

Marian Gorynia, Barbara Jankowska, *Klustry a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2008, s. 228

Rzadko się zdarza, że książka naukowa poświęcona modnej problematyce jest solidnie przemyślana, dobrze skonstruowana, bardzo dobra od strony metodologicznej, oparta na własnych badaniach autorów, a przy tym pożyteczna praktycznie. Z modnymi tematami, a takim jest niewątpliwie problem klastrów, bywa najczęściej tak, że autorzy publikacji im poświęconych, starają się być przed innymi na rynku wydawniczym. Podejmują problematykę nie zawsze dobrze im znaną, sięgają do najłatwiej dostępnych źródeł i piszą, nie mając czasu na głębszą refleksję. Takich publikacji o klastrach jest sporo, a o ich jakości lepiej nie wspominać. Dobrze się zatem stało, że pojawiła się na naszym rynku pozycja naprawdę cenna, na wysokim poziomie naukowym.

Książka M. Goryni i B. Jankowskiej wyróżnia się pod wieloma względami. Po pierwsze ma bardzo przejrzystą strukturę. Cztery pierwsze rozdziały są przeglądami teorii (i ich ewolucji) dotyczących czterech podstawowych kategorii, które są przedmiotem analizy. Rozdział 1 (*Koncepcja klastrów a teoria regulacji systemów gospodarczych*) poświęcony jest „regulacji gospodarki”. Od konceptualizacji tego pojęcia, poprzez klasyfikacje i typologie mechanizmów regulacji autorzy przechodzą do modeli regulacji branży. Zawężają swoje rozważania do kwestii, które były przedmiotem ich badań – klastrów „branżowych”, których wyniki przedstawione są w rozdziale 6. Bardzo trafne wydają mi się dwie konkluzje kończące rozdział 1. Pierwsza: „koncepcja klastrów w żadnym wypadku nie oznacza negacji istnienia mechanizmów rywalizacji i selekcji charakterystycznych dla gospodarki rynkowej – w bardzo dużym przybliżeniu klastrów określić można jako «wyspę kooperacji w oceanie konkurencji». Druga: „koncepcja klastrów stanowi uzupełnienie brakującego elementu ekonomii neoklasycznej i nowej ekonomii instytucjonalnej – wprowadza do analizy element zaufania do partnerów”.

W rozdziale 2 głównym analizowanym pojęciem jest „klaster”. Jest to nie tylko przegląd, ale i próba pokazania relacji pomiędzy różnymi koncepcjami. M. Gorynia i B. Jankowska analizują przyczyny powstawania klastrów, ich atrybuty, dokonują przeglądu definicji tego pojęcia. To ostatnie zadanie jest dość karkołomne, ponieważ, mimo że „klaster” to termin młody, definiuje się go na wiele sposobów, a niemal każdy, kto o nim pisze, ma własne ambicje stworzenia definicji. Może nie w sposób pełny, ale na tle innych prób zadowalający, udało się autorom wprowadzić pewien ład definicyjny. Trudno jednak nie zgodzić się z nimi, gdy piszą o koncepcji klastra, że: „Różnorodność i brak jednoznaczności niektórych rozstrzygnięć definicyjnych i klasyfikacyjnych zdają się natomiast świadczyć o tym, że nie jest to jeszcze koncepcja w pełni ukształtowana i dojrzała”.

Rozdział 3 – *Koncepcje teoretyczne konkurencyjności przedsiębiorstwa* – dotyczy również niejednoznacznego i definiowanego na najrozmaitsze sposoby terminu „konkurencyjność”. Tu mnogość definicji i koncepcji jest jeszcze większa niż w przypadku klastra. Autorzy nie rozstrzygając licznych sporów toczonych na tym polu, przyjęli na potrzeby swoich badań pojęcie konkurencyjności opisane przez trzy wymiary: pozycję konkuren-

cyjną przedsiębiorstwa w przeszłości, potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa i strategię konkurencyjną przedsiębiorstwa.

W rozdziale 4 omówione są koncepcje internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Tutaj także każdy badacz musi zmierzyć się z niejednoznacznością, nieprecyzyznością i wielowymiarowością pojęcia „internacjonalizacja”. M. Gorynia i B. Jankowska przedstawiają krytyczny przegląd rozmaitych koncepcji: od różnych wersji modeli etapowych (sekwencyjnych), poprzez internacjonalizację niekonwencjonalną i symultaniczną, po ujęcia sieciowe. Wnioski choć nie są zaskakujące, pozwalają jednak na znalezienie pewnego wspólnego pola dla różnych podejść do określania internacjonalizacji firmy. Autorzy wskazują, że: „Cechą wspólną panującego konsensusu jest szerokie odwoływanie się do wiedzy i uczenia się oraz do szerokiego, wykraczającego poza granice pojedynczej firmy, traktowania internacjonalizacji zgodnie z postulatami podejścia sieciowego”. Takie rozdziały „definicyjne” (cztery pierwsze w książce) są zawsze trudne do napisania i zredagowania. Szczególnie gdy mamy do czynienia z pojęciami powszechnie używanymi (internacjonalizacja), modnymi, będącymi – przywołując określenie Wańkowicza – „słowami-kluczami” (konkurencyjność) czy też dotyczącymi pojęć i kategorii względnie nowych (klastry) oraz tak złożonymi, jak regulacja. Autorom udało się w każdym z tych rozdziałów ominąć większość raf czyhających na piszącego, próbującego uładzić nieco i poklasyfikować różnorodne definicje, tworzone w rozmaitych okresach i na różne potrzeby. To cenne osiągnięcie. Ta część książki świetnie będzie służyć zarówno tym, którzy prowadzą badania dotyczące klastrów, internacjonalizacji i konkurencyjności, jak i studentom, bowiem tekst, mimo licznych odniesień do źródeł, nie powinien sprawiać kłopotów w jego rozumieniu nawet początkującym adeptom ekonomii.

Główne znaczenie dla całości książki ma rozdział 5 zatytułowany: *Tryptyk: klastry – konkurencyjność – internacjonalizacja*. Jest w nim próba praktycznego zastosowania (do określenia ram teoretycznych badań) wniosków wynikających z poprzednich rozdziałów. Tryptyk stanowi schemat analityczny wykorzystany przez autorów w ich badaniach empirycznych. Jego istota polega na tym, że klastry (definiowany tu w ujęciu M. Portera) oddziałuje na konkurencyjność znajdujących się w nim firm oraz na ich internacjonalizację, natomiast te dwie ostatnie kategorie powiązane są ze sobą sprzężeniem zwrotnym. Takie podejście pozwala na ocenę charakteru i siły różnych powiązań, choć nie można z góry przewidzieć, czy powiązania te powodują pozytywne, czy negatywne efekty. M. Gorynia i B. Jankowska wskazują, że klastry prowadzą do poprawy konkurencyjności ich uczestników głównie w obszarze potencjału konkurencyjnego oraz strategii konkurencyjnej. Nie ma jednak pewności, czy poprawa konkurencyjności prowadzi do wyższego poziomu internacjonalizacji firmy, czy też to internacjonalizacja zwiększa konkurencyjność. Trzeba się z tym zgodzić i z nadzieją oczekiwać badań, które pozwolą na bardziej precyzyjne wnioski w tym zakresie.

Właśnie badania i ich wyniki są przedmiotem rozdziału 6. Przeprowadzone zostały w trzech klastrach: meblarskim, kotlarskim i motoryzacyjnym. W książce znajdziemy szczegółowy opis badań, metodologię, kwestionariusz i wyniki. Szczególnie godny polecenia jest ten fragment, w którym wykorzystano tzw. analizę skupień (*cluster analysis*). Nie znam analiz klastrów w Polsce, w których wykorzystywano by tę metodę. Szkoda, że wnioski z analizy skupień nie zostały pogłębione, bo wtedy można byłoby lepiej ocenić korzyści poznawcze wynikające ze stosowania tej metody.

Z licznych wniosków, jakie autorzy sformułowali w tym rozdziale, zwracają uwagę te dotyczące kooperacji przedsiębiorstw. Przedsiębiorcy, a są to przecież uczestnicy klastrów, postrzegają kooperację jako mało istotną, a współpraca jako strategia prowadzenia gry konkurencyjnej jest niedoceniana. To jest potwierdzeniem wyników wielu badań w Polsce dotyczących generalnie prowadzenia biznesu. Nie potrafimy, nie chcemy współ-

pracować, a przecież bez kooperacji szanse rozwoju firmy, a nawet jej przetrwania są małe. Nadal jednak polscy przedsiębiorcy tego nie widzą.

Wyniki badań przeprowadzonych przez autorów wskazują też na niskie natężenie powiązań wewnątrzklastrowych. To także wiąże się z niewielką chęcią do współpracy. Słusznie więc M. Gorynia i B. Jankowska wskazują (w rozdziale 7 – *Zalecenia normatywne*), że na szczeblu firm trzeba pobudzać pozytywne nastawienie do kooperacji. To zalecenie kierowane jest także pod adresem polityki gospodarczej, obok postulatu pobudzania przedsiębiorczości i budowania przyjaznego nastawienia do wejść zagranicznych inwestorów na rynek lokalny. Autorzy podkreślają, że w przypadku klastrów trzeba, przez politykę, promując kooperację, chronić jednocześnie konkurencję. Trafnie zauważają, że: „Chodzi o to, aby działaniom kooperacyjnym zawsze towarzyszyły zachowania konfrontacyjne, bez których trudno o poprawę konkurencyjności firm”.

Bardzo odpowiada mi podejście autorów książki do tworzenia klastrów. Nie ulegają oni łatwej pokusie kierowania apeli do władz centralnych i regionalnych nie tylko o wspieranie, ale i inicjowanie przedsięwzięć klastrowych. „Podstawę działania klastrów stanowić powinien interes własny uczestników klastrów – tylko rynkowe korzenie i podłoże inicjatyw klastrowych gwarantują wiarygodność, autentyczność, a w konsekwencji długofalową efektywność regulacyjną tego rozwiązania”. A interwencja państwa powinna mieć tylko charakter wspierający, ograniczony do działań edukacyjnych i łagodzących asymetrię informacji.

Książka M. Goryni i B. Jankowskiej oparta jest na bardzo obszernej literaturze. Bibliografia zawiera prawie 550 pozycji. Są wśród nich świetnie dobrane pozycje, zarówno te zaliczane do klasyki, jak i wiele nowych publikacji. Dominuje, z oczywistych względów, literatura anglojęzyczna, książki opublikowane w wydawnictwach o światowej renomie i artykuły z czołowych czasopism naukowych. Sam zestaw wykorzystanych pozycji stanowi wartość samą w sobie i z pewnością okaże się wielce pomocny dla wszystkich prowadzących badania i studiujących omawianą w książce problematykę.

Każda nowa, rzetelna publikacja przyczynia się do pogłębienia naszej wiedzy o tym zjawisku. Wiedzy z pewnością potrzebnej, bo nie ma wątpliwości, że klastry mogą i powinny wywierać istotny wpływ na rozwój przedsiębiorstw, regionów, branż. Marian Gorynia i Barbara Jankowska napisali wartościową książkę, dokonali przeglądu wielu teorii, przedstawili solidną analizę wyników badań, jakie przeprowadzili. Warto do niej sięgnąć, bo poza wszystkimi innymi walorami, stanowi inspirację do dalszych badań nad zjawiskiem klastrów.

Piotr Dominiak