a więc procesy prowadzące do dopasowania członków do środowiska wewnątrz sieci, mogą zmniejszać jej zdolność do adaptacji [Uzzi, 1997, s. 57]. Struktura sieci w „zamknięciu” chociaż z jednej strony umożliwia szybki dostęp do szczegółowych informacji, jednak z drugiej strony osłabia napływ nowych informacji do sieci. W konsekwencji informacje krążące w „zamknięciu” mogą być – ze względu na ich duże podobieństwo – nieprzydatne, a wręcz zbędne [Granovetter, 1973].

Ponadto z biegiem czasu zaufanie i normy społeczne mogą się stać istotnymi przeszkodami dla rozwoju, wprowadzając klastr w fazę schyłkową. W ramach „zamknięcia” istnieje bowiem „tendencja do jednorodności”, co oznacza podobne myślenie, schematy zachowań i reakcje na pojawiające się problemy oraz „sprawdzone” sposoby ich rozwiązywania. Dlatego w obliczu gwałtownych zmian w otoczeniu podmioty osadzone w „zamknięciu”, często przekonane o skuteczności ich sposobów myślenia i działania, mogą nie być w stanie rozpoznać potrzeby dla innowacji. Taka struktura sieci oparta na jednorodności może bowiem ograniczać ich zdolność do przewidywania i reagowania na zachodzące zmiany, a w związku z tym obniżyć ich potencjał innowacyjny [He, 2006, s. 12].

Z tego względu sieć zbyt jednorodna, ze zbyt gęstymi połączeniami między podmiotami wewnętrznymi, bez dopływu bodźców zewnętrznych zaczyna „duścić się” – staje się „sztywna” (ang. *rigid*), „zablokowana” (ang. *lock-in*), „zaślepiąca” (ang. *blind-confidence*) czy też „nadmiernie osadzona” (ang. *overembeddedness*) [Tracey, Clark, 2003; Uzzi 1997; Grabher, 1993; He, 2006].



Żadne grono nie jest jednak idealnie hermetyczne. Tak jak w każdym „zamknięciu”, ze światem zewnętrznym łączy się poprzez powiązania rozwinięte przez niektóre podmioty należące do klastra, tworzące „klucze” do „strukturalnych dziur” [Burt, 1992]. Bez tych powiązań masa krytyczna klastra byłaby całkowicie odizolowana od świata zewnętrznego. Zdaniem R.S. Burta w odróżnieniu od „zamknięcia”, opartego na silnych więziach, sieci bogate w strukturalne dziury odnoszą wiele korzyści – paradoksalnie – właśnie ze słabych więzi. Podobne stanowisko prezentuje M. Granovetter [1973], pisząc wprost o sile „słabych więzi”.

Zgodnie z jednym i drugim podejściem słabe więzi są istotne zwłaszcza dla przepływu informacji między niepołączonymi grupami. Strukturalna dziura oznacza, iż podmioty po obu stronach uczestniczą w różnych przepływach informacji, które się uzupełniają, a nie – tak jak w przypadku „zamknięcia” – nachodzą na siebie [Burt, 1992]. Poprzez klucze do klastra przedostaje się nowa wiedza i istotne informacje na temat otoczenia, które z czasem rozprzestrzeniają się w całej masie krytycznej klastra. Należy jednak podkreślić, iż wadą takiej struktury, w której występuje wiele słabych więzi, jest zbytne rozproszenie, co znacznie utrudnia zarządzanie siecią. Problemy pojawiają się również w kwestii jakości informacji przekazywanych za pomocą strukturalnych dziur, ponieważ nie są one tak dokładne, jak te krążące w obrębie „zamknięcia”. Zalety i wady występujące w obu strukturach oznaczają, iż najlepsze efekty w klastrach uzyskuje się dzięki integracji obu podejść: podczas gdy strukturalne dziury umożliwiają dostęp do nowej wiedzy i informacji, „zamknięcie” zapewnia niezbędną koordynację i współpracę w celu wykorzystania możliwości, jakie stwarza taki dostęp [He, 2006, s. 20].

Pisząc o wadach klasteringu stanowiących konsekwencje przyjętych decyzji lokalizacyjnych, warto również zwrócić uwagę na problem przeciążenia [Swann, 1998; Beaudry, Breschi, Swann, 2000] dotyczący przede wszystkim klastrów dojrzałych, które z racji swej atrakcyjności przyciągnęły wiele podmiotów zainteresowanych uzyskaniem korzyści płynących ze zgrupowania. Przedsiębiorstwa w klastrach przeciążonych mogą doświadczyć bardzo silnej konkurencji na rynkach nakładów (wysokie koszty nieruchomości, pracy), jak również na rynkach produktów, co może się negatywnie odbić na ich wynikach ekonomicznych. W obliczu nadmiernego przeciążenia, wady danej lokalizacji zaczynają dominować nad jej zaletami [Beaudry, Breschi, Swann, 2000, s. 3-4].

Podsumowanie

Dokonany powyżej skrótowy przegląd teoretycznych koncepcji ewentualnych korzyści oraz potencjalnych negatywnych efektów prowadzenia działalności gospodarczej w danej lokalizacji jasno wskazuje na bogactwo zarówno tych skutków osadzenia działalności gospodarczej, które ułatwiają i przyspieszają rozwój przedsiębiorstw (katalizatory), jak i tych, które ów rozwój utrudniają i spowalniają (inhibitory). Szczególną rolę lokalizacja odgrywa w klastrach – strukturach o ograniczonym zasięgu, złożonych z podmiotów gospodarczych zgrupowanych na jednym obszarze.

Trudno jest jednak wskazać optymalną strukturę klastra, która byłaby najbardziej korzystna z punktu widzenia możliwości maksymalizowania szans wynikających z kluczowych atrybutów klastra, zwłaszcza ze wspólnej lokalizacji, tym bardziej że taka struktura powinna ewaluować wraz z rozwojem klastra. Biorąc pod uwagę cykl życia klastra, struktura sieci odpowiadająca „zamknięciu” jest szczególnie pożądana w pierwszych fazach rozwojowych: w fazie wzrostu i konwergencji. Wejście klastra w fazę schyłkową wiąże się z koniecznością restrukturyzacji sieci i większego jej ukierunkowania na bodźce zewnętrzne płynące również spoza regionu, w którym funkcjonuje dane grono. Na tym etapie jedyną szansą dla klastra na odrodzenie się jest posiadanie struktury sieciowej opartej na strukturalnych dziurach (lub wspomnianych wcześniej słabych więziach), co umożliwia uzupełnienie i rozszerzenie bazy wiedzy w klastrze i rozwój innowacji.

Problematyce kolokacji poświęcono dużo miejsca w literaturze przedmiotu (również w kontekście funkcjonowania struktur klastrowych), co nie oznacza, iż obszar ten należy uznać za wystarczająco już wyeksplorowany. Biorąc pod uwagę dynamiczny rozwój technologii teleinformatycznych, wydaje się, iż bliskość geograficzna będzie miała coraz mniejsze znaczenie dla rozwoju powiązań kooperacyjnych w klastrach, tym bardziej że jest ona możliwa do zastąpienia przez inne rodzaje bliskości (np. bliskość poznawczą czy też społeczną). Z tego względu atrakcyjne poznawczo byłoby przeanalizowanie, jak zmienia się w czasie istotność czynnika wspólnej lokalizacji z punktu widzenia tworzenia i rozwoju relacji współpracy międzyorganizacyjnej.

Literatura

- Arrow K.J. (1962), *The Economic Implications of Learning by Doing*, "The Review of Economic Studies", 29(3), s. 155-173.
- Beaudry C. (2001), *Entry, Growth and Patenting in Industrial Clusters: A Study of the Aerospace Industry in the UK*, "International Journal of the Economics of Business", Vol. 8(3), s. 405-436.
- Beaudry C., Breschi S., Swann P. (2000), *Clusters, Innovation and Growth: A Comparative Study of European Countries*, Manchester Business School Working Paper, Manchester.
- Bell G.G. (2005), *Clusters, Networks, and Firm Innovativeness*, "Strategic Management Journal", Vol. 26(3), s. 287-295.
- Burt R.S. (1992), *The Social Structure of Competition* [w:] N. Nohria, R. Eccles (eds.), *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*, Harvard Business School Press, Boston, MA.
- Burt R.S. (2009), *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Harvard University Press, Cambridge-London.
- Caniels M.C., Romijn H.A. (2003), *SME Clusters, Acquisition of Technological Capabilities and Development: Concepts, Practice and Policy Lessons*, "Journal of Industry, Competition and Trade", Vol. 3(3), s. 187-210.
- Coleman J.S. (1988), *Social Capital in the Creation of the Human Capital*, "American Journal of Sociology", Vol. 94, s. 95-120.
- Grabher G. (1993), *The Weakness of Strong Ties: The Lock-in of Regional Development in the Ruhr Area* [w:] G. Grabher (eds.), *The Embedded Firm. On the Socioeconomics of Industrial Networks*, Routledge, London-New York.
- Granovetter M. (1973), *The Strength of Weak Ties*, "American Journal of Sociology", Vol. 78(6), s. 1360-1380.
- He S. (2006), *Clusters, Structural Embeddedness, and Knowledge: A Structural Embeddedness Model of Clusters*, Paper to be presented at the DRUID-DIME Winter PhD Conference, Skoerping, Denmark, 26th-28th January.
- Von Hippel E. (1994), *„Sticky Information” and the Locus of Problem Solving: Implications for Innovation*, "Management Science", Vol. 40(4), s. 429-439.
- Hotelling H. (1929), *Stability in Competition*, "The Economic Journal", Vol. 39(153), s. 41-57.
- Lis A. (2011), *Korzyści funkcjonowania podmiotów w strukturach klastrowych*, „Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego”, nr 4(3), s. 111-118.
- Lorenzen M., Mahnke V. (2002), *Global Strategy and the Acquisition of Local Knowledge: How MNCs Enter Regional Knowledge Clusters*, Danish Research Unit for Industrial Dynamics Working Paper, No. 02(08).
- Malerba F. (1992), *Learning by Firms and Incremental Technical Change*, "The Economic Journal", Vol. 102(413), s. 845-859.



- Marshall A. (1925), *Zasady ekonomiki*, M. Arct, Warszawa (polski przekład publikacji z roku 1890).
- Polanyi M. (1967), *The Tacit Dimension*, Anchor, Garden City, New York.
- Porter M.E. (2001), *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa.
- Rogers E.M. (1995), *Diffusion of Innovations*, Free Press, New York.
- Romer P.M. (1986), *Increasing Returns and Long-run Growth*, "Journal of Political Economy", Vol. 94(5), s. 1002-1037.
- Schmitz H., Nadvi K. (1999), *Clustering and Industrialization: Introduction*, "World Development", Vol. 27(9), s. 1503-1514.
- Swann G.M.P. (1998), *Towards a Model of Clustering in High Technology Industries* [w:] G.M.P. Swann, M. Prevezer, D. Stout (eds.), *The Dynamics of Industrial Clustering: International Comparisons in Computing and Biotechnology*, Oxford University Press, Oxford.
- Tracey P., Clark G.L. (2003). *Alliances, Networks and Competitive Strategy: Rethinking Clusters of Innovation*, "Growth and Change", Vol. 34(1), s. 1-16.
- Uzzi B. (1997), *Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness*, "Administrative Science Quarterly", Vol. 42(1), s. 35-67.

COMMON LOCATION AS A CATALYST AND INHIBITOR OF CLUSTER DEVELOPMENT

Summary: The main research problem undertaken in the article are the advantages and disadvantages of a common location. The main research goal was to review the theoretical concepts concerning the consequences of the location of economic entities in specific geographical and social conditions. Most of the discussed concepts were presented in the context of clusters, as geographical concentration is one of the most important attributes of the cluster structure. The basic method used in this article was a systematic review of literature. The hitherto achievements of literature provide many arguments for geographical concentration as a factor facilitating and accelerating the development of enterprises in clusters. There are also negative effects of a common location, which may inhibit the development of cluster enterprises, especially in the declining phase of the cluster.

Keywords: cluster, common location, geographical concentration, agglomeration benefits.