

Adrian Lis*, Anna Szerenos**

KONCEPCJA KAPITAŁÓW PIERRE'A BOURDIEU W BADANIACH KLASTRÓW PRZEMYSŁOWYCH

Celem artykułu jest stworzenie podwalin pod spójną koncepcję teoretyczną struktur klastrowych, spełniającą wysokie wymagania stale zmieniającego się pola nauk społecznych. Koncepcja taka winna dawać możliwość dokonywania porównań między klastrami różnych branż oraz będących na różnym etapie rozwoju. Do skonstruowania takiej teorii wykorzystano zmodyfikowaną i uzupełnioną koncepcję kapitałów Pierre'a Bourdieu, kładącą duży nacisk nie tylko na *stricte* ekonomiczne źródła oddziaływań w klastrze, lecz także na człowieka i jego działania, w największym stopniu wpływające na efektywne funkcjonowanie struktury klastrowej.

1. Koncepcja klastrow

Koncepcja klastrow¹ łączy w sobie różne podejścia i nurty badawcze z wielu dziedzin nauki, a w szczególności ekonomii, nauk organizacji i zarządzania oraz socjologii. Pomimo interdyscyplinarnego zainteresowania problematyką gron do chwili obecnej nie udało się wypracować jednej spójnej teorii klastra, stąd też w dalszej części artykułu autorzy nawiązują do koncepcji, a nie teorii klastrow.

Elementy teorii lokalizacji przedsiębiorstw można odnaleźć już w pracach twórców klasycznej ekonomii politycznej, do których należą A. Smith i D. Ricardo. Jako odrębny przedmiot badań naukowych problematyka lokalizacji pojawiła się w XIX w. (w pracach m.in. J.H. Thüнена, A. Webera, A. Löscha), na początek XX w. zaś przypada szczytowy okres rozwoju teorii lokalizacji (prace tzw. szkoły szwedzkiej, m.in. B. Ohlina, G. Myrdala). Współcześnie wśród najlepszych teoretyków zagadnień lokalizacyjnych wymienia się E.M. Hoovera i W. Isarda (Kuciński 1994). W naukach ekonomicznych problematyka klastrow jest silnie zaakcentowana również w tzw. nowej teorii wzrostu, w której podkreśla się znaczenie wiedzy i innowacji we współczesnej gospodarce (Arrow 1962; Romer 1986; Lucas 1988).

W naukach socjologicznych koncepcja gron pojawia się pod koniec XX w. i jest przywoływana często wraz z koncepcją kapitału społecznego (*social capital theory*), rozwiniętą m.in. przez P. Bourdieu (Bourdieu 1986; 1990; 2006;

* Wydział Nauk Społecznych, Uniwersytet Gdański.

** Wydział Zarządzania i Ekonomii, Politechnika Gdańska.

¹ W literaturze polskojęzycznej klastry (spolszczona wersja angielskiego terminu *clusters*) nazywane są również gronami, wiązkami przemysłowymi, lokalnymi systemami produkcyjnymi.

Bourdieu, Wacquant 2001; Bourdieu, Passeron 2008), J. Colemana (1988), R. Putnama (1993; 1995), F. Fukuyamę (1995).

W naukach organizacji i zarządzania problematyka gron pojawia się pod koniec XIX w., a za fundament klastra przyjmowany jest marshallowski dystrykt przemysłowy, na bazie którego powstały inne koncepcje – pokrewne i komplementarne dla klastra² (Marshall 1925). Prawdziwy przełom, a wraz z nim wzrost zainteresowania problematyką współpracy w obrębie gron, nastąpił wraz z badaniami Portera, których zwieńczeniem była wydana w 1990 r. książka *The Competitive Advantage of Nations*, opisująca koncepcję gron według Portera (Porter 1990).

Porterowska definicja klastra jest najczęściej cytowana przez badaczy zajmujących się omawianą problematyką. Według Portera klastr stanowi „geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji w poszczególnych dziedzinach, konkurujących między sobą, ale również współpracujących” (Porter 2001).

W literaturze funkcjonuje wiele definicji zbliżonych do definicji Portera. Według den Hertoga „grono to grupa firm, ich dostawców, klientów oraz ośrodków wiedzy (uczelnia wyższych, jednostek badawczych, firm konsultingowych), które posiadają komplementarne kompetencje oraz uczestniczą w jednym łańcuchu tworzenia wartości (procesie produkcyjnym), których celem jest poprawa jakości procesów oraz końcowych produktów i które mogą tworzyć między sobą powiązania sieciowe umożliwiające dyfuzję innowacji i wspólne rozwijanie nowych technologii” (Roelandt, den Hertog 1999). Rosenfeld mianem klastra określa „geograficzne skupisko firm działających w pokrewnych sektorach, powiązanych ze sobą lub świadczących komplementarne usługi, kooperujących ze sobą, korzystających z tej samej infrastruktury oraz usług wyspecjalizowanych dostawców, działających na tym samym rynku pracy oraz stawianych w obliczu podobnych szans i zagrożeń” (Rosenfeld 1997). Enright używa określenia „klastr regionalny” i definiuje go jako „zbiór powiązanych ze sobą przedsiębiorstw, reprezentujących ten sam lub zbliżony sektor przemysłu lub usług, położonych na tym samym obszarze (w geograficznej bliskości) (Enright 1992). Padmore i Gibson przez pojęcie klastra rozumieją „koncentrację przedsiębiorstw na określonym terenie. Ich sukces gospodarczy jest determinowany przez interakcje zachodzące między nimi, które ułatwia geograficzna bliskość” (Padmore, Gibson 1998). Według OECD klastr oznacza „skupienie na danym obszarze powiązanych ze sobą (pionowo i/lub poziomo) przedsiębiorstw działających w tym samym sektorze (przemysłu lub usług) wraz z powiązanymi z nimi instytucjami” (OECD 2002). Z kolei Rabellotti wymienia cztery składowe grona: geograficzne skupisko wyspecjalizowanych firm (przede wszystkim małych i średnich) działających w pokrewnych sektorach; oparty na rynkowej i pozarynkowej wymianie

² Między innymi bieguny wzrostu, strefy wzrostu (*development blocks*), bloki kompetencji (*competence blocks*), kompleksy przemysłowe, obszary zasobowe (*resource area*), łańcuchy produkcyjne, środowisko innowacyjne, systemy technologiczne, sieci.

dóbr oraz informacji system powiązań pomiędzy przedsiębiorstwami; poczucie wspólnoty kulturowej, przekładające się na charakterystyczne dla grona zachowania; sieć publicznych i prywatnych instytucji wspierających działania członków klastra (Rabellotti 1995).

Na podstawie licznych definicji grona można określić podstawowe jego wyznaczniki, do których należy zaliczyć:

- koncentrację geograficzną – bliskość lokalizacyjną (szczególnie małych i średnich przedsiębiorstw),
- koncentrację sektorową – występujące zgrupowanie firm jest względnie jednorodne, przedsiębiorstwa w gronie reprezentują zazwyczaj jeden lub kilka pokrewnych sektorów,
- współpracę – trwale i silne interakcje między przedsiębiorstwami, przybierające różne formy, prowadzące do efektu synergii,
- specjalizację, a co za tym idzie podział pracy i kompetencji, wymianę komplementarnych zasobów,
- wspólną kulturę,
- dostęp do usług handlowych i niehandlowych,
- wspólną trajektorię rozwoju.

2. Podejścia metodologiczne w badaniach klastrów

W badaniach gron stosuje się różne podejścia metodologiczne. Klastry można badać na różnych poziomach zagregowania: na poziomie mikro (poziom firmy) – poprzez identyfikację powiązań między firmami produkującymi podobne produkty (dotyczy najczęściej jednego klastra w danym regionie), na poziomie mezo (poziom przemysłu) – koncentrując się na rozległym łańcuchu wartości z wykorzystaniem metody *benchmarking*, oraz na poziomie makro (poziom narodowy) – analizując sieci współpracy w obrębie wielu gałęzi przemysłu w gospodarce narodowej. W zależności od celu badań i dostępności danych badacze zajmujący się problematyką klastrów posługują się:

1) metodami ilościowymi:

- *input/output* – opiera się na analizie powiązań pomiędzy sektorami, odzwierciedlając np. zachodzące przepływy produkcji, przepływy wiedzy i innowacji (Czamański, Ablas 1979; DeBresson 1996; Hewings et al. 1998; Roelandt, den Hertog 1999; Whalley, den Hertog 2000),
- współczynnik lokalizacji LQ (*location quotient*) – oznacza stopień koncentracji firm tych samych lub pokrewnych sektorów na wybranym obszarze w odniesieniu do obszaru referencyjnego (Isard 1998; DTI 2001),
- analiza przesunień *shift-share* – wykorzystywana do śledzenia zmian w strukturze gospodarki lokalnej na tle zmian gospodarczych zachodzących w szerszej skali (Santarek, Szerenos 2006),

2) metodami jakościowymi:

- opinie ekspertów – opierające się na wywiadach z „kluczowymi aktorami” w regionie, lekturze raportów przemysłowych, czasopism, artykułów etc.,

- wielosektorowa analiza jakościowa MSQA (*multi-sectoral qualitative analysis*) – służy jako narzędzie do oceny rozwoju regionalnego poprzez identyfikację przewagi konkurencyjnej regionu, potencjału gospodarczego, możliwości rynkowych oraz ryzyka gospodarczego (Stough, Stimson, Roberts 1997; Roberts, Stimson 1998),
 - mapa klastra – przedstawienie przepływu wiedzy i innowacji w obrębie grona w formie graficznej (diagramy, schematy itp.),
- 3) oraz metodami mieszanymi:
- analiza sektorów „przodujących” – ukierunkowana na identyfikację klastrów rozwiniętych na bazie sektorów zapewniających przewagę konkurencyjną regionów (Hill, Brennan 2000),
 - metoda klastra GEM (*Groundings-Enterprises-Markets*) – ocena potencjału innowacyjnego klastra oparta na analizie determinantów podażowych, strukturalnych i popytowych (Padmore, Gibson 1998),
 - diagram pajęczynowy – analiza klastra w czterech wymiarach: rozmiar, potencjał, moc i dynamika wzrostu (Stough, Kulkarni 2000),
 - szablon narodowy – pogrupowanie na poziomie narodowym sektorów przemysłu na podstawie informacji o technologicznych zależnościach pomiędzy nimi, bez względu na ich lokalizację geograficzną (Feser, Bergman 2000),
 - metoda interakcji OECD – analiza występujących interakcji, dyfuzji innowacji oraz transferu tzw. *tacit knowledge* w klastrze (OECD 1997).

Wymienione powyżej narzędzia nie są pozbawione wad. Metody ilościowe bazują na danych statystycznych, a ich głównym minusem jest brak możliwości dokonania pełnej analizy powiązań występujących pomiędzy elementami klastra, jak również wysoki koszt uzyskania niezbędnych danych. W przypadku metod jakościowych trudno uchronić się od subiektywizmu oraz problemów związanych z porównywalnością otrzymanych wyników, dlatego w praktyce uzupełnia się powyższe metody lub stosuje tzw. metody mieszane, dostosowując je do specyficznych uwarunkowań danego obszaru. Różnorodność stosowanych podejść metodologicznych utrudnia znacznie porównywanie funkcjonowania i konkurencyjności poszczególnych układów klastrowych.

Pomimo upowszechniania się struktur klastrowych na świecie i w Polsce jako naturalnego sposobu prowadzenia działalności biznesowej refleksje teoretyczne i badania naukowe dotyczące tej problematyki znajdują się jeszcze w załączku. Nie jest to jak dotąd obszar wyeksploatowany – ogromna większość analiz zamyka się bowiem w perspektywie „obiektywnej”, występującej pod postacią zmiennych ilościowych, a więc bada omawiane zjawisko w sposób dość wąski. Warsztat narzędziowy do badania klastrów, mimo iż bogaty, nie pozwala na pełny opis procesów zachodzących wewnątrz i na zewnątrz klastra. Narzędzia badawcze wykorzystywane do badań klastrów opisują jedynie zjawiska, bez ich wyjaśniania.

Celowe – wobec powyższego – wydaje się stworzenie jednej spójnej, zintegrowanej teorii klastrów, która pozwoli na poznanie względnie kompletnego obrazu stanu i procesów zachodzących w gronach. Podejście to winno łączyć w sobie

elementy metod ilościowych i jakościowych, stosowanych jednak nie w sposób chaotyczny, przypadkowy, lecz uporządkowany przez przynajmniej jedną, kluczową dla całej koncepcji kategorię.

3. Wykorzystanie koncepcji Bourdieu w badaniach klastrów

Trzon takiej nowo tworzonej i poniżej prezentowanej koncepcji teoretycznej stanowić będzie poddana krytyce oraz uzupełniona przez refleksje własne koncepcja kapitałów Pierre'a Bourdieu. Centrum koncepcji będzie kategoria „kapitału symbolicznego” (określanego skrótem KSYM) traktowanego jako zagregowany wskaźnik efektywności funkcjonowania klastra, a złożonego z trzech rodzajów kapitałów składowych (podkapitałów): kapitału ekonomicznego (KEKO), kapitału społecznego (KSPO) i kapitału kulturowego (KKUL). W prezentowanej koncepcji teoretycznej zawarte będą również elementy dotyczące mechanizmów przechodzenia wartości jednego typu podkapitału w wartości innych podkapitałów (szczególnie kapitału społecznego i kulturowego w kapitał ekonomiczny) oraz – na szczeblu bardziej ogólnym – ich znaczenia dla ostatecznej wartości kapitału symbolicznego.

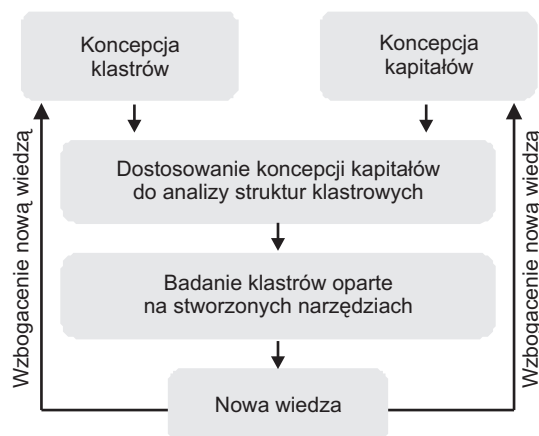
Pierre Bourdieu, tworząc swoją teorię socjologiczną, miał przed sobą jeden zasadniczy cel: zrozumienie reguł rządzących światem społecznym, szczególnie zaś w aspekcie odtwarzania społecznych nierówności. Stąd też w jego koncepcji odniesienia do relacji wynikających ze stosunków władzy, przemocy symbolicznej (jako najbardziej zawołowanego, a przez to i najskuteczniejszego środka tworzącego i odtwarzającego nierówności), kapitałów (jako zasobów, o które rywalizują jednostki). Jako socjolog lewicujący starał się obnażyć te mechanizmy, za pomocą których klasy wyższe (uprzywilejowane) skutecznie podtrzymywały swą dominującą pozycję w hierarchii społecznej kosztem klas niższych (upośledzonych). Także i temu celowi podporządkowana była jego koncepcja kapitałów – zwróceniu uwagi społeczeństwa na nierówności i wykluczenie społeczne jako zjawiska stale odtwarzające się, nie zaś usprawnianiu życia gospodarczego czy rozbudowie trafniejszych teorii ekonomicznych.

Wykorzystanie koncepcji kapitałów Bourdieu jako teoretycznej podstawy pod stworzenie nowej koncepcji teoretyczno-metodologicznej służącej analizie klastrów (a więc struktur najściślej związanych z polem ekonomiczno-gospodarczym) może – wobec powyższego – sprawiać wrażenie niezgodnego z intencjami, jakie przyświecały Bourdieu podczas tworzenia jego koncepcji kapitałów. Dla autorów niniejszego artykułu jednakże najistotniejsze jest dokonanie przez Bourdieu klasyfikacji zasobów, o które rywalizują podmioty życia społecznego, w trzy główne typy kapitału: ekonomiczny, społeczny i kulturowy, stanowiące składowe tzw. kapitału symbolicznego, w oderwaniu od światopoglądu politycznego ich autora. Tak więc choć Bourdieu zapewne uznałby klustry za kolejne narzędzie tworzenia i odtwarzania nierówności społecznych (w tym wypadku zdeterminowanych ekonomicznie), to w niczym nie zmienia to faktu, iż jego koncepcja kapitałów stanowi doskonały punkt wyjścia do analizy każdej struktury

społecznej, przy założeniu jednakże, iż zostanie dopasowana do charakteru badanej struktury. Autorzy nie zamierzają także porzucać analizy nierówności w ramach klastra, z tym jednakże zastrzeżeniem, iż nierówność w strukturze klastrowej traktowana będzie jako funkcjonalna ze względu na wielość różnorodnych ról społecznych (lub habitusów) niezbędnych do prawidłowego i efektywnego funkcjonowania klastra (także relacje hierarchiczne oparte na nierównym udziale we władzy). Najpierw jednakże należy się skupić na samych podstawach nowej, prezentowanej w tym tekście koncepcji.

3.1. Wzbogacenie istniejącej koncepcji klastrowych

Punktem wyjścia dla rozważań w niniejszym artykule jest wykorzystanie w fazie teoretycznej refleksji dwóch elementów stanowiących już ugruntowane zasoby wiedzy: istniejących koncepcji klastrowych oraz koncepcji kapitałów (przede wszystkim P. Bourdieu, ale i J. Colemana czy R. Putnama – szczególnie w odniesieniu do kapitału społecznego). Oba te elementy (poddane krytyce, uzupełnione o nowe fragmenty, dostosowane do przeprowadzania badań w dziedzinie społeczno-ekonomicznej) będą stanowić podstawę pod stworzenie nowej koncepcji teoretyczno-metodologicznej dotyczącej analizy struktur klastrowych. Tak przygotowana koncepcja (zaprezentowana w poniższym tekście) zostanie wykorzystana w fazie empirycznych badań struktur klastrowych działających na terytorium Polski. Z kolei wnioski ze wspomnianych badań – zgodnie z założeniami poczynionymi przez autorów artykułu – staną się nowymi pakietami wiedzy naukowej, zwrótnie oddziałującymi na elementy wyjściowe: koncepcje klastrowych oraz koncepcje kapitałów. Ilustruje to poniższa rycina:



Ryc. 1. Etapy zaplanowanego postępowania badawczego

Źródło: opracowanie własne.

4. Opis kapitału symbolicznego Bourdieu i jego składowych

Życie społeczne toczy się w różnych sferach. Sfery te można nazwać – zachowując wierność ustaleniom terminologicznym poczynionym przez Bourdieu – polami. Każde pole rządzi się swoimi, charakterystycznymi dla siebie regułami. Nie jest jednak tak, by różne pola pozostawały w stosunku do siebie w izolacji; jest dokładnie przeciwnie. Pola przenikają się, oddziałując na siebie nawzajem. Jednakże w każdym z pól (np. ekonomicznym, politycznym, naukowym) prowadzone są gry o najcenniejsze (w danym polu) zasoby.

Aktorami, uczestnikami tych gier są jednostki ludzkie, które dążą do jak najpełniejszej realizacji swych celów. Różne jednostki mają jednak różne możliwości. Ich wiedzę, zdolności i umiejętności funkcjonowania w rzeczywistości społecznej opisuje termin „habitus”. Każda jednostka ma niepowtarzalny habitus, choć dla jednostek z jednej klasy społecznej, wspólnego miejsca pochodzenia, wykształcenia, reprezentowanej grupy zawodowej itp. można wyróżnić pewne cechy wspólne ich habitusów. Można także określić listę niezbędnych elementów habitusu dla jednostki odgrywającej określoną rolę społeczną, np. menedżera, pracownika obsługującego taśmę produkcyjną, redaktora czasopisma.

Zasoby posiadane przez każdą z jednostek można z kolei traktować jako ich kapitał. W formie zagregowanej – będzie to kapitał symboliczny. Kategoria „kapitał symboliczny” określa kompetencje, poziom możliwości, a tym samym szanse na odniesienie sukcesu przez dany podmiot życia społecznego (a w tym: ekonomicznego i gospodarczego), niezależnie, czy za ów podmiot uzna się jednostkę ludzką, czy też organizację takich jednostek – np. przedsiębiorstwo (lub organizację przedsiębiorstw i innych podmiotów życia społecznego, np. w formie klastra). Kapitał symboliczny nie jest jednak uchwytny wprost, lecz jedynie poprzez swe części składowe, kapitały: ekonomiczny, społeczny i kulturowy, których znaczenie zostanie wskazane w dalszej części artykułu. Kapitał symboliczny można jednak rozumieć inaczej – np. jako specyficzną odmianę każdego z podstawowych typów kapitału (ekonomicznego, społecznego i kulturowego) powstałą wskutek spostrzeżenia ich jako zalegitymizowanych. Tworzenie jednakże zbitek pojęciowych typu „kapitał symboliczny kapitału społecznego”, zamiast rozjaśniać obraz i sprzyjać wyjaśnianiu zawłości życia społecznego, raczej przyczynia się do jego komplikacji. Słuszniejszy wydaje się taki punkt widzenia, w którym najistotniejszy w danym kontekście społecznym (polu) zalegitymizowany typ kapitału zostanie określony po prostu mianem „wartości”, „priorytetu” lub po prostu „najcenniejszego zasobu”, samą kategorię „kapitału symbolicznego” zarezerwuje się zaś dla zgeneralizowanego, acz niezinstytucjonalizowanego potencjału, jaki do wykorzystania w działaniu ma każdy podmiot życia społecznego niezależnie od poziomu jego agregacji.

Zagadnienia kapitału w naukach ekonomicznych i społecznych można uznać za dobrze opisane jedynie w przypadku, gdy – posługując się terminologią Bourdieu – przedmiotem rozważań będzie kapitał ekonomiczny. Do osiągnięcia sukcesu ekonomicznego przedsiębiorstw wchodzących w skład klastra potrzeba jednak,

zdaniem autorów artykułu, zdecydowanie szerszego zakresu wiedzy niż jedynie prawideł ekonomicznych. Szansy na bardziej komplementarne i wyczerpujące podejście do problematyki osiągnięcia sukcesu przez klastry można upatrywać w poddaniu teoretycznej refleksji i empirycznej analizie człowieka jako elementu przedsiębiorstwa. To ludzie bowiem są jedynymi, faktycznie działającymi podmiotami nie tylko w ramach rynku, lecz także całości życia społecznego.

Współczesne koncepcje kapitałów (w których termin „kapitał” rozumiany jest szerzej niż jedynie w perspektywie *stricte* ekonomicznej) stanowią interesujące i wartościowe poznawczo uzupełnienie tradycyjnej analizy funkcjonowania przedsiębiorstw lub – mówiąc bardziej ogólnie – działania gospodarki, a nawet prób opisu i wyjaśniania mechanizmów i procesów regulujących całość życia społecznego.

Podstawą rozszerzenia desygnatu pojęcia „kapitał” poza sferę ekonomiczną, a więc związaną z pozyskiwaniem, akumulacją i alokacją dóbr o charakterze ekonomicznym, jest przyjęcie następującego założenia: każde działanie w sferze ekonomii (lub ogólnie: w całości życia społecznego) oraz jego późniejsze konsekwencje podejmowane jest przez realnie istniejące, kooperujące lub konkurujące jednostki ludzkie, istniejące zaś zróżnicowanie w efektywności pozyskiwania kapitału w jego rozumieniu ekonomicznym (lub ogólnie: w osiągnięciu założonego celu) spowodowane jest nie tylko wystąpieniem określonych czynników o charakterze zewnętrznym (np. warunkami środowiska naturalnego), ale przede wszystkim indywidualnie określoną sprawnością jednostek ludzkich.

4.1. Kapitał ekonomiczny

Kluczowy z punktu widzenia funkcjonowania i realizacji celów klastrów jest kapitał ekonomiczny, a ściśle jego maksymalizacja. Wynika to wprost z faktu, iż klastry są elementami przede wszystkim pola gospodarczego, na którym najbardziej pożądane zasoby to aktywa i pasywa o takim właśnie charakterze. Wskaźniki kapitału ekonomicznego cechują się obiektywnym, zewnętrznym charakterem wyrażanym w formie liczbowej – są mierzalne, ilościowe, łatwe do uchwycenia i zbadania.

Przykładowymi wskaźnikami opisującymi kapitał ekonomiczny klastra i jego składowych mogą być: wielkość przychodów, w tym osiągnane zyski, wartość produkcji, wielkość obrotów, produktywność, udział klastra w PKB, poziom kosztów, udział w rynku, udział eksportu w ogólnej sprzedaży, wartość przedsiębiorstwa na rynku czy też wybrane wskaźniki finansowe.

Zagadnienia związane bezpośrednio z kapitałem w jego znaczeniu ekonomicznym są współcześnie względnie wyeksploatowaną dziedziną badań i analiz teoretycznych. Jest to jednakże również teren zdecydowanie zbyt wąski, aby mógł stanowić jedyną zmienną opisującą i wyjaśniającą klastry jako fenomen życia gospodarczego. Należy – wobec powyższego (i czynią to autorzy artykułu) – szukać nowych zmiennych niezależnych mających – na razie na poziomie przynajmniej teoretycznym – zdolność oddziaływania na kapitał ekonomiczny,

do tej pory zaś pomijanych bądź wykorzystywanych w niedostatecznym stopniu. Za takie czynniki uznane zostały kategorie „kapitału społecznego” oraz „kapitału kulturowego”, przenoszące ciężar zainteresowania na człowieka jako jedyny, realnie działający podmiot życia społecznego.

4.2. Kapitał społeczny

Za „kapitał społeczny” – zgodnie z nomenklaturą Bourdieu – uważa się sumę zasobów aktualnych i potencjalnych, należących się jednostce lub grupie z tytułu posiadania trwałej, mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanej sieci relacji, znajomości, uznania wzajemnego. Jest to zarazem stosunkowo najchętniej wykorzystywany typ kapitału w analizie „nowej ekonomii” (np. Coleman 1988; Putnam 1993; Fukuyama 1995), choć autorzy ci w nieco odmienny sposób ów termin definiują. Dla Jamesa Colemana i kontynuatora jego myśli – Roberta Putnama – kapitał społeczny odnosi się do takich cech organizacji społeczeństwa jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność tego społeczeństwa, ułatwiając skoordynowane działania: „tak jak i inne postaci kapitału, kapitał społeczny jest produktywny, umożliwia bowiem osiągnięcie pewnych celów, których nie dałoby się osiągnąć, gdyby go zabrakło [...]” (Putnam 1995). Na przykład grupa, której członkowie wykazują, że są godni zaufania i ufają innym, będzie w stanie osiągnąć znacznie więcej niż porównywalna grupa, w której brak jest zaufania. Z kolei dla Francis Fukuyamy kapitał społeczny oznacza posiadanie umiejętności nawiązania współpracy w obrębie grup i organizacji, podejmowanej w celu realizacji własnych interesów. Podejście Bourdieu różni się od koncepcji Colemana i Putnama również ujęciem nośnika kapitału społecznego. W klasycznym ujęciu Bourdieu kapitał społeczny jest *stricte* jednostkowy, podczas gdy Coleman, a w szczególności Putnam – podkreślają jego ponadindywidualny charakter, zdeterminowany „jakością” grupy. W kapitale społecznym grupy i jednostki nań się składające miałyby uczestniczyć w równych proporcjach. Wydaje się jednak, iż najbardziej trafnym ujęciem tego zagadnienia byłoby stwierdzenie, że choć kapitał społeczny ma wymiar jednostkowy (jego nosicielem jest jeden, konkretny podmiot – człowiek, przedsiębiorstwo, klaster), to jego poziom u danej jednostki jest silnie zdeterminowany przez grupy/organizacje/stowarzyszenia, w których ta jednostka partycypuje (choćby ze względu na normy kulturowe regulujące kwestię współpracy w ramach tych grup).

Dla celów niniejszego artykułu jednakże kapitał społeczny zostanie zdefiniowany jako zbiór zdolnych do zmobilizowania elementów wiedzy, umiejętności, możliwości działania, których bezpośrednim nośnikiem nie jest analizowany podmiot, lecz do których ów podmiot ma dostęp pośredni poprzez sieć relacji nawiązanych ze swoimi partnerami w interakcji. Wysoki poziom kapitału społecznego oznacza zatem posiadanie przez człowieka (przedsiębiorstwo, klaster) określonej liczby relacji z innymi podmiotami, z których wiedzy, umiejętności, doświadczenia i możliwości działania może skorzystać w danej chwili. W zależności od źródła wskazuje się bądź na zinstytucjonalizowany charakter kapitału

społecznego (usankcjonowany prawnie, potwierdzony umowami itd.), bądź na jego charakter niezinstytucjonalizowany (sieć relacji tworzona spontanicznie, regulowana bardziej przez normy obyczajowe aniżeli prawne). Perspektywa badania klastrow wymusza zainteresowanie obiema formami kapitału społecznego: zinstytucjonalizowany oznaczać będzie te relacje, które w ramach klastra lub na poziomie analizy makro: „klaster – otoczenie” zostaną potwierdzone za pomocą odpowiednich dokumentów formalnych, niezinstytucjonalizowany zaś – relacje oparte na stosunkach nieformalnych, w których rolę gwaranta kontynuowania danej relacji przejmie zaufanie istniejące między partnerami (rozumianymi zarówno jako pracownicy w danym przedsiębiorstwie, jak i przedsiębiorstwa wchodzące w skład danego klastra, czy też klaster jako całość i podmioty z nim kooperujące). Kapitał społeczny ma, jak się zdaje, duże znaczenie dla organizacji sieciowych – stanowi bowiem wskaźnik ich potencjału do utrzymania dotychczasowej struktury partnerów w sieci, a zarazem do zastąpienia ewentualnych, brakujących w niej ogniw. Nie jest to jednak taki rodzaj zasobu, który podlega wyłącznie akumulacji, choć bogata sieć kontaktów znacznie ułatwia jej dalszy rozrost. Kapitał społeczny może ulegać degradacji ze względu na podejmowane przez podmiot działania (nielojalność, zerwanie umowy) lub zmianę warunków zewnętrznych, w jakich dany podmiot funkcjonuje (przejście od wartości i norm kulturowych związanych ze wspólnotowością w kierunku indywidualizmu).

W kapitale społecznym główny nacisk położony jest na analizę struktury relacji klastra i jego składowych, zarówno w aspekcie wewnętrznym (pomiędzy składowymi klastra oraz między pracownikami tychże organizacji), jak i zewnętrznym (interakcje klastra z otoczeniem). Przykładowymi zmiennymi opisującymi tak wewnętrzne, jak i zewnętrzne interakcje klastra mogą być: wymiar geograficzny (region, kraj, zagranica), wymiar podmiotowy (typ partnera: według branży, wielkości, formy prawnej), typ, forma, intensywność, trwałość oraz efektywność występujących powiązań.

W odniesieniu do analizowanych typów relacji można wyróżnić:

- powiązania na poziomie strategicznym (np. alianse strategiczne, wspólne przygotowanie oferty komercjalizacji),
- powiązania pionowe – współpraca w łańcuchu dostaw, zakup i sprzedaż wiedzy ucieleśnionej (np. maszyny, sprzęt, programowanie) i wiedzy nieucieleśnionej, tzw. *tacit knowledge* (np. *know-how*, technologia, licencje),
- powiązania poziome (np. wspólne projekty, współpraca w zakresie działalności B+R, wspólna aktywność naukowa),
- kontakty osobiste (np. spotkania, wspólny udział w szkoleniach, konferencjach, seminariach, targach, wystawach, stowarzyszeniach branżowych),
- świadczenie usług (np. usługi szkoleniowe, doradcze, informacyjne, ekspertryzy).

Analizując z kolei formę relacji, można mówić o powiązaniach formalnych i nieformalnych. Intensywność kontaktów może być rozpatrywana w wielu płaszczyznach i składa się na nią wiele zmiennych. Przykładem zmiennej opisującej intensywność powiązań może być częstotliwość współpracy między partnerami

(np. w skali trzystopniowej – kontakty jednorazowe, doraźne i stałe). Trwałość powiązań można przedstawić w świetle poziomu zaufania w klastrze oraz czasu trwania i charakteru relacji. Efektywność powiązań łączy się natomiast z efektem synergii – przedsięwzięcia w ramach partnerstwa mogą mieć większe szanse na realizację oraz przynosić lepsze wyniki niż te podejmowane w pojedynkę. Efektywność (którą można badać np. poprzez liczbę wspólnie wdrożonych innowacji czy też liczbę i wartość pomyślnie zrealizowanych wspólnych projektów) jest zmienną, która w największym stopniu łączy kapitał społeczny z kapitałem ekonomicznym.

4.3. Kapitał kulturowy

Kategoria „kapitał kulturowy” oznaczać będzie zasób wiedzy i umiejętności, jakim dysponuje określony podmiot życia społecznego. Tym samym w ramach pojęcia kapitału kulturowego mieści się całokształt cech podmiotu (człowieka, przedsiębiorstwa, klastra) umożliwiających działanie w określonej sferze rzeczywistości społecznej (w określonym polu), a w tym – zarządzanie zasobami kapitału ekonomicznego i społecznego i ich wykorzystywanie. Kapitał kulturowy ma zasadniczo charakter akumulacyjny – kolejne pakiety wiedzy, nowo nabyte umiejętności nakładają się na elementy zdobyte uprzednio, co najwyżej lekko je modyfikując, nie doprowadzając jednak – w przeważającej części przypadków – do ich wymazania z pamięci podmiotu. Zdarzać się będą jednakże i takie sytuacje, w których wskutek szybkich zmian kontekstów (ideologicznych, kulturowych, czasowych) „stara” wiedza i umiejętności staną się przeżytkiem, a w ich miejsce zostaną wprowadzone nowe elementy, cofające legitymizację dla swych „poprzedników” (np. zmiana systemu społeczno-gospodarczego w Polsce po roku 1989).

Bourdieu rozróżnia trzy zasadnicze rodzaje kapitału kulturowego: ucieleśniony (*embodied*), uprzedmiotowiony (*objectified*), zinstytucjonalizowany (*institutionalized*) (Bourdieu 1986).

Ucieleśniony kapitał kulturowy to rodzaj zasobu, którego nośnikiem może być tylko i wyłącznie jednostka ludzka. Oznacza on bowiem całokształt niepowtarzalnych doświadczeń danego człowieka, jakie stały się jego udziałem w trakcie życia. Nie wymaga potwierdzenia zewnętrznego (np. w formie certyfikatów), gdyż nabyty został w sposób nieformalny, podczas „normalnego” życia danej jednostki. Mieści się zatem tutaj tak rozległa wiedza jak ta dotycząca norm kulturowych obowiązujących w danej grupie społecznej (dopuszczalne formy powitania, etos pracy itp.) czy też reguły zachowania się przy stole. W perspektywie funkcjonowania klastra istotna rola kapitału kulturowego w formie ucieleśnionej zaznacza się w znajomości prawideł rządzących sferą formalną i nieformalną życia w danym przedsiębiorstwie (klastrze). Brak wiedzy na ten temat skutkować będzie niższą efektywnością pracy wykonywanej przez jednostkę tej wiedzy pozbawioną, a tym samym może mieć przełożenie na obniżenie wyników firmy lub ogólne pogorszenie klimatu pracy w danym przedsiębiorstwie.

Kapitał kulturowy w wersji uprzedmiotowionej oznacza te elementy materialne otoczenia człowieka, które są ściśle związane z kulturą, są nośnikami kultury. Do zbioru desygnatów pojęcia „kapitał kulturowy uprzedmiotowiony” można zaliczyć – w klasycznym ujęciu – dzieła sztuki (z dziedziny malarstwa, muzyki, literatury itp.). Jest to jednak zbiór zdecydowanie zbyt wąski, wiele elementów kapitału ekonomicznego bowiem (np. maszyny, narzędzia) to także składowe kapitału kulturowego. Jednakże zaliczenie maszyn bądź to do elementów kapitału ekonomicznego, bądź kulturowego winno następować na podstawie przyjętej perspektywy analizy: dokonując zestawienia wartości ekonomicznej przedsiębiorstwa, maszyny należy zaklasyfikować (a tym samym traktować) jako składniki kapitału ekonomicznego tego przedsiębiorstwa. Gdy natomiast opracowuje się materiał dotyczący zaawansowania technologicznego urządzeń (a więc umiejscowienia ich na *continuum* czasowym ewolucji technologicznej), maszyny staną się elementem kapitału kulturowego – ukażą bowiem stan kultury (w sferze danej technologii) w momencie wyprodukowania danego urządzenia. Samo obsługiwanie danej maszyny jest czynnością o charakterze kulturowym, gdyż dotyczy przedmiotu wytworzonego przez człowieka, wymaga nauki i przekazania niezbędnej wiedzy przez inną jednostkę w formie bezpośredniej (osobiste szkolenie) lub pośredniej (czerpanie informacji np. z książek). Współczesność przynosi kolejne rozszerzenie rozumienia terminu „uprzedmiotowiony kapitał kulturowy”, obejmując nim i te przejawy kultury, które choć nie funkcjonują w formie materialnej, to wywierają skutki o charakterze rzeczywistym tak na aktywność jednostki ludzkiej, jak i działania podejmowane przez przedsiębiorstwo bądź strategię w ramach klastra. Zaliczyć tutaj można zagadnienia związane z *know-how*, transferem technologii, wprowadzeniem innowacji, stworzonymi wynalazkami itd.

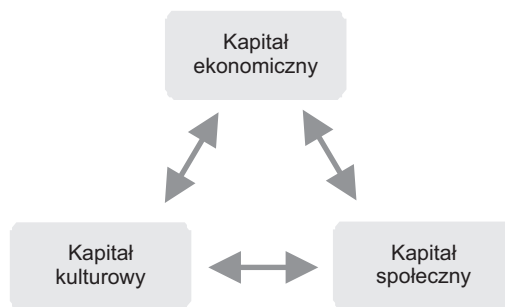
Zinstytucjonalizowany kapitał kulturowy będzie się odnosić do tych wszystkich elementów kultury, których posiadanie określone jest przez formalne instytucje i zwykle potwierdzone przez odpowiednie dokumenty. Im wyższy kapitał symboliczny instytucji legitymizującej uzyskanie wyższego poziomu kapitału kulturowego przez daną jednostkę lub organizację, tym wyższy kapitał symboliczny tej jednostki lub organizacji. Uzyskanie przez jednostkę lub organizację zewnętrznej legitymizacji nabytych umiejętności lub wiedzy nie jest więc jedynym istotnym elementem w analizie zinstytucjonalizowanego kapitału kulturowego, ale ważne jest także określenie, jaki podmiot życia społecznego owej legitymizacji udziela (pod warunkiem że istnieje możliwość dokonania wyboru instytucji legitymizującej). W aspekcie jednostkowym znajdzie to odniesienie w formalnie potwierdzonym poziomie wykształcenia danego pracownika, ale i w odbytych przez niego kursach i szkoleniach. Na poziomie przedsiębiorstwa oznaczać będzie choćby posiadanie przez daną firmę wdrożonego systemu zarządzania jakością (np. ISO 9001), legitymizowanego uzyskaniem oficjalnego certyfikatu. Na poziomie całego klastra za element zinstytucjonalizowanego kapitału kulturowego można uznać choćby sam dokument potwierdzający sformalizowanie się grona.

Kapitał kulturowy może być opisany za pomocą wielu wskaźników odnoszących się do klastra i jego składowych. Przykładowymi zmiennymi w tym wypadku mogą być:

- zasoby ludzkie (np. kwalifikacje, poziom wykształcenia),
- zasoby materialne i niematerialne,
- poziom innowacyjności (obecność instytucji sektora B+R w klastrze, poziom zaawansowania technologicznego, wartość intelektualna),
- organizacja i zarządzanie (formy prawne klastra i jego składowych, forma powiązań w klastrze, strategia rozwoju klastra, jakość zarządzania klastrem – rola koordynatora, sposób zarządzania wspólną dla klastra infrastrukturą techniczną, wdrożone systemy zarządzania),
- aktywność, rozumiana w dwóch płaszczyznach – z jednej strony klastrów jako organizatorów, z drugiej strony klastrów i jego składowych jako uczestników (np. liczba szkoleń, konferencji naukowych, targów, oferowane usługi),
- posiadane certyfikaty, dokumenty (np. dokument potwierdzający sformalizowanie się grona, statut organizacji, certyfikat systemu zarządzania jakością, świadectwa ukończonych szkół, kursów, szkoleń),
- normy kulturowe obowiązujące w klastrze i jego składowych, w tym sposoby komunikacji wewnątrz i klastra z jego otoczeniem.

5. Konwersja kapitałów w klastrze

Sednem koncepcji kapitału symbolicznego, a tym samym badania klastrów przy użyciu teorii kapitałów, jest jednakże konwersja poszczególnych, wymienionych typów kapitałów, tzn. możliwość przemiany zasobu kapitałowego jednego typu w zasób kapitałowy innego typu. Oznacza to bowiem, iż kapitał ekonomiczny ma np. zdolność oddziaływania i przemiany w kapitał społeczny lub kulturowy, kapitał społeczny zaś może ulec przeobrażeniu np. w kapitał ekonomiczny. Kapitał symboliczny to pewna zagregowana wartość poszczególnych typów kapitałów nań się składających (ekonomicznego, społecznego i kulturowego) oraz dynamiki zachodzących w nim konwersji. Innymi słowy: można powiększyć zysk przedsiębiorstwa lub grupy przedsiębiorstw, np. w formie klastra (kapitał ekonomiczny), poprzez najpierw diagnozę, a później odpowiednie oddziaływanie na sferę zasobów relacyjnych podmiotu (kapitał społeczny) oraz jego zasobów wiedzy i umiejętności (kapitał kulturowy). Różnice uwidaczniające się pomiędzy różnymi przedsiębiorstwami (również w sferze ekonomicznej) to przede wszystkim różnice w efektywności procesów tworzenia i wykorzystywania kapitałów: społecznego i kulturowego oraz umiejętności ich konwersji w kapitał ekonomiczny. Kierunki możliwych konwersji kapitałów przedstawia ryc. 2.



Ryc. 2. Konwersja kapitałów

Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z przedstawionego powyżej schematu, dopuszczalne są wszelkie możliwe kierunki konwersji. Każdy typ kapitału może ulec przeobrażeniu w typ odmienny. Istotny jest jednakże fakt, iż w odmiennych polach inne typy kapitału zostaną uznane przez toczących tam swe gry aktorów za najbardziej pożądany rodzaj zasobu.

Pole ekonomiczne – do niego bowiem należy ograniczyć należy ramy niniejszego artykułu – to ta sfera rzeczywistości społecznej, w której gra umiejscowionych tam aktorów skupiona jest na maksymalizacji kapitału ekonomicznego. Dokonuje się tego przy użyciu działań i mechanizmów zarówno bezpośrednio powiązanych ze sferą ekonomii, jak i pochodzących ze źródeł pozaekonomicznych, a mogących stać się katalizatorami lub inhibitorami przyrostu w obrębie kapitału ekonomicznego.

Nie inaczej rzecz ma się z analizą klastrow. Grona powstają bowiem w obrębie pola ekonomicznego – są więc strukturami nastawionymi przede wszystkim na zysk w znaczeniu ekonomicznym. Znajomość prawideł ekonomii nie jest jednak wystarczającym zasobem wiedzy do tego, by działalność w ramach tej struktury sieciowej określać mianem w pełni efektywnej. Brakującymi elementami są tutaj zagadnienia powiązane bezpośrednio z człowiekiem jako ostatecznym i jedynym realnie istniejącym oraz działającym podmiotem życia społecznego.

Rozszerzenie teoretycznej refleksji i zakresu badań empirycznych nad klastrami o trudne do zoperacjonalizowania (co nie znaczy wszak, że niemożliwe do zbadania) obrazy ludzkiej aktywności w formie kapitału społecznego i kapitału kulturowego pracowników przedsiębiorstw wchodzących w skład struktur klastrowych przyczyni się do włączenia do obszarów analiz klastrow nowych, niestosowanych do tej pory zmiennych, opracowania nowej teorii wraz z metodologią budowy i zastosowania odpowiednich narzędzi badawczych, co z kolei zaowocuje wnioskami natury praktycznej, sprzyjającymi podniesieniu efektywności funkcjonowania klastrow.

Uwzględnienie w analizach klastrow zagadnień kapitału społecznego i kulturowego oraz ich konwersji na kapitał ekonomiczny – zasób najbardziej pożądany wśród aktorów pola ekonomicznego – zmusza do zastanowienia się nad płasz-

czynami przejścia od jednego typu kapitału do innego. Na potrzeby niniejszego artykułu uwaga skupiona zostanie jednak jedynie na dwóch rodzajach relacji między kapitałami, na konwersji: od kapitału społecznego do kapitału ekonomicznego oraz od kapitału kulturowego do kapitału ekonomicznego. Omówienie pozostałych ścieżek przekształceń kapitałowych wykracza poza ramy teoretyczne tego tekstu, choć należy zwrócić uwagę, iż każda z przedstawionych na schemacie konwersji znajdzie swoje odbicie w rzeczywistym funkcjonowaniu klastrów.

Kapitał społeczny w klastrze może się przeobrazić w kapitał ekonomiczny różnymi sposobami. Po pierwsze, rozległa siatka potencjalnych partnerów interakcji to jednocześnie bogaty zbiór potencjalnych klientów czy inwestorów – podmiotów, które są „zamrożonym” kapitałem ekonomicznym ze względu na swoje możliwości ułatwienia strukturze klastrowej maksymalizacji zysku finansowego. W tym znaczeniu kapitał społeczny w klastrze znaczy mniej więcej tyle co suma kapitałów ekonomicznych podmiotów będących kapitałem społecznym klastra, możliwych do przejścia przez ten klaster. Tak rozumiana konwersja kapitału społecznego w kapitał ekonomiczny oznacza po prostu strategię „maksymalizacji zysku”.

Po drugie – w klastrze istnieje również możliwość przekucia kapitału społecznego w ekonomiczny przy użyciu strategii „minimalizacji strat”. Oznacza to, iż klaster oraz podmioty stanowiące elementy jego kapitału społecznego ze względu na zaufanie, jakim się darzą (przy założeniu, iż niezbędnym elementem kapitału społecznego jest istnienie zaufania między partnerami), mogą uniknąć części kosztów związanych z prowadzeniem interesów (a więc gry w polu ekonomii) w warunkach braku zaufania. Może to oznaczać brak konieczności podpisywania sformalizowanych umów dotyczących współpracy między partnerami, dzięki czemu podtrzymanie tej współpracy zagwarantowane jest przez odpowiednie sankcje prawne, na które strony zawierające umowę wyrażają zgodę. Posiadanie zaufania do partnera w interakcji zwalnia kooperujące podmioty z konieczności zawierania kosztownych formalnych porozumień oraz w znacznym stopniu ułatwia późniejsze kontakty i usprawnia mechanizmy decyzyjne dotyczące partnerów w klastrze (lub na zewnątrz klastra). Milcząco zakłada się bowiem istnienie u partnera dobrej woli dotyczącej pozytywnego rozwiązania danego problemu nie tylko dla niego, ale dla wszystkich uczestników danej relacji.

Konwersję kapitału kulturowego w kapitał ekonomiczny należy podzielić również na kilka zasadniczych płaszczyzn – w zależności od podtypu kapitału kulturowego, z jakim ma się w danym momencie do czynienia: ucieleśnionego, uprzedmiotowionego czy zinstytucjonalizowanego.

Ucieleśniony kapitał kulturowy może przekształcić się w kapitał ekonomiczny przede wszystkim dzięki temu, że znajomość reguł obowiązujących w danej zbiorowości (w tym konkretnym przypadku wśród pracowników przedsiębiorstw – elementów danego klastra) oznacza płynne, bezkolizyjne w niej funkcjonowanie. Implikuje to sprawność podejmowanych w ramach klastra działań, korzystną atmosferę pracy, istnienie czytelnego systemu motywacyjnego dla pracowników. Wszystkie te czynniki sprzyjają zwiększeniu produktywności w klastrze oraz

minimalizują straty związane z niejednoznacznością niektórych obowiązujących w nim norm.

Kapitał kulturowy w wersji uprzedmiotowionej może być źródłem najprostszej ścieżki konwersji w kapitał ekonomiczny poprzez zwyczajny mechanizm sprzedaży posiadanych przez dany klastery dóbr. Niezależnie zatem od tego, czy klastery zainwestował wcześniej w dzieła sztuki (np. kupując dzieło Rembrandta do ozdoby i podniesienia prestiżu swej siedziby), czy też w maszyny służące do wypełniania kolejnych etapów procesu produkcyjnego – ich sprzedaż oznaczać będzie konwersję uprzedmiotowionego kapitału kulturowego w kapitał ekonomiczny. Podobnie rzecz ma się z wyróżnionymi wcześniej w ramach tego podtypu dobrami o charakterze niematerialnym, acz realnie oddziałującym na rzeczywistość: *know-how*, innowacje itp. Sprzedaż praw autorskich do stworzonego przez siebie wynalazku lub czerpanie profitów z upowszechnienia wprowadzonych przez klastery innowacji to także ścieżka konwersji kapitału kulturowego w kapitał ekonomiczny.

Kapitał kulturowy zinstytucjonalizowany oddziałuje na kapitał ekonomiczny szczególnie poprzez dopasowanie wykształcenia i posiadanych przez pracowników umiejętności do potrzeb i wymagań obowiązujących w danym klastrze. Ważne jest zatem, aby w klastrze zebrać te wszystkie typy *habitusów*, które z punktu widzenia efektywnego działania klastra są dlań niezbędne. Najpełniejszym ujęciem tej ścieżki konwersji KKUL w KEKO jest sformułowanie zaczerpnięte z języka potocznego: „właściwy człowiek na właściwym miejscu”.

Omówione powyżej typy konwersji nie wyczerpują, rzecz jasna, wszystkich możliwych typów przeobrażeń kapitałów w klastrze. Każda z konwersji odgrywa w klastrze istotną rolę. W artykule stanowiącym jednakże zapowiedź stworzenia kompletnej teorii klastrowych z wykorzystaniem koncepcji kapitałów dobrze było skupić uwagę przede wszystkim na konwersji w ten typ kapitału, który jest kluczowy dla pola stanowiącego środowisko funkcjonowania klastra.

6. Podsumowanie

Proponowana metoda badania klastrowych, wykorzystująca koncepcję kapitałów P. Bourdieu, jest uniwersalna i kompleksowa – może być z powodzeniem wykorzystywana do badań różnorodnych układów klastrowych, bez względu na branżę, wielkość, etap rozwoju czy formę prawną (przy odpowiedniej modyfikacji może być również zastosowana do badania innych rodzajów organizacji sieciowych).

W zaproponowanej metodzie badanie klastra opierać się będzie na analizie wskaźników – odpowiednio skonstruowanych do każdego typu opisanego powyżej kapitału (ekonomicznego, społecznego i kulturowego). Klastery jako twórcy złożony powinien być badany na różnych poziomach zagregowania: na poziomie najwyższym – koordynatora klastra, na poziomie składowych klastra (firm i instytucji będących elementami grona) oraz na poziomie pracowników tychże podmiotów. Z tego względu zaproponowane wskaźniki powinny być odniesione

odpowiednio do każdego z analizowanych poziomów. Ważny jest również pomiar dynamiki zmian każdej ze zmiennych.

Zastosowanie opisywanej metody pozwoli na porównanie badanych klastrów pod względem uzyskiwanych przez nie wielkości i proporcji kapitałów składowych, np. w przekroju sektorowym (w obrębie tych samych branż oraz międzysektorowo) i czasowym (analiza wybranych klastrów i porównanie ich osiągnięć na różnych etapach funkcjonowania). Powyższe podejście pozwoli na identyfikację tzw. czynników sukcesu gwarantujących efektywność klastrów, jak również na stworzenie tzw. kodeksu dobrych praktyk dla klastrów, czyli zbioru wniosków i wskazówek dla zarządzających strukturami klastrowymi odnośnie do maksymalizacji kapitału ekonomicznego przedsiębiorstw wchodzących w skład struktur klastrowych oraz tworzonego przez nie klastra poprzez umiejętne oddziaływanie na ich kapitał społeczny i kapitał kulturowy.

Zaprezentowane w niniejszym artykule podejście do tematu klastrów, ich badania i refleksji teoretycznej nad tym zagadnieniem w kontekście koncepcji kapitałów jest ujęciem nowym, szerokim, otwierającym nowe drogi w naukach ekonomicznych i społecznych, mogącym w znacznym stopniu dopomóc w przesunięciu akcentów z kwestii wprost związanych z ekonomią na akcenty oddziałujące nie wprost, choć równie realnie (jak omawiany wyżej czynnik ludzki w postaci kapitałów: społecznego i kulturowego). Celowe wydaje się zatem – wobec powyższego – dalsze rozwijanie teorii klastrów w powiązaniu z koncepcją kapitałów, tak by ze stworzonego etapu teoretycznego przejść w etap metodologiczny (budowy narzędzia i reguł jego wykorzystywania w badaniach klastrów), a następnie w etap empiryczny – praktycznej weryfikacji stawianych w ramach teorii hipotez i ich potwierdzania bądź też dalszego dopracowywania.

Literatura

- Arrow K.J., 1962, „The economic implications of learning by doing”, *Review of Economic Studies*, t. 29, nr 3.
- Bourdieu P., 1986, „The forms of capital”, w: J.E. Richardson (red.), *Handbook of Theory of Research for the Sociology of Education*, New York: Greenwood Press.
- Bourdieu P., 1990, *The Logic of Practice*, Stanford: Stanford University Press.
- Bourdieu P., 2006, *Medytacje pascaliańskie*, przeł. K. Wakar, Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Bourdieu P., Passeron J.-C., 2008, *Reprodukcja. Elementy teorii systemu nauczania*, przeł. E. Neyman, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bourdieu P., Wacquant L.J.D., 2001, *Zaproszenie do socjologii refleksyjnej*, przeł. A. Sawisz, Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Coleman J.S., 1988, „Social capital in the creation of human capital”, *The American Journal of Sociology*, nr 94.
- Czamański S., Ablas L.A., 1979, „Identification of industrial clusters and complexes: a comparison of methods and findings”, *Urban Studies*, nr 16.
- DeBresson C. (red.), 1996, *Economic Interdependence and Innovative Activity: An Input/Output Analysis*, Cheltenham: Edward Elgar.

- DTI, 2001, *Business Clusters in the UK – a First Assessment*, London: Ministry of Science.
- Enright M.J., 1992, „Why local clusters are the way to win the game”, *WorldLink*, lipiec–sierpień.
- Feser E.J., Bergman E.M., 2000, „National industry cluster templates: a framework for applied regional cluster analysis”, *Regional Studies*, nr 34(1).
- Fukuyama F., 1995, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, przeł. A. i L. Śliwa, Warszawa–Wrocław: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Hewings G.J., Schindler G.R., Israilevich P.R., Sonis M., 1998, „Agglomeration, clustering, and structural change: Interpreting changes in the Chicago regional economy”, w: M. Steiner (red.), *Clusters and Regional Specialisation*, London: Pion.
- Hill E.W., Brennan J., 2000, „A methodology for identifying the drivers of industrial clusters: The foundation of regional competitive advantage”, *Economic Development Quarterly*, nr 14(1).
- Isard W. (red.), 1998, *Methods of Interregional and Regional Analysis*, Ashgate: Aldershot.
- Kuciński K., 1994, *Geografia ekonomiczna. Zarys teoretyczny*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Lucas R.E., Jr., 1988, „On the mechanics of economic development”, *Journal of Monetary Economics*, nr 22.
- Marshall A., 1925, *Zasady ekonomiki*, Warszawa: M. Arct (polski przekład publikacji z roku 1890).
- OECD, 1997, *National Innovation Systems*, Paris: OECD.
- OECD, 2002, *Clusters in Transition Economies*, LEED Directing Committee, Paris: OECD.
- Padmore T., Gibson H., 1998, „Modeling regional innovation and competitiveness”, w: J. de la Mothe, G. Paquet, *Local and Regional Systems of Innovation*, Boston–Dordrecht–London: Kluwer Academic Publishers.
- Porter M.E., 1990, *The Competitive Advantage of Nations*, New York: Free Press.
- Porter M.E., 2001, *Porter o konkurencji*, przeł. A. Ehrlich, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Putnam R., 1993, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- Putnam R., 1995, *Demokracja w działaniu: tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, przeł. J. Szacki, Kraków: Społeczny Instytut Wydawniczy Znak.
- Rabellotti R., 1995, „Is there an ‘Industrial District Model’? Footwear districts in Italy and Mexico compared”, *World Development*, t. 23, nr 1.
- Roberts B., Stimson R.J., 1998, „Multi-sectoral qualitative analysis: A tool for assessing the competitiveness of regions and formulating strategies for economic development”, *Annals of Regional Science*, nr 32.
- Roelandt T., den Hertog P. (red.), 1999, *Boosting Innovation. The Cluster Approach*, OECD Proceedings, Paris: OECD.
- Romer P.M., 1986, „Increasing returns and long-run growth”, *Journal of Political Economy*, nr 94.
- Rosenfeld S.A., 1997, „Bringing business clusters into mainstream of economic development”, *European Planning Studies*, t. 5, nr 1.

- Santarek K., Szerenos A., 2006, „Ocena funkcjonowania klastrów przemysłowych”, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, nr 12.
- Stough R.R., Kulkarni R., 2000, *New methods in support of industrial cluster analysis*, presented at the Sixth Regional Science Association International World Congress 2000: Regional Science in a Small World, Lugano, Switzerland, May 16–20.
- Stough R.R., Stimson J., Roberts R., 1997, *Merging quantitative and expert response data in setting regional economic development policy: Methodology and application*. Paper presented at the 19th annual research conference of the Association for Public Policy Analysis and Management, Washington D.C., November 6–8.
- Szerenos A., 2007, „The labour market in industrial cluster analysis”, w: D. Kopycińska (red.), *Competitiveness of Labour Market (Economics & Competition Policy*, nr 8).
- Whalley J., den Hertog P., 2000, *Clusters, Innovation and RTOs – A Synthesis of the Findings from the RISE Cluster Studies*, Glasgow: University of Strathclyde, Dialogic.

BOURDIEU’S CONCEPT OF CAPITAL IN INDUSTRIAL CLUSTER RESEARCH

This article aims at creating the foundations for a coherent theoretical concept of cluster structure, meeting high requirements of a continuously changing area of social sciences. Such a concept should provide an opportunity to make comparisons between clusters of various branches and at various stages of development. To construct such a theory, a modified and supplemented Pierre Bourdieu’s concept of capital was used, putting large emphasis not only onto *stricte* economic sources of influence in the cluster but also onto human beings and their activities, which influence the operation of cluster structure to the greatest degree.