

myśli ordoliberalnej, syntezie reformy walutowej i gospodarczej udało się w 1948 r. zainauguować odejście od gospodarki centralnie zarządzanej z okresu II wojny światowej i uruchomić funkcjonowanie mechanizmu rynkowego. Ponadto 20 czerwca 1948 r. Erhard nie był, jak pisze autor, doradcą amerykańskich władz wojskowych (s. 26), lecz dyrektorem ds. gospodarki (stanowisko quasi-ministra ds. gospodarki) w połączonej amerykańskiej i brytyjskiej strefie okupacyjnej.

Nie jest przypadkiem, że znając dobrze obszerną niemieckojęzyczną literaturę, analizując często krytycznie funkcjonowanie społecznej gospodarki rynkowej, autor powołuje się na sentencję Winstona Churchilla o demokracji: „Demokracja jest systemem politycznym, który ma dużo wad, ale nikt nie wymyślił lepszego” (s. 237). Według W. Małachowskiego społeczna gospodarka rynkowa też nie funkcjonuje w sposób optymalny, ale trudno byłoby znaleźć dla niej korzystniejszą alternatywę. Uważa on, że pogodzenie ze sobą ekonomicznego i społecznego aspektu gospodarowania jest wymogiem naszych czasów, szczególnie w dobie współczesnego kryzysu światowej i europejskiej gospodarki kapitalistycznej (s. 238). Odpowiedź na postawione uprzednio pytanie o przyczynę sprawności i sukcesów gospodarki niemieckiej jest więc jednoznaczna. Źródłem sukcesów jest orientacja polityki gospodarczej na koncepcję społecznej gospodarki rynkowej. W związku z tym autor, nawiązując *implicitie* do przeprowadzonego przez Euckena rozróżnienia pomiędzy modelowymi zasadami ładu gospodarczego a „historycznym momentem” ich implementacji, podkreśla znaczenie dostosowania ogólnych zasad ładu gospodarczego do konkretnych warunków działania polityki gospodarczej. Dla polityki gospodarczej Polski wynika z tego zadanie dostosowania modelu społecznej gospodarki rynkowej do konkretnych warunków funkcjonowania polskiej gospodarki, do czego zobowiązuje ją zresztą artykuł 20. Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej stwierdzający: „Społeczna gospodarka rynkowa oparta na wolności działalności gospodarczej, własności prywatnej oraz solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych stanowi podstawę ustroju gospodarczego Rzeczypospolitej Polskiej”.

Książka W. Małachowskiego napisana jest językiem zrozumiałym nie tylko dla akademickich ekonomistów. Bardzo przejrzysty jest sposób prowadzenia przez autora wywodów. Ze względu na wagę podjętej problematyki, jak i atrakcyjny sposób jej prezentacji powinna ona dotrzeć do możliwie szerokiego kręgu odbiorców, dziennikarzy, polityków, studentów ekonomii oraz innych nauk społecznych, a także innych osób zainteresowanych funkcjonowaniem gospodarki niemieckiej i europejskiej. Książka ta jest jak najbardziej godna polecenia czytelnikom.

Piotr Pysz

Eulalia Skawińska, Romuald I. Zalewski, *Klustry biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionu*, PWE, Warszawa 2009, s. 308.

Recenzowana książka zawiera systematyzację aktualnego stanu wiedzy na temat determinant powstawania i funkcjonowania sieciowych klastrów biznesowych.

Podstawą rozważań jest definicja M.E. Portera, zgodnie z którą klustry to „geograficzne skupiska powiązanych wzajemnie jednostek gospodarczych, producentów dóbr finalnych, jednostek usługowych, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych

z nimi inwestycji w określonych dziedzinach, konkurujących i współpracujących między sobą”. Główny nurt badania poprzedzają poszukiwania podstaw działania klastrów w teorii konkurencji, konkurencyjności i innowacji w ujęciu różnych szkół ekonomii. Źródła teorii klastrów wskazano m.in. w pracach A. Marschalla, A. Pigou, F. Perroux, twórców ekonomii instytucjonalnej, NEI i syntezy ewolucyjnej.

Autorzy słusznie eksponują ważną funkcję kooperacji klastrów (*coopetition*) uzupełniającej działanie mechanizmu rynkowego. Kooperacja rozumiana jest jako sieciowe tworzenie wartości przez kooperację (*cooperation*) i konkurowanie (*competition*) o jej podział dla osiągnięcia wspólnych korzyści. Na tym tle interesujące są rozważania autorów dotyczące czynników wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw w warunkach kooperacji, w tym roli jakości środowiska lokalnego.

Wydaje się jednak, iż proporcje między systematyzacją szerokiej literatury teoretycznej na temat konkurencji i konkurencyjności przedsiębiorstw a prezentacją teorii klastrów zostały w książce nieco zachwiane. Nadmiernie rozbudowano prezentację wiedzy podręcznikowej dotyczącej konkurencyjności firm, pozycji konkurencyjnej, przewagi konkurencyjnej, luki konkurencyjnej, pomiaru konkurencyjności. Zbyt odległa od głównego nurtu badania wydaje się szeroka prezentacja założeń polskiej polityki konkurencji w okresie transformacji i polityki konkurencji UE (rozdz. 3).

Wartościowym tłem dla rozważań o proinnowacyjnej roli klastrów jest szeroka analiza procesów innowacji. Na wyróżnienie zasługuje analiza interakcji firm innowacyjnych z otoczeniem (model potrójnej spirali) i analiza powiązań innowacyjności z konkurencyjnością. Dyskusyjna przy tym wydaje się teza, iż „pionierska praca J. Schumpetera o ekonomicznych aspektach innowacji nie wywołała głębokiego wpływu na późniejszych badaczy” (s. 90). Synteza Schumpetera nadal stanowi fundament teorii innowacji. Przykładem mogą być choćby prace P. Druckera, czy też w Polsce – S. Gomulki.

W wątku książki poświęconym procesom innowacyjnym zasadnie podkreślono decydującą rolę nabywcy jako głównego inspiratora nowych trendów innowacyjnych. Pożyteczne byłoby przywołanie tu przełomowej pracy C. K. Prahalada i M. S. Krishnana pt. *Nowa era innowacji*, wspierającej tę tezę i wyznaczającej nowe kierunki rozwoju teorii innowacji.

Na tle rozważań nad innowacjami i konkurencyjnością na uwagę zasługuje eksponowana w książce teza o przesunięciu rangi głównych determinant przewagi konkurencyjnej firm z efektywności działania i jakości produkcji na elastyczność (adaptacyjność). Zapewnić ją mogą strategie rozwoju przedsiębiorstwa elastycznego łączące nowe technologie z zatrudnieniem pracowników o wysokim poziomie wiedzy. Rosnąca rola elastyczności produkcji wyznacza nowe wyzwania dla procesów innowacyjnych.

Wart podkreślenia jest istotny wkład do badań nad innowacjami rozważań teoretycznych R.I. Zalewskiego (rozdz. 4), poświęconych elastycznym systemom produkcji i innowacjom, w tym klasyfikacjom potencjału elastyczności technologii i jego miar oraz potencjału elastyczności różnych systemów produkcji. Na uwagę zasługuje syntetyzujący te rozważania zintegrowany model innowacji (s. 137).

Blok problemowy poświęcony innowacjom wzbogaca analiza „Praktycznych aspektów innowacyjności gospodarek” (rozdz. 5). Jest to, jak się wydaje, nadmierne poszerzenie pola badawczego w stosunku do zasadniczego przedmiotu analizy, tj. klastrów biznesowych. Oprócz założeń i wyników Strategii Lizbońskiej przedstawiono tu znane diagnozy poziomu innowacyjności polskiej gospodarki na tle UE, metodologię pomiaru innowacyjności krajów europejskich z pomocą SII (*Summary Innovation Index*) i podstawy metodyczne budowy rankingów światowych (GII) z wykorzystaniem szeroko stosowanego Oslo Manual z 2005 r.

Pożytecznym uzupełnieniem rozważań dotyczących innowacyjności są przytoczone wyniki badań własnych, diagnozujących zróżnicowanie przestrzenne stanu innowacyjności w 16 polskich województwach.

Głównej tematyce książki poświęcono dwa rozdziały (rozd. 6 i 7), sumujące aktualny stan rozpoznania w literaturze światowej zasad i praktyki funkcjonowania klastrów biznesowych. Dokonano tutaj przeglądu definicji sieci firm, ich celów, motywów tworzenia, głównych cech, typologii klastrów, determinant ich rozwoju i metod zarządzania. Zsyntetyzowano wzajemne relacje sieci i klastrów wskazując, iż klastry są jedną z wielu form struktur sieciowych, a ich cechą szczególną jest umocowanie w określonym środowisku lokalnym. Na podkreślenie zasługuje istotna wartość aplikacyjna podjętego przez autorów trudnego zadania uporządkowania i syntezy różnorodnych procedur identyfikacji klastrów i metod ich tworzenia wraz z oceną skuteczności oraz prezentacja metod prognozowania wyników ekonomicznych klastrów.

Do kluczowych determinant powstawania klastrów autorzy zaliczają poziom kapitału społecznego. Na szczególną uwagę zasługuje rozwinięta autorska jego definicja (s. 214) oraz interesująca analiza wpływu kapitału społecznego na przedsiębiorczość, konkurencyjność, formy współpracy między przedsiębiorstwami i poziom rozwoju gospodarczego kraju.

Stan rozpoznania wpływu kapitału społecznego na powiązania sieciowe firm wzbogaca także prezentacja wyników własnych badań empirycznych dotyczących oceny poziomu przedsiębiorczości jako elementu kapitału społecznego i diagnozy stanu jego czynników niemierzalnych (kultura, zaufanie, sieć współpracy, siła związku). Badanie przeprowadzono drogą wywiadu z 48 przedstawicielami kadr menedżerskich różnych firm w Wielkopolsce. Wynik tego badania nie jest optymistyczny. Wykazało ono niską jakość kapitału społecznego przejawiającą się w niechęci do współpracy i podejmowania ryzyka, niskiej kreatywności i otwartości. Niski poziom wyposażenia społecznego jest więc słabą przesłanką do powstawania sieci i klastrów w regionie, stanowiąc istotny czynnik obniżający konkurencyjność przedsiębiorstw. Autorzy postulują więc przyspieszenie rewitalizacji i reprodukcji kapitału społecznego (s. 217) z pomocą funduszy strukturalnych z UE (EFS), co zwiększy skłonność firm do kooperacji i tworzenia klastrów.

Pewne wątpliwości budzi sformułowana tu teza, iż kapitał społeczny w gospodarkach transformujących się reprezentuje niską jakość, gdyż „jest tworzony i przekazywany za pomocą mechanizmów kulturowych jak religia i tradycja, które ulegały niszczeniu przez system etatystyczny” (s. 213). Można by z tego wnioskować, iż w okresach wcześniejszych (np. w okresie międzywojennym) kapitał społeczny, tj. współdziałanie, wzajemne zaufanie, solidarność, wykształcenie i wiedza, ład i spójność społeczna, charakteryzował się wysokim stopniem dojrzałości i stąd postuluje się jego rewitalizację. Wydaje się, iż nie chodzi tu o reprodukcję i rewitalizację, lecz o tworzenie nowego kapitału społecznego wysokiej jakości.

Wysoko należy ocenić zawartość merytoryczną i walory aplikacyjne rozbudowanego ostatniego bloku książki przedstawiającego doświadczenia wynikające z działania, efektów i warunków rozwoju grupy renomowanych klastrów w sektorach *high-tech* i przemysłach tradycyjnych Indii (Andhra Pradesh – technologie informatyczne, biotechnologie, sektory tradycyjne), Kazachstanu (przemysły tradycyjne, surowce), Brazylii (Parana – elektronika), a także klastrów istniejących w fotonice (Niemcy, W. Brytania, USA), przemyśle ceramicznym (Hiszpania) oraz w zakresie nanotechnologii (Niemcy) i biotechnologii (USA, W. Brytania, Dania). Istotną zaletą tych prezentacji są wskazania możliwości i warunków przeniesienia dobrych praktyk na rynek polski. Podkreślono konieczność ścisłej współpracy nauki i techniki, tworzenia aliansów międzynarodowych, wzajemnego

wypożyczania przez firmy infrastruktury badawczej i pracowników technicznych, wzajemnej organizacji szkoleń, kursów, wystaw, targów.

Autorzy podkreślają, iż bezwzględnym warunkiem powstania klastrów jest dyfuzja innowacji dzięki chęci zdobycia wiedzy oraz częste kontakty między producentami i centrami badawczymi dzięki bliskości lokalizacji. Sugerują oni, iż istnieje realna możliwość utworzenia w Polsce klastrów biotechnologicznych w związku z posiadanym w tej dziedzinie wysokim potencjałem naukowo-badawczym, wykształconą kadrą, relatywnie dobrą infrastrukturą oraz istnieniem kilku wysoko notowanych na tym rynku firm. Omawiając doświadczenia polskich klastrów w Swarzędzu (meble) i w Ostródzie (przemysł szklarski), podkreślono zewnętrzną inspirację ich tworzenia oraz decydujący o sukcesie wysoki poziom ich kapitału społecznego.

Książkę zamyka synteza wyników badań własnych dotyczących funkcjonowania 6 polskich klastrów w sekcjach wysokich technologii, tj. Doliny Lotniczej (Mielec, Świdnik, Rzeszów), klastra *life science* w Krakowie, śląskiego klastra czystych technologii węglowych i klastra technologii i aparatury medycznej. Wyniki tych badań pozwoliły zidentyfikować zewnętrzne i wewnętrzne czynniki ich sukcesu, wśród których główne miejsce zajmuje jakość kapitału ludzkiego i powiązania między podmiotami oparte na zaufaniu. Zasadniczą barierą powiązań sieciowych firm jest wymieniany jednogłośnie przez respondentów brak środków finansowych oraz polityka pieniężno-fiskalna państwa. Podstawowym źródłem finansowania innowacji w polskich klastrach pozostają środki własne i fundusze strukturalne z UE.

Inne ważne bariery powiązań sieciowych to słaba informacja o rynkach i technologiach, niska jakość szkoleń i doradztwa oraz niedostateczna komunikacja z otoczeniem.

Na tym tle wątpliwości budzi zgłoszona przez autorów rekomendacja adresowana do świata nauki i nacelowana na poprawę efektywności funkcjonowania klastrów. Dotyczy ona przyszłych kierunków badań nad zarządzaniem w klastrach, które „powinny dotyczyć opracowania modelu racjonalizacji zarządzania czynnikami sukcesu i zwiększania efektywności sieci innowacji” (s. 277). W świetle przedstawionego uprzednio szerokiego spektrum czynników decydujących o sukcesach klastrów w krajach wiodących i w Polsce oraz istniejących barier ich tworzenia i funkcjonowania rekomendacja ta nie wydaje się obiecująca.

Sumując, recenzowana książka zawiera rzetelną systematyzację krajowej i anglojęzycznej literatury dotyczącej warunków tworzenia, funkcjonowania, źródeł sukcesów i barier rozwoju klastrów biznesowych. Tło zasadniczego nurtu badania zawierające szeroki przegląd syntez teoretycznych konkurencji, konkurencyjności i innowacji, zostało jednak zbyt rozbudowane; zawiera ono wiele wątków stanowiących powtórzenie znanej wiedzy podręcznikowej. Warte podkreślenia są istotne walory poznawcze i aplikacyjne przedstawionych w książce doświadczeń empirycznych. Dotyczy to zarówno doświadczeń funkcjonowania wybranych klastrów sektorów *high-tech* w krajach zaawansowanych, jak też sektorów tradycyjnych w krajach „wschodzących”. Wskazano na możliwości imitacji ich dobrych praktyk w polskich warunkach.

Wysoka ocena dotyczy także metodologii i wyników badań własnych nad barierami rozwoju i źródłami sukcesów klastrów krajowych. Wyniki te wzbogacają aktualny stan wiedzy na temat szans i barier pobudzania procesów innowacyjnych na polskim rynku z pomocą sieciowych powiązań firm. Resumując, książka jest wartościowym podręcznikiem wzbogacającym wiedzę z zakresu teorii klastrów biznesowych oraz praktyki ich tworzenia.