

Marcin BARON  
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach  
Katedry Badań Strategicznych i Regionalnych

## **ZAUFIANIE A INFORMACJA W INICJATYWACH KLASTROWYCH**

**Streszczenie.** Interakcje kapitału zaufania oraz kapitału informacji, jako składowych kapitału społecznego, są istotne z perspektywy osiągania strategicznych założeń rozwojowych inicjatyw klastrowych. Nie zawsze bowiem składowe te są względem siebie komplementarne i gwarantują efekt synergii. W artykule zaprezentowano przegląd dorobku naukowego w tej dziedzinie oraz przedstawiono tematycznie powiązane wnioski z analizy studiów przypadku polskich inicjatyw klastrowych.

**Słowa kluczowe:** zaufanie, informacja, wiedza, klastry, inicjatywy klastrowe, analiza aktorów

## **TRUST AND INFORMATION IN CLUSTERING INITIATIVES**

**Summary.** Interactions between the capital of trust and the capital of information, being the elements of social capital, are crucial in achieving strategic settings of clustering initiatives in terms of their growth. It is due to fact that these elements will not always be complementary neither guarantee synergy. A literature overview on the subject accompanied by conclusions drawn from case studies in Polish clustering initiatives are presented in the paper.

**Keywords:** trust, information, knowledge, clusters, clustering initiatives, stakeholders analysis

## 1. Wstęp

Wiele dyskusji naukowych poświęconych zagadnieniom rozwoju klastrów toczy się współcześnie na styku trzech dyscyplin: ekonomii – opisującej mechanizmy dokonywania transakcji i zakres terytorializacji firm; nauk o zarządzaniu – opisujących procesy generowane w inicjatywach klastrowych<sup>1</sup> oraz socjologii – opisującej wpływy czynników behawioralnych na rozwój klastrów. Jednym z najczęściej wymienianych w tym kontekście pojęć wspólnych stało się w ostatnich latach pojęcie kapitału społecznego, którego próby zdefiniowania podejmują się autorzy literatury ekonomicznej, z zakresu zarządzania, socjologicznej, ale także politologicznej. Różne szkoły naukowe przez pojęcie kapitału społecznego rozumieją inne zbiory zjawisk zachodzących w społecznościach. Jak sugeruje L. Crudeli, w pewien sposób kapitał społeczny jest podobny do tego, co A. Marshall określił atmosferą przedsiębiorczości w dystrykcie przemysłowym; rodzajem obejmującego wszystko, niekontrolowanego i niemierzalnego czynnika, z którego korzystają wszyscy uczestnicy”.<sup>2</sup> Jednym z podejść analitycznych pozwalających lepiej oceniać skalę kapitału społecznego i jego oddziaływanie na szeroko rozumiane środowiska innowacyjne jest dokonanie dekompozycji tego pojęcia. Studia literaturowe pozwalają na stwierdzenie, że kapitał społeczny środowisk innowacyjnych jest wynikiem synergii: kapitału zaufania, kapitału informacji, kapitału relacyjnego, kapitału norm oraz kapitału instytucjonalnego; współistniejących w atmosferze wzajemności, by wzmacniać współpracę pomiędzy aktorami tego środowiska.<sup>3,4</sup> Z perspektywy generowania procesów rozwojowych w inicjatywach klastrowych jako ciekawy jawi się związek pomiędzy kapitałami zaufania oraz informacji, gdyż może on przybierać zarówno przymioty pozytywne – wzajemnej komplementarności – jak i negatywne – w sytuacjach, w których gra o informację niszczy zaufanie lub silne zaufanie powoduje zbytnie ograniczanie dostępu do informacji.

---

<sup>1</sup> Klaster jest zjawiskiem ekonomicznym charakterystycznym dla gospodarki danego terytorium. Za inicjatywę klastrową przyjmuje się formę organizacyjną, gromadzącą kluczowych graczy klastra na rzecz jego rozwoju. (por. Palmen L., Baron M.: Przewodnik dla animatorów inicjatyw klastrowych w Polsce. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2011, s. 13-14).

<sup>2</sup> Crudeli L.: Social Capital and economic opportunities. „The Journal of Socio-Economics”, No. 35, 2006, p. 914.

<sup>3</sup> Baron M.: Kapitał społeczny jako źródło siły lokalnych i regionalnych środowisk przedsiębiorczości, [w:] Klasik A. (red.): Przedsiębiorcze i konkurencyjne regiony w perspektywie spójności przestrzeni europejskiej. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2006, s. 323-336.

<sup>4</sup> Co stanowi oczywiście jedno z możliwych podejść. Przykładowo, znany badacz i promotor koncepcji kapitału społecznego F. Fukuyama często stosuje zabieg uznawania kapitału społecznego i zaufania za synonimy. Stąd też dla niego zaufanie to także mechanizm oparty na założeniu, że innych członków danej społeczności cechują relacje oraz uczciwe i kooperatywne zachowanie oparte na wspólnych normach.

## 2. Kapitał zaufania

Kapitał zaufania<sup>5</sup> odnosi się do stopnia prawdopodobieństwa, za pomocą którego jeden z aktorów ocenia ryzyko, że inny aktor zachowa się w określony sposób; w sytuacji, kiedy pierwszy z aktorów nie może monitorować zachowań drugiego.<sup>6</sup> Zaufanie traktowane jako cecha jednostki podejmującej niezależne decyzje jest uważane za rdzeniowe dla tworzenia więzów. P. Sztompka nazywa je „smarem” oliwiącym relacje międzyludzkie. Podkreśla także w duchu wcześniejszego stwierdzenia, iż zaufanie odnosi się do oceny ryzyka związanego z zachowaniem innych osób lub społeczności – „zaufanie jest zakładem podejmowanym na temat niepewnych, przyszłych działań innych ludzi”.<sup>7</sup>

Jeden z najważniejszych autorów opisujących zagadnienia kapitału zaufania, J. Coleman, uznaje, że zaufanie jest „prostą inkorporacją ryzyka w decyzję, czy angażować się lub nie angażować się w działanie”.<sup>8</sup> Tak podejmowane decyzje opierają się na interpretacji: jaka będzie przewidywana korzyść; czy druga strona jest godna wystarczającego zaufania; oraz jaka może być ewentualna strata, gdyby druga strona okazała się niegodna zaufania. To rozumienie charakteryzuje wszystkie zachowania społeczne; dotyczące nie tylko kapitału społecznego, ale każdej formy „zakładu” – hazardu, transakcji kredytowych, a nawet związków międzyludzkich. Warto zwrócić uwagę, że wszystkie powyższe stwierdzenia wskazują na używanie przez J. Colemana kategorii zaufania, każdorazowo w pewnym schemacie utylitarnym. Jest tak, ponieważ społeczności, w których „manifestuje się wiarygodność i pokłada rozległe zaufanie jednych w drugich, będą w stanie osiągnąć znacznie więcej niż porównywalne grupy, w których brakuje wiarygodności i zaufania”.<sup>9</sup> Podobnie P. Dasgupta zauważa, że zaufanie odgrywa bardzo istotną rolę w jakimkolwiek procesie wyboru, gdyż jego obecność lub brak mogą mieć silny wpływ na to, co wybieramy, a także w wielu przypadkach na to, co możemy zrobić.<sup>10</sup> W tym duchu K. Arrow stwierdza, że obecnie zaufanie ma bardzo wymierną wartość pragmatyczną. Możliwość polegania na słowie partnera w interesach pozwala oszczędzić wielu problemów. Niestety, nie jest to towar, który można łatwo kupić. Zaufanie oraz pokrewne wartości, takie jak lojalność i prawdomówność są silnie powiązane z kategorią korzyści zewnętrznych. Każda z tych

---

<sup>5</sup> Charakterystykę kapitału zaufania i kapitału informacji jako syntezę zaczerpnięto z: Baron M.: Kapitał społeczny środowisk innowacyjnych w regionie. Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katowice 2011, maszynopis monografii.

<sup>6</sup> Na kształt zaproponowanej definicji najsilniejszy wpływ miała praca Diego Gambetty (Gambetta D.: Can We Trust Trust?, [in:] Gambetta D. (ed.): Trust: Making and Breaking Cooperative Relations, Chapter 13. University of Oxford, Oxford 2000, p.213-237).

<sup>7</sup> Sztompka P.: Zaufanie. Fundament społeczeństwa. Wydawnictwo Znak, Kraków 2007, s. 11-33.

<sup>8</sup> Coleman J.S: Foundations of Social Theory. Harvard University Press, Cambridge 1990, p. 61.

<sup>9</sup> Ibidem, p. 304

<sup>10</sup> Dasgupta P.: Trust as Commodity, [in:] Gambetta D.: Trust: Making and Breaking Cooperative Relations. Blackwell, 1998, p. 49-72.

wartości jest towarem; każda ma realną, praktyczną, ekonomiczną wartość; każda zwiększa wydajność systemu, pozwala produkować więcej dóbr. Jednak nie są to towary, których wymiana na wolnym rynku jest technicznie możliwa czy uzasadniona.<sup>11</sup> Zaufanie w warunkach transakcji ekonomicznych stało się w ostatnich latach przedmiotem badań mikroekonomicznych, łączących analizy behawioralne z analizami kosztów krańcowych. Za ich „ikonę” można uznać badanie „Bajgli Feldmana”, opisywane przez S. Levitta i S. Dubnera.<sup>12</sup>

Inaczej odbierać można zaufanie w kontekście teorii organizacji i kapitału społecznego w organizacji. Wskazać można chociażby koncepcję „równania zaufania” lansowaną przez G. Crowa,<sup>13</sup> której autor zakłada następujące relacje:

- kapitał społeczny jest funkcją tego, jak zbieżne są wartości członków organizacji,
- stopień zbieżności współdzielonych wartości jest funkcją poziomu zaufania obecnego w relacjach w organizacji,
- zaufanie jest często funkcją stabilności relacji,
- znacząca zmiana w organizacji destabilizuje relacje, a w konsekwencji zaufanie;

stąd też znaczące zmiany organizacyjne, zarówno inspirowane wewnątrz, jak też będące wynikiem wpływów, takich jak: globalizacja, informatyzacja, automatyzacja itp. zmieniają kapitał społeczny w organizacjach.

Odnosząc kapitał zaufania *stricte* do zagadnienia klastrów, można przyjąć, że jest on podstawą zarówno tworzenia nieformalnych więzi pomiędzy aktorami, jak i w dużej mierze podejmowania decyzji o dokonywanych transakcjach. Kapitał zaufania pełni także niebagatelną rolę w zakresie otwarcia się na współpracę w łańcuchu wartości. Współpraca ta wymaga bowiem udostępnienia pewnej części know-how poszczególnych firm: planów produkcyjnych, planów rynkowych, podstaw informacyjnych nt. posiadanej własności intelektualnej itp. Bez pewnej dozy zaufania otwarcie takie nie jest możliwe. Jednocześnie wydaje się, iż czynnikiem sprzyjającym budowaniu zaufania w relacjach w środowiskach innowacyjnych jest terytorialna bliskość aktorów.

### 3. Kapitał informacji

Kapitał informacji odnosi się do zdolności aktorów do wykorzystywania przychodzących i wychodzących informacji, dotyczących przedsiębiorczych szans w zakresie: dostępu do

---

<sup>11</sup> Arrow K.: *The Limits of Organization*. Norton, New York 1974, p. 23.

<sup>12</sup> Levitt S., Dubner S.: *Freakonomia. Świat od podszewki*. Helion, Gliwice 2006, s. 74-81.

<sup>13</sup> Crow G.: *The Relationship Between Trust, Social Capital and Organizational Success*. "Nursing Administration Quarterly", No. 26(3), Spring 2002, p. 1-11.

informacji, czasu pozyskania i przetwarzania informacji oraz narastania referencji w środowisku.<sup>14</sup> Istnieje bezpośrednia więź nie tylko empiryczna, ale i teoretyczna łącząca aspekty kapitału informacji oraz środowisk innowacyjnych. Jest nią kluczowa dla wielu teorii przedsiębiorczości i innowacyjności – wspomniana wcześniej – kategoria efektów zewnętrznych dyfuzji wiedzy, której przypisać można następujące cechy:

- wiedza generowana w innowacyjnych firmach oraz instytucjach naukowych w pewien sposób przenika do innych firm,
- „rozprzestrzeniająca się” wiedza, wydaje się mieć przymioty dobra publicznego: jest dostępna dla tych, którzy są skłonni jej poszukiwać (brak wyłączności) i może być wykorzystana przez większą niż ograniczoną liczbę użytkowników w tym samym czasie (brak konkurowania o dobro),
- mimo to wiedza ta jest głównie „ukryta”, jest silnie kontekstualna i specyficznie skodyfikowana, dlatego też łatwiej przenoszona jest w kontaktach osobistych, często wymagających bliskości przestrzennej,
- głównym repozytorium i nośnikiem wiedzy „rozprzestrzeniającej się” są ludzie, posiadający informacje i umiejętności.<sup>15</sup>

W tym miejscu przywołać należy rolę kategorii ekonomicznej, jaką są koszty uczenia się. Istnienie silnego kapitału informacji w społeczności, grupie, sieci pozwala na ich minimalizowanie. Z kolei dla S. Morgana<sup>16</sup> budowanie kapitału informacji i kapitału norm jest najlepszą strategią wykorzystania (inwestowania) potencjału zakumulowanego w relacjach w społeczności. W odniesieniu do informacji, autor zwraca uwagę, że społeczności charakteryzują się ograniczoną zdolnością do transferu i absorpcji informacji. Wobec tego pojawia się zjawisko substytucji informacji, a w konsekwencji kosztów niewykorzystanej informacji. Oznacza to, że o budowaniu kapitału informacji mówić można wtedy, kiedy dzięki relacjom w społeczności selekcjonuje się informacje, gromadząc i transferując możliwie wysoce adekwatne do potrzeb tej społeczności. Dzięki temu kolektywnie optymalizuje się relacje pomiędzy korzyściami wynikającymi z transferu i wykorzystania informacji a kosztami utraconych możliwości wynikającymi z niewykorzystania alternatywnych źródeł informacji. W warunkach gospodarczych za informacje adekwatne uznaje się te, które pozwalają lepiej rozumieć naturę procesów produkcyjnych

---

<sup>14</sup> Por. Burt R.: *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Harvard University Press, Cambridge, MA, London 1992.

<sup>15</sup> por. np.: Audretsch D., Keilbach M., Lehmann E.: *Entrepreneurship and Economic Growth*. Oxford University Press, Oxford 2006; Breschi S., Lissoni F.: *Knowledge Spillovers and Local Innovation Systems: a critical survey*. Liuc Papers, Serie Economia e Impresa, No. 84, 27 marzo 2001, p. 1-30; O'Hagan S., Green M.: *Region, Knowledge and Competitiveness*, [in:] McNaughton R., Green M. (eds.): *Global Competition and Local Networks*. Ashgate 2002, p. 89-110.

<sup>16</sup> Morgan S.: *Social capital, capital goods, and the production of learning*. "The Journal of Socio-Economics", No. 29, 2000, p. 591-595.

*sensu largo*, aby kreować innowacyjne rozwiązania, pozwalające na optymalizację struktury kosztów. Jednocześnie należy zwrócić uwagę na fakt, że kapitał informacji jest składową kapitału społecznego, w związku z którą najsilniej ujawniają się efekty gapowicza.

Wykorzystanie kapitału informacji uzależnione jest nie tylko od sposobu jej transferu w danej społeczności, ale także od indywidualnych zdolności podmiotów do percepcji tej informacji. U. Wilkesmann z zespołem podkreślają ponadto, że sposób transferu i percepcji informacji jest uzależniony od wzorców kulturowych charakterystycznych dla danego obszaru geograficznego lub narodu.<sup>17</sup> Istotne jest także, by w erze dominacji rozwiązań z zakresu technik informacyjnych i komunikacyjnych w gospodarce i życiu społecznym nie utożsamiać informacji z informatyzacją. Jednocześnie, znamienne wydaje się być stwierdzenie F. Fukuyamy, który podkreśla, że kraje o wysokim współczynniku zaufania, np. Japonia, zdołały stworzyć struktury sieciowe na długo przed nadejściem rewolucji informatycznej. Z kolei, społeczeństwa charakteryzujące się niskim poziomem zaufania mogą mieć poważne kłopoty z wykorzystaniem możliwości, które oferuje nowa technologia informatyczna.<sup>18</sup> Jeszcze bardziej interesująca w tym aspekcie jest koncepcja „ducha informacjonizmu” zaproponowana przez M. Castellsa. W koncepcji tej autor wprost odwołuje się do słynnego „ducha kapitalizmu”, opisywanego w dziele M. Webera. Castells uważa, że obecnie poza kapitalizmem istotny jest ów informacjonizm, czyli „nowy sposób rozwoju, który zmienia dominujący model produkcji, lecz nie zastępuje go.” Jak twierdzi autor, zagadnienie to zasługuje na miano nowego paradygmatu organizacyjnego, w skład którego wchodzi zjawiska i procesy związane z: sieciami firm, stosowaniem narzędzi technologicznych, redefinicją produktów, procedur, rynków i nakładów w wyniku globalnej konkurencji, polityką gospodarczą państw, wyłanianiem się i konsolidacją przedsiębiorstw sieciowych.<sup>19</sup>

#### 4. Doświadczenia empiryczne

Specyficzna relacja kapitałów zaufania oraz informacji wynika z faktu, że każda z tych składowych kapitału społecznego jest blisko związana z kwestią asymetrii informacji. Wielu badaczy utrzymuje, że jedną z najistotniejszych wartości, jaką niesie ze sobą kapitał społeczny, jest to, iż kapitał zaufania minimalizuje „niedoskonałości” kapitału informacyjnego, stanowiąc swoiste antidotum na problem asymetrii informacji. Niemniej założenie to ma charakter modelowy, opisujący stan w idealnie funkcjonującym systemie

---

<sup>17</sup> Wilkesmann U., Fischer H., Wilkesmann M.: Cultural characteristics of knowledge transfer. “Journal of Knowledge Management”, No. 6, Vol. 13, 2009, p. 464-477.

<sup>18</sup> Fukuyama F.: Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu. PWN, Warszawa – Wrocław 1997, s. 38.

<sup>19</sup> Castells M.: Społeczeństwo sieci. PWN, Warszawa 2008, s. 198-201.

gospodarczym o silnym kapitale społecznym. Empiria wskazuje jednak, że relacje te nie zawsze są jednostronne i niekoniecznie muszą generować korzystne efekty. Opisane poniżej doświadczenia pozwalają stawiać tezy o tym, że intensyfikowanie zaufania oraz przepływu informacji mogą się wzajemnie wykluczać.

Przedstawiona poniżej synteza badań empirycznych oparta jest na przeprowadzonych 16 studiach przypadku związanych z zagadnieniem kapitału społecznego środowisk innowacyjnych.<sup>20</sup> Na potrzeby tego artykułu wyselekcjonowano zagadnienia odnoszące się do kapitałów zaufania oraz informacji w warunkach animowania inicjatyw klastrowych.

Wzajemne zaufanie przedsiębiorstw tworzących inicjatywy klastrowe uzależnione jest nie tylko od kultury organizacyjnej firm, ale także od ich wzajemnej pozycji rynkowej. W branżach, w których dominują silne marki, a produkty mają charakter złożony (występuje w nich wiele elementów technicznych, mogących być przedmiotem usprawnień bądź wdrożenia innowacji technologicznych), ryzyko współpracy branżowej nad rozwojem produktowym jest zbyt duże, by angażować się w procesy kooperacyjne w początkowych elementach łańcuchów wartości. Samo ryzyko ujawnienia, w kontekście ustawodawstwa dotyczącego ochrony własności intelektualnej, jest zbyt duże, aby na rzecz budowania zaufania w branży lub na rynku dzielić się nawet pozornie ogólnikowymi informacjami. W branżach, w których produkty są mniej wyróżniające się, a ich złożoność jest mniejsza, ryzyko współkreowania przyszłych rozwiązań technologicznych jest mniejsze, a dzięki temu pojawia się większa skłonność firm do współpracy. „Siła branży/grupy branżowej” napędza bowiem dynamikę pojedynczych, mniej identyfikowalnych firm. Wzmacnianie kapitału zaufania wymaga precyzyjnej identyfikacji stawek strategicznych poszczególnych graczy rynkowych. W obszarach, które w dużym stopniu stanowią o przewadze rynkowej i jednocześnie związane są z nagromadzeniem własnego potencjału firm (np. w zakresie B+R), trudno jest generować działania pilotażowe, gdyż otwartość na współpracę jest zdecydowanie mniejsza (syndrom „zbyt wiele mamy do stracenia”). Udana przedsięwzięcia realizować można w obszarach, które nie są firmom obojętne, ale też, w których mamy do czynienia z dużą dozą „powszechnej wiedzy” związanej z wyzwaniami technologicznymi, czy rynkowymi.

Nawet w dziedzinie pozornie „otwartej” i przedkonkurencyjnej, jaką jest edukacja, wspólne działania są warunkowane równoległymi interakcjami związanymi z własnością intelektualną. W procesach kreowania specjalistycznych pracowni lub programów stażowych o wiele bardziej znaczące są negocjacje stanowiące o zarządzaniu własnością intelektualną niż negocjacje finansowe. Podobnie wyznacznikiem długotrwałego procesu rozwoju inicjatyw klastrowych jest gotowość do stopniowych „ustępstw” w zakresie polityki kadrowej, ukierunkowanych na dopuszczenie progowych transferów wiedzy z otoczeniem.

---

<sup>20</sup> Baron M.: *Kapitał...*, op.cit.

Szczególny efekt pułapki „zablokowania” może pojawić się w sytuacji, w której działania w ramach inicjatywy klastrowej naruszają istniejącą równowagę lokalną i obyczaje w danym środowisku przez wyodrębnienie wąskiej grupy i jej skupienie się na działaniu postrzeganym przez innych za konkurencyjne lub nadmiernie eksplorujące „powszechną wiedzę”. Nie jest niestety unikatowy scenariusz, w którym w inicjatywie klastrowej posiadającej swoją długoletnią historię ugruntowaną przez współpracę w ramach spółdzielni rzemieślniczej, dzięki wzajemnej znajomości osobistej oraz korzystaniu z dostaw od tych samych lokalnych hurtowni lub producentów podzespołów firmy rozwijały się podobnie, a wiedza o procesach rozwojowych była stosunkowo powszechna. Wsparcie finansowe dla klastra, jakie osiągnięto dzięki środkom Unii Europejskiej, pozwoliło wyzwolić energię do wspólnych działań rozwojowych firm klastra oraz podjąć dyskusję nad strategicznymi założeniami osiągnięcia przewagi konkurencyjnej. Jednocześnie, realizując projekty, doświadczono pierwszych wyzwań towarzyszących współpracy klastrowej, włącznie z wciąż mało rozumianymi w Polsce konfliktami o własność intelektualną. Dojrzałość klastra znalazła swoje odzwierciedlenie w woli uruchomienia autonomicznego stowarzyszenia. Niemniej jego konstrukcja statutowa doprowadziła do przełomowego, z punktu widzenia klastra, postrzegania wzajemnej współpracy. Utworzenie grup tematycznych i skupienie się w wybranych z nich na zaawansowanych projektach biznesowych, nieujawnianych pozostałym, znacząco podważyło zaufanie w szeroko rozumianej grupie klastrowej. Być może efekty tego rodzaju nie pojawiałyby się, gdyby wcześniej osiągnano faktyczny konsensus wobec strategii rozwoju klastrów, dyskutowano tego rodzaju scenariusze oraz w jednoznaczny sposób wyrażało się przyzwolenie na realizację tego rodzaju działań.

Innym istotnym, a często niedostrzeganym zagadnieniem jest kwestia braku odpowiedniej kwalifikacji przekazywanej wiadomości. Szczególnie dotyczy to aspektów promocyjnych inicjatyw klastrowych oraz działań władz publicznych ukierunkowanych na rozwój klastrów. Kapitał informacji jest silnie uzależniony od sposobu upowszechniania dostępnej informacji oraz jej wiarygodności. Czym innym są informacja biznesowa, czy wiedza ukryta dostępne jedynie dla wąskiej grupy graczy środowiska innowacyjnego; a czym innym jest informacja prezentowana przez władze publiczne w celu inspirowania do podejmowania wyzwań innowacyjnych. W pierwszym przypadku aktorzy inicjatywy klastrowej sami łatwo weryfikują wiarygodność przepływającej wiedzy. W drugim przypadku to po stronie władzy publicznej leży odpowiedzialność za szeroko rozumianą markę oferowanego serwisu informacyjnego. Za marką tą stoją: równość dostępu, wiarygodność, aktualność, użyteczność informacji. Ponadto, na wiarygodność oferowanej informacji wpływają nie tylko czynniki, takie jak: opinia o wykonawcy analizy, sposób prezentowania danych czy przyjęta metodologia prac, ale także czynniki odwołujące się do zaufania względem organizatora procesu. W tym aspekcie łatwo osłabić można poziom kapitału informacji, nieprecyzyjnie komunikując o planowanym stopniu upowszechniania gromadzonych danych.



W dynamicznych inicjatywach klastrowych informacja o podejmowanych przedsięwzięciach przepływa relatywnie szybko. Główni aktorzy posiadają wiedzę o działaniach podejmowanych przez władze publiczne, zazwyczaj są także respondentami ankiet, wywiadów indywidualnych itp. Sytuacje, w których publicznie informuje się o prowadzonym badaniu, a nie ujawnia jego wyników bez podania powodu – budując efekt „jakby nic się nie zdarzyło” – powodują powszechne przekonanie o wadach badania lub niekorzystnych z punktu widzenia władzy wynikach. Zdecydowanie inne reakcje występują, kiedy (co jest np. praktyką w Programach Ramowych UE) podmiot realizujący badanie lub tworzący bazę danych/bazę wiedzy z góry określa poziom dyseminacji jego wyników (publiczny, ograniczony, poufny itp.).

Wzmacnianie kapitału informacji w strukturach sieciowych jawi się jako zadanie stosunkowo proste w warunkach, w których zapewnione jest zewnętrzne finansowanie dla tego rodzaju procesów. Przeprowadzenie nawet zaawansowanego metodologicznie procesu o charakterystyce na przykład benchmarkingowej lub rozbudowanych prac warsztatowych, mających na celu pozyskanie i interpretację informacji, jest realne i wykonalne, a z punktu widzenia aplikacyjności prowadzić może do stworzenia bazy użytecznej wiedzy. Zgromadzenie informacji i jej przetworzenie na użyteczną wiedzę niekoniecznie musi jednak znacząco wpłynąć na trajektorię rozwoju inicjatyw klastrowych, szczególnie tych, które swoje funkcjonowanie silnie uzależniają od interwencji publicznej. W praktyce bowiem posiadana wiedza stanowić może o jednym nurcie rozwoju, a pragmatyka dopasowania się do politycznych lub polityczno-ekonomicznych uwarunkowań wytycza inny, często znacząco odmienny, nurt. W kategoriach mikroekonomicznych uczestnicy klastrów oczekują także narastających warstw wartości dodanej przetwarzania wiedzy. Kolejne gromadzone informacje, raporty dobrych praktyk itp. nie zawsze przekładają się w znaczący sposób na powstawanie nowych rozwiązań. Oznacza to, że – choć pozornie nie jest to możliwe, w szybko zmieniającym się świecie – w określonych grupach osiągnąć można swego rodzaju „granice informacji”. Poza nimi trud poświęcony identyfikacji zjawisk, ich analizie i opisowi oceniany jest jako zbyt duży wobec oczekiwanych efektów. Po drugiej stronie *continuum* z łatwością można zidentyfikować oczywistą mikroekonomiczną „granicę informacji”, czyli sytuację, w której podmioty w żadnym wypadku – „za żadną cenę” – nie ujawnią na forum inicjatywy klastrowej swojej strategicznej informacji biznesowej lub technologicznej. Jeszcze innym, szczególnie niekorzystnym przypadkiem jest sytuacja, w której odbiorca informacji jest nieświadomy jej wartości lub informacja jest tak powszechna, że nie jest postrzegana jako kapitał.

## 5. Podsumowanie

Zarówno przed badaczami klastrów, jak i przed animatorami inicjatyw klastrowych stoi wspólne wyzwanie poszukiwania punktu równowagi pomiędzy skalą zaufania w grupie a zakresem upowszechniania różnego typu informacji. Ów hipotetyczny punkt równowagi jest bez wątpienia specyficzny dla każdej inicjatywy klastrowej. Natomiast na użytek praktyki i nauki wskazać można, że wyjściowa powinna stać się analiza:

- wzajemnej pozycji rynkowej firm,
- stawek strategicznych wszystkich uczestników inicjatywy klastrowej,
- zakresu dopuszczenia do transferów wiedzy z otoczeniem,
- gotowości do funkcjonowania w różnych typach struktur organizacyjnych w ramach inicjatywy klastrowej,
- kosztów i korzyści przetwarzania informacji dostępnej dla grupy w odniesieniu do jej użyteczności dla indywidualnych firm.

Kluczowa w inicjatywie klastrowej powinna stać się gotowość do przeniesienia punktu ciężkości prowadzonej debaty z kwestii związanych z przepływami finansowymi na zagadnienia dostępu do własności intelektualnej i właściwej identyfikacji tych ogniw łańcuchów wartości, w których możliwa, akceptowalna i perspektywiczna jest mobilizacja wszystkich lub wybranych członków inicjatywy klastrowej.

## Bibliografia

1. Arrow K.: *The Limits of Organization*. Norton, New York 1974.
2. Audretsch D., Keilbach M., Lehmann E.: *Entrepreneurship and Economic Growth*. Oxford University Press, Oxford 2006.
3. Baron M.: *Kapitał społeczny jako źródło siły lokalnych i regionalnych środowisk przedsiębiorczości*, [w:] Klasik A. (red.): *Przedsiębiorcze i konkurencyjne regiony w perspektywie spójności przestrzeni europejskiej*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2006.
4. Baron M.: *Kapitał społeczny środowisk innowacyjnych*. Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katowice 2011, maszynopis monografii.
5. Breschi S., Lissoni F.: *Knowledge Spillovers and Local Innovation Systems: a critical survey*. Liuc Papers, Serie Economia e Impresa, No. 84, 27 marzo 2001.
6. Burt R.: *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Harvard University Press, Cambridge MA, London 1992.

7. Coleman J.S.: *Foundations of Social Theory*. Harvard University Press, Cambridge 1990.
8. Crow G.: *The Relationship Between Trust, Social Capital and Organizational Success*. "Nursing Administration Quarterly", No. 26(3), Spring 2002.
9. Crudeli L.: *Social Capital and economic opportunities*. "The Journal of Socio-Economics", No. 35, 2006.
10. Dasgupta P.: *Trust as Commodity*, [in:] Gambetta D. (ed.): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Blackwell, 1998.
11. Fukuyama F.: *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*. PWN, Warszawa – Wrocław 1997.
12. Gambetta D.: *Can We Trust Trust?*, [in:] Gambetta D. (ed.): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Chapter 13. University of Oxford, Oxford 2000.
13. Levitt S., Dubner S.: *Freakonomia. Świat od podszewki*. Helion, Gliwice 2006.
14. Morgan S.: *Social capital, capital goods, and the production of learning*. "The Journal of Socio-Economics", No. 29, 2000.
15. O'Hagan S., Green M.: *Region, Knowledge and Competitiveness*, [in:] McNaughton R., Green M. (eds.): *Global Competition and Local Networks*. Ashgate 2002.
16. Palmén L., Baron M.: *Przewodnik dla animatorów inicjatyw klastrowych w Polsce*. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2011.
17. Sztompka P.: *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*. Wydawnictwo Znak, Kraków 2007.
18. Wilkesmann U., Fischer H., Wilkesmann M.: *Cultural characteristics of knowledge transfer*. "Journal of Knowledge Management", No. 6, Vol. 13, 2009.

Recenzenci: Dr hab. Wojciech Dyduch  
Prof. dr hab. inż. Jan Stachowicz