

## RECENZJE

*Anna Wziętek-Kubiak\**

### RECENZJA KSIĄŻKI *INNOVATION AND ENTREPRENEURSHIP IN THE GLOBAL ECONOMY. KNOWLEDGE, TECHNOLOGY AND INTERNATIONALIZATION*

(Recenzja naukowa nadesłana: 21.04.2016; Zaakceptowana: 12.05.2016)

*Innovation and Entrepreneurship in the Global Economy. Knowledge, Technology and Internationalization*, seria: “New Horizons in Regional Science”, Charlie Karlsson, Urban Gråsjöi, Sofia Wixe (red.), Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA, s. 337.

Tłem recenzowanej książki jest globalizacja, a dokładniej – jej bieżąca fala z perspektywy mezo i mikroekonomicznej, a nie – jak to się powszechnie czyni – makroekonomicznej. Autorzy koncentrują się na dwóch motorach globalizacji: innowacjach i przedsiębiorczości, które w czasach współczesnych są wyznacznikami rozwoju firm i krajów. Identyfikacji sił, które determinują wspomniane zmienne, ich współzależnościom i efektom jest poświęcona recenzowana książka. Na tle analiz teoretycznych i w odniesieniu do wcześniej przeprowadzonych badań, w tym ich krytycznej ocenie, w pracy przedstawiono wyniki badań nad w/w problematyką w kontekście regionalnym i gospodarki międzynarodowej, a także w ujęciu wieloprzekrojowym: od analizy uwarunkowań, które modyfikują opisany w literaturze wpływ czynników innowacji i przedsiębiorczości na regiony i przedsiębiorstwa, w tym na zróżnicowania ich aktywności i utrzymywanie się na rynku, przez badanie zmian w systemie światowym, po wnoszenie nowych elementów do formułujących się w literaturze koncepcji dotyczących czynników, mechanizmu powstawania oraz wielorakich skutków wprowadzania innowacji,

---

\* Instytut Nauk Ekonomicznych PAN.

w tym dla przedsiębiorczości rozumianej w sposób wąski, czyli jako „wejścia” nowych firm na rynek.

Książka ta ma charakter wieloprzekrojowy. Oparta jest na badaniach teoretycznych i empirycznych. Te ostatnie są rozwijane na podstawie analizy doświadczeń firm i regionów krajów rozwiniętych: Hiszpanii, Stanów Zjednoczonych, państw skandynawskich oraz metropolii europejskich. Omawiana praca stanowi wyzwanie wobec niektórych utartych poglądów dotyczących skutków wpływu różnych czynników oraz rodzajów innowacji i przedsiębiorczości. Z jednej strony, są badane podstawowe czynniki innowacji, jak: B&R, współpraca w zakresie innowacji, kapitał ludzki i społeczny, imitacje, proces uczenia się i rutyna, umiędzynarodowienie działalności, współczesne formy infrastruktury, kultury przedsiębiorczości oraz zróżnicowania etnicznego i migracji regionów. Z drugiej analizuje się skutki działania tych czynników dla aktywności innowacyjnej, przedsiębiorczości, wyjść i utrzymania się firm na rynku, zróżnicowania rozwoju społeczno-gospodarczego regionów i krajów, dla aktywności międzynarodowej oraz przekształceń w gospodarce światowej. Autorzy zwracają się także ku ostatnio modnej w polityce gospodarczej problematyce tzw. renesansu przetwórstwa przemysłowego w krajach rozwiniętych, czyli „powrotu” wybranych dziedzin produkcji z krajów słabiej do wysoko rozwiniętych. Uwzględniając działania czynników nie tylko podstawowych, ale także korygujących, pokazują, iż współzależność różnych czynników innowacji i przedsiębiorczości oraz ich różnorodnych uwarunkowań jest szersza i bardziej skomplikowana oraz prowadzi do powstawania bardziej zróżnicowanych i niejednoznacznych skutków, niż to się powszechnie sądzi. Książka więc rozszerza i koryguje istniejącą wiedzę dotyczącą zróżnicowania wpływu różnych uwarunkowań innowacji, jej istoty (w tym względem imitacji) i czynników na firmy, regiony i kraje. Jak dowodzą autorzy, wpływ ten nie jest jednoznaczny, a jest uwarunkowany przez działanie wielu czynników, trudnych do identyfikacji i kwantyfikacji. Współzależność i komplementarność ich działania utrudnia postawienie jednoznacznych tez.

Książka składa się z trzech części, które – zgodnie z ich tytułami – dotyczą: innowacji (rozdziały od 1 do 5), przedsiębiorczości (odpowiednio od 6 do 10) oraz umiędzynarodowienia (od 11 do 13). Ponieważ kwestie te analizowane są w różnych kontekstach i wzajemnie się przeplatają, można zastosować odmienne kryterium podziału rozdziałów i wyróżnić inne części. Przykładowo, z perspektywy uwarunkowań aktywności innowacyjnej firm oraz ich strategii można wyróżnić części dotyczące wpływu:

- twardych cech firm (jak: wielkość, branża, w której działają, forma własności, okres działania na rynku) na ich aktywność innowacyjną oraz na „wchodzenie”, utrzymanie się i „wychodzenie” firm z rynku;
- uwarunkowań wewnętrznych (jak kapitał ludzki i społeczny) i zewnętrznych (jak infrastruktura, różnorodne cechy regionu, w którym działają) oraz strategii działania (umiędzynarodowienie działania względem koncentracji działań wyłącznie na rynku krajowym, współpraca w dziedzinie innowacji z innymi firmami) na innowacyjność i przedsiębiorczość,

- komplementarności czynników innowacji (znaczenie rutyny i uczenia się dla innowacyjności firm, B&R a poziom technologiczny regionu) oraz efektów zewnętrznych, a szerzej – wykorzystywania różnych form otwartych innowacji i ich uczestników na innowacyjność i przedsiębiorczość firm.

Proponowany wyżej podział tematyczny książki, odmienny od zaproponowanej przez jej redaktorów naukowych, wskazuje, iż omawiana książka prezentuje wielostronne badania nad innowacjami i przedsiębiorczością, szersze niż sugerują to tytuły jej części i rozdziałów. Przykładowo w części zatytułowanej „Innowacje” znajdują się rozdziały, w których podejmuje się kwestie wpływu innowacji na przedsiębiorczość. Podobnie w części dot. przedsiębiorczości jest omawiany wpływ zróżnicowania przedsiębiorczości, np. w ujęciu regionalnym na innowacyjność. Takie przenikanie się badanych zagadnień utrudnia ich jednoznaczną klasyfikację.

Pierwsza grupa zagadnień podejmowanych w książce dotyczy efektów wykorzystania różnych czynników innowacji: badań naukowych, kapitału społecznego i ludzkiego, uczenia się i działań rutynowych dla innowacyjności firm, ich przedsiębiorczości rozumianej jako nowe „wejścia” i utrzymanie się na rynku oraz dla „wyjść” z rynku.

M. Jesús Abellán Madrid, A. García-Tabuenca i C. Suárez Gálvez w rozdziale „R&D investments and firm survival across regions” pokazują różnicowanie się wpływu kluczowego czynnika innowacji – badań naukowych – na utrzymanie się i wychodzenie firm z rynku. Uwzględniają też różnicujący wpływ twardych warunków działania firm: poziom zaawansowania technologicznego regionu oraz poziom zaawansowania technologicznego dziedziny, w której firmy działają. Badanie to przeprowadzono na przykładzie Hiszpanii. Dowiedziono, iż związek między ponoszonymi przez firmy wydatkami na badania naukowe a prawdopodobieństwem „wyjścia” firm z rynku jest ujemny. Jednakże wielkość i znak prawdopodobieństwa wyjść firm z rynku jest skorygowany przez dodatkowe zmienne. Są to: wysokość wydatków na B&R (poniżej pewnego pułapu prawdopodobieństwo wyjścia wyraźnie maleje), rodzaj branży (wysokiej i niskiej technologii) oraz poziom technologiczny regionu, w jakim firma działa. Przeprowadzone badania dowodzą, iż z wyjątkiem regionów o niskim poziomie zaawansowania technologicznego oraz branż o niskim poziomie technologii istnieje znacząca ujemna korelacja między wydatkami na B&R i prawdopodobieństwem wyjścia z rynku. Pomijając wspomniane dwa wyjątki, prowadzenie B&R obniża prawdopodobieństwo „wychodzenia” firm z rynku, a więc obniża turbulencje na rynku, zwłaszcza w okresie kryzysu i spadku aktywności gospodarczej. Oznacza to, iż wpływ czynników innowacji na np. przetrwanie firmy na rynku może być odmienny w zależności od tego, w jakich warunkach firma funkcjonuje.

K.I. Westeren w rozdziale 5., zatytułowanym „Routines: do they stimulate or hinder learning and innovation in industrial production?”, rozwija badania teoretyczne nad wpływem zmian w kapitale ludzkim na zmiany innowacyjności firm. Badania te rozwijają analizy prowadzone w ramach ewolucyjnego paradygmatu.

Westeren zwraca się ku relacjom między procesem uczenia się i wdrażania innowacji a powstawaniem, utrzymywaniem się i zmianą działań rutynowych.

R. Antonietti, M.R. Ferrante i R. Leoncini w rozdziale „Infrastructure endowment, social capital and outsourcing: evidence from Emilia Romagna” pokazują, na przykładzie włoskiego region Emilia Romagna, wpływ kapitału społecznego na rozwijanie się outsourcingu. Dowodzą, iż wyższy poziom wspomnianego kapitału i infrastruktury zwiększa prawdopodobieństwo wprowadzania działalności outsourcingowej, czyli pogłębiania specjalizacji. Pozytywnie wpływa na to rozwój regionu dobrze wyposażonego w kapitał ludzki.

Kolejna grupa zagadnień podejmowanych w omawianej książce dotyczy różnorodnych efektów realizacji szeroko rozumianych innowacji otwartych. Badane są skutki działania kreatywnych efektów zewnętrznych, współpracy w zakresie innowacji dwóch typów instytucji naukowych – instytutów i uniwersytetów z firmami produkcyjnymi, różnicowania się efektów współpracy w zakresie innowacji między firmami umiędzynarodowionymi i nieumiędzynarodowionymi oraz znaczenia imitacji względem innowacji w strategicznych aliansach.

D.B. Audretsch i M. Belitski w rozdziale „Creativity spillover of entrepreneurship: evidence from European cities” zwracają się ku tzw. kreatywnym efektom zewnętrznym, które badane i rozwijane są w teorii przedsiębiorczości. Zaproponowana koncepcja „filtra kreatywności” jest weryfikowana na podstawie badania miast europejskich. Pokazują więc pośredni (wynikający z efektów zewnętrznych) wpływ kapitału ludzkiego i kapitału kreatywnego na różnicowanie się rozwoju gospodarczego badanych metropolii.

Anders Broström i M. McKelvey w rozdziale “Universities and public research institutes as collaboration partners for firms” pokazali uwarunkowania różnicowania się korzyści ze współpracy w dziedzinie badań naukowych firm produkcyjnych z dwoma rodzajami instytucji naukowych: instytutów badawczych oraz uniwersytetów Szwecji. Dowiedli, iż współpraca z uniwersytetami daje silniejsze bodźce innowacyjne niż współpraca z instytutami badawczymi, choć na efekty współpracy silny wpływ ma rodzaj prowadzonych badań. Równocześnie autorzy rozdziału odrzucili hipotezę, iż współpraca o charakterze innowacyjnym z instytutami ma kontekst krótkookresowy.

N.M. George, S. Anokhin, V. Parida i J. Wincent w rozdziale „Technological advancement through imitation by industry incumbents in strategic alliances” – na podstawie badań empirycznych – dowodzą, iż imitacje mają silniejszy niż innowacje wpływ na generowanie postępu technicznego partnerów strategicznych aliansów technologicznych. Dla od dawna funkcjonujących na rynku firm (*incumbent*) – uczestników technologicznego porozumienia strategicznego, ważnym źródłem postępu technicznego jest imitacja innowacji start-upów, którzy biorą udział we wspomnianym porozumieniu. Imitacja opracowanych przez start-up innowacji stymuluje wzrost innowacyjności pozostałych uczestników porozumienia strategicznego. Silniej niż innowacja pobudza wzrost produktywności od dawna funkcjonujących na rynku firm – uczestników technologicznego porozumienia strate-

gicznego. Korzyści w zakresie postępu technicznego są więc nierówne między uczestnikami wspomnianych aliansów.

Kolejne trzy rozdziały zwracają się ku kwestii wpływu umiędzynarodowienia działalności firm na ich aktywność innowacyjną.

W rozdziale „Continuing corporate growth and inter-organizational collaboration of international new ventures in Sweden” J. Abrahamsson, H. Boter i V. Vanyushyn dowodzą, iż w nowych przedsięwzięciach międzynarodowych znacznie szersze i głębsze skutki – niż w przedsięwzięciach krajowych – mają formalne powiązania (*collaboration*) o charakterze innowacyjnym. Dotyczy to zakresu wprowadzonych innowacji, liczby partnerów uczestniczących w działalności innowacyjnej oraz wielości stosowanych form innowacji. W konsekwencji ma miejsce różnicowanie się, a nawet pogłębianie różnic w poziomie innowacyjności między firmami uczestniczącymi w przedsięwzięciach międzynarodowych i wyłącznie krajowych. To z kolei potwierdza, iż umiędzynarodowienie działalności jest ważnym źródłem różnicowania się innowacyjności między firmami.

V. Jienwatcharamongkhon i S. Tavassoli w rozdziale pt. „Closing the gap: empirical evidence on firms’ innovation, productivity and exports” badają innowacyjne źródła produktywności, które powszechnie są uznawane za przesłankę podejmowania eksportu. Z jednej strony, analizują powiązania między uwarunkowaniami, czynnikami i efektami innowacji, z drugiej badają związki między produktywnością i eksportem. Tą drogą rozszerzają neoklasyczny nurt badań nad zróżnicowaniem firm (Bernard, Jensen, 1999; Melitz, 2003), czyli procesami ich samoselekcji. Uwzględnienie innowacyjnych podstaw produktywności sprawia, iż wspomniani autorzy wnoszą nowe elementy do badań nad zróżnicowaniem firm, które przecież od kilkudziesięciu lat są prowadzone w ramach ewolucyjnego paradygmatu. Jednakże wspomniani autorzy rozszerzają analizę o nowe uwarunkowania, jak wyposażenie firm w kapitał ludzki i trwałe, a więc nie tylko czynniki, które bezpośrednio wpływają na innowacje. Wykazują, iż im lepiej firma jest wyposażona we wspomniane zasoby, tym większe jest prawdopodobieństwo, iż podejmie działalność innowacyjną. Poznajemy więc nie tylko nowe elementy mechanizmu wpływu produktywności na eksport, ale także innowacyjne uwarunkowania większej produktywności firm eksportujących. Prowadzenie przez firmy działalności innowacyjnej, z jednej strony, jest uwarunkowane przez wcześniej podejmowane inwestycje w taką działalność. To z kolei, z drugiej strony, w okresie późniejszym przekłada się na wyższą produktywność wspomnianych firm i zwiększa prawdopodobieństwo podejmowania eksportu. Zidentyfikowany więc zostaje łańcuch powiązań prowadzących do umiędzynarodowienia produkcji: od sprzyjających działalności innowacyjnej uwarunkowań (wyposażenie w odpowiedni i dobrej jakości kapitał), przez czynniki innowacji, które skutkują osiągnięciem efektu innowacyjnego, do wywołanego tym wzrostu produktywności, a ostatecznie – eksportu. Badanie to więc potwierdza, iż źródłem różnicowania produktywności między firmami jest zróżnicowanie efektów prowadzonej działalności innowacyjnej. Pobudzany przez aktywność innowacyjną firm wzrost ich produktywności staje się z kolei przesłanką podejmowania przez nie eksportu.

S. Tavassoli, B. Kianian oraz T.C. Larsson w rozdziale „Manufacturing renaissance: return of manufacturing to western countries” zwracają się ku procesowi, który określają mianem „renesansu przetwórstwa przemysłowego” w krajach rozwiniętych. Chodzi o ponowne przenoszenie (swego rodzaju powrót) produkcji przemysłowej z krajów słabiej rozwiniętych, zwłaszcza rynków wschodzących do rozwiniętych (*reshoring*). Problem ten od kilku lat rozwijany jest w literaturze (L. Fratocchi, A. Ancarani, P. Barbieri, C. Di Mauro, G. Nassimbeni, M. Sartor, M. Vignoli, A. Zanoni (2016), w tym także OECD (De Backer et al., 2016). Korzystając z teorii kosztów transakcyjnych oraz nowej geografii ekonomicznej, autorzy wspomnianego rozdziału rozbudowują teorię cyklu produktu, która wyjaśnia, jak pod wpływem procesu starzenia się produktu zmienia się w czasie lokalizacja produkcji, eksportu i importu. W analizie tej uwzględniają czynniki podażowe (zmiany w płacach, różnice w jakości prowadzenia działalności, nowe czynniki zmieniające ekonomię skali, a będące wynikiem nowych rodzajów innowacji procesowych i narastającego zróżnicowania produktu) i popytowe, wynikające z zasadności bycia bliżej konsumenta i w pełni dostosowującej się do jego specyficznych potrzeb. Przekłada się to na rozszerzenie cyklu produktu o kolejną, tzw. renesansową fazę. Oznacza odchodzenie – przez firmy pochodzące z krajów rozwiniętych – od strategii poszukiwania zasobów na rzecz poszukiwania strategicznych aktywów, jakościowo odmiennych od zasobów wykorzystywanych w fazie trzeciej. To z kolei prowadzi do zmian w strukturze światowej geografii produkcji. Jednakże warunkiem uczestnictwa w czwartej fazie cyklu produktu jest posiadanie – jak w fazie pierwszej – siły roboczej o bardziej naukowych i inżynierskich umiejętnościach, która będzie posiadać umiejętność szybkiego dostosowania produkcji do nowych i wyższej jakości potrzeb konsumentów bardziej zamożnych. Sugeruje to, iż „powrót” produkcji dotyczyć będzie produkcji przeznaczonej dla zachodnich konsumentów, czyli produkcji wytwarzającej jeszcze bardziej zróżnicowane (także pod względem jakościowym i nowoczesności) produkty. Ponieważ proces ten będzie zróżnicowany między różnymi dziedzinami produkcji, uczestniczyć w nim będą wybrane kraje i produkty. Stawia to nowe wyzwanie pod adresem polityki Polski. Rozdział ten bowiem odmitologizuje oczekiwania prostego „powrotu” produkcji, tj. bez radykalnych zmian jakościowych i innowacyjnych w zakresie zasobów i produkcji.

Czynniki wpływające na różnicowanie się aktywności innowacyjnej i przedsiębiorczości w układzie przestrzennym to ostatnia grupa zagadnień podejmowanych w książce.

W rozdziale „Start-up rates, entrepreneurship culture and the business cycle: Swedish patterns from national and regional data” M. Andersson, na przykładzie Szwecji, rozwija koncepcję regionalnej kultury przedsiębiorczości. Zaprezentowana analiza wpływu regionalnej kultury przedsiębiorczości na intensywność „wejść” firm na rynek wnosi nowe elementy do dyskusji nad źródłami różnic regionalnych w kształtowaniu się wskaźnika wejść (nowo powstających przedsiębiorstw) na rynek. Wpływ wspomnianego czynnika jest potęgowany przez przebieg cyklu koniunkturalnego.

W rozdziale „Immigrant entrepreneurship and agglomeration in high-tech industries in the USA” C. Yang Liu, G. Painter i Q. Wang badają wpływ cech przestrzennego modelu migracji na przedsiębiorczość w – co warto zaznaczyć – gałęziach o wysokiej technice w USA. Autorzy, z jednej strony, wskazują iż komplementarne – do produkcji gałęzi wysokiej techniki – dziedziny działalności, głównie usługi, także cechujące się wysokim poziomem technologii, sprzyjają i wspierają przestrzenne przesuwanie się dziedzin produkcji o wysokiej technologii. Z drugiej strony pokazują, iż wysoki poziom zróżnicowania etnicznego i wysoki udział ludności urodzonej za granicą w ogólnej liczbie ludności danego regionu zwiększa prawdopodobieństwo rozwijania przedsiębiorczości, a więc nowych wejść firm do nowoczesnych dziedzin produkcji.

J. Parajuli i K.E. Haynes w rozdziale pt „Broadband Internet and new firm formation: a US perspective” szacują wpływ szerokopasmowego Internetu na powstawanie nowych firm we wszystkich dziedzinach działalności gospodarczej w USA. Jeśli autorzy potwierdzają wcześniej przeprowadzone badania wskazujące, iż szerokopasmowy Internet ma pozytywny wpływ na powstawanie nowych firm, to równocześnie wskazują na korygujący wpływ typu aglomeracji i specjalizacji produkcji danego regionu na różnicowanie się wpływu szerokopasmowego Internetu na nowe wejścia. Specjalizacja produkcyjna dominująca w danej aglomeracji jest kluczowym czynnikiem wyznaczającym wspomniane zróżnicowanie.

Ta ciekawa, zwłaszcza pod względem metodologicznym, książka zasługuje na uwagę. Stąd warto ją przestudiować.

## BIBLIOGRAFIA

- Bernard A.B., Jensen J.B. (1999), *Exceptional exporter performance: cause, effect, or both?*, “Journal of International Economics”, 47(1), s. 1–25.
- De Backer K. et al. (2016), *Reshoring: Myth or Reality?*, OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, No. 27, OECD Publishing, Paris.
- Ellram L.M., Tate W.L., Petersen K.J. (2013), *Offshoring and reshoring: An update on the manufacturing location decision*, “Journal of Supply Chain Management”, 49(2), s. 14–22.
- Fratocchi L., Ancarani A., Barbieri P., Di Mauro C., Nassimbeni G., Sartor M., Vignoli M., Zanoni A. (2016), *Motivations of manufacturing reshoring: an interpretative framework*, “International Journal of Physical Distribution & Logistics Management”, 46, Issue 2, s. 98–127.
- Fritsch M., Wyrwich M. (2014), *The effect of regional entrepreneurship culture on economic development – Evidence for Germany*, “Jena Economic Research Papers”, 2014–014.
- Melitz M.J. (2003), *The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity*, “Econometrica”, 71(6), s. 1695–1725.