

**R.S. Farrell – *Japanese Investment in the World Economy. A Study of Strategic Themes in the Internationalisation of Japanese Industry***, Edward Elgar, Cheltenham, UK–Northampton, MA, USA 2008; XI + 459 s.

Japońskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) były tematem znacznej liczby książek i artykułów. Studia te, poświęcone swoistym pakietom kapitału, technologii, zarządzania i przedsiębiorczości, koncentrowały się na czynnikach sprawczych i charakterze przepływów kapitałowych przedsiębiorstw japońskich, szczególnie specjalizujących się w elektronice i przemyśle motoryzacyjnym. Nieznaczące w latach 1950., BIZ zaczęły stopniowo rosnąć w następnych dekadach, aby w latach 1980. przeżywać niebywały rozwój. Japońskie przedsiębiorstwa prowadziły sprzedaż, produkcję, badania i sieci dystrybucji na całym świecie. Sieci dziesiątków tysięcy filii zagranicznych ułatwiały japoński handel ze światem i stworzyły bazę produkcyjną zaopatrującą lokalne i międzynarodowe rynki. Począwszy od lat 1950. struktura inwestycji zmieniała się równolegle ze strukturą gospodarki Japonii, od przemysłu lekkiego do wyrobów przemysłu ciężkiego, skomplikowanych maszyn i urządzeń, dóbr trwałego użytku i bardziej zaawansowanych gałęzi, takich jak elektronika i pojazdy silnikowe w ostatnich dekadach.

Autorem publikacji jest dr Roger S. Farrell, adiunkt Australijsko-Japońskiego Centrum Badawczego w Narodowym Uniwersytecie Australijskim. Recenzowany tom na temat japońskich inwestycji w gospodarce światowej traktuje o umiędzynarodowieniu rozmaitych przedsiębiorstw i przemysłów w gospodarce japońskiej w okresie ponad 50 lat. Dotyczy przede wszystkim BIZ przedsiębiorstw japońskich, ale nie tylko. W wielu miejscach znacznie wykracza poza tradycyjnie pojmowane bezpośrednie inwestycje. Śledząc rozmaite inwestycje w dziedzinach tak różnych jak gospodarka żywnościowa, rybołówstwo, leśnictwo, przemysł drzewny i celulozowo-papierniczy, tekstylny, chemiczny, elektroniczny, motoryzacyjny, stalowy, usługi bankowe i finansowe czy telekomunikacja, autor sięga do rozmaitych źródeł pierwotnych, przyczynków i dostępnej literatury w celu opisanego i wyjaśnienia internacjonalizacji sektora biznesu drugiej, a obecnie trzeciej, gospodarki świata. Wśród czynników szczegółowo badanych przez autora są role organizacji korporacyjnych, finansowych, technologii i zarządzania.

Studia BIZ napotykać na rozmaite ograniczenia, przede wszystkim ze względu na braki w informacjach i danych statystycznych. Jak podaje autor, nie wiadomo, jaka część anonsowanych japońskich BIZ stała się nimi w rzeczywistości, ponieważ firmy mogły posługiwać się wieloletnimi planami lub mogły całkowicie zaniechać inwestycji. Ponadto, reinwestycje, dezinvestycje i pożyczki filii zagranicznych są poza zasięgiem badacza. Pomijając wspomniane ograniczenia, istnieje wiele obszernych i szczegółowych badań i sondaży, rzucających światło na umiędzynarodowienie wielu japońskich działalności.

Niebezpieczeństwo zamknięcia dostępu do rynku skłoniło japońskie firmy do inwestowania w Ameryce Północnej i w Europie. Napływy inwestycji na Daleki Wschód wiązały się z poszukiwaniem efektywnej lokalizacji produkcji w sieciach, których celem była redukcja kosztów. Aprecjacja jena od połowy lat 1980. okazała się w tym zakresie punktem zwrotnym, zwłaszcza jeśli firmy japońskie chciały zachować swoją konkurencyjność. Różne sposoby ekspansji zagranicznej obejmowały strategiczne alianse, inwestycje typu *greenfield* i *joint ventures*, licencjonowanie technologii, fuzje i przejęcia, jak również inne porozumienia. W miarę upływu czasu, popularność tych ujęć zmieniała się, jako że japońscy inwestorzy nabierali doświadczeń.

Praca składa się z ośmiu części, z których pierwsza ma charakter wprowadzająco-przeglądowy, a ostatnia obejmuje wnioski. Na początku autor bada „strategiczne tematy” towarzyszące odpływowi inwestycji, a następnie koncentruje się na procesie umiędzynarodawiania różnych sektorów gospodarki japońskiej.

W pierwszej części R. Farrell rozważa ogólną strukturę inwestycji, która ulegała zmianie. W latach 1970. bezpośrednie inwestycje były znaczące jedynie w górnictwie, przemyśle drzewnym, celulozowym i tekstylnym. Dekadę później, przemysł chemiczny, stalowy i urządzeń elektrycznych stały się aktywnymi inwestorami, lecz ciągle BIZ stanowiły zaledwie 0,54% PKB. Wśród BIZ pojawiły się usługi, nastąpił nagły wzrost w finansach, ubezpieczeniach i nieruchomościach oraz relatywne zmniejszenie w handlu hurtowym i detalicznym. Ekspansja japońskich BIZ w sektorach pozaprzemysłowych takich jak finanse, ubezpieczenia, nieruchomości i usługi od połowy lat 1980. zmieniła strukturę inwestycji, chociaż okazała się krótkotrwała, gdyż brakowało jej trwałych podstaw ekonomicznych. W kategoriach umiędzynarodowienia japońskiego przemysłu przetwórczego prym wiodą przemysły elektroniczny i motoryzacyjny, a także pokrewne, dostarczające materiały i podzespoły. Niemniej, ponad połowa wartości produkcji pozostaje w Japonii, nie można więc mówić o jej dezindustrializacji. W znacznej części nie jest to produkcja standardowa, lecz przede wszystkim najbardziej zaawansowana technologicznie.

Proporcja japońskich małych i średnich przedsiębiorstw inwestujących za granicą jest znacząco mniejsza niż dużych firm, posiadających zasoby niezbędne do ekspansji. Japońskie firmy należące do ugrupowań *keiretsu* są na ogół bardziej aktywnymi inwestorami zagranicznymi, częściowo z powodu bliższych powiązań w zakresie pozyskiwania i wymiany informacji, zarządzania i koordynacji poczynają między członkami. Podobnie, BIZ producentów i podwykonawców są częściej powiązane, jako że ci ostatni podążają za pierwszymi. Nie wszystkie jednak BIZ przedsiębiorstw japońskich okazały się sukcesem: tylko w 2000 r. zamknięto około 700 filii wielkich korporacji i 75 filii małych i średnich przedsiębiorstw. Oddziały zagraniczne w przemyśle przetwórczym zazwyczaj borykały się z trudnościami zapewnienia jakości z powodu niewystarczających kwalifikacji miejscowej kadry i niskiego poziomu technologii w kraju przyjmującym. Z kolei, niewielkie *joint ventures* będące własnością mniejszości japońskiej upadają ze względu na brak kontroli zarządzania przedsiębiorstwem i trudności z prowadzeniem interesów za granicą. Dla niżej podpisanego bardzo interesujący jest fragment poświęcony zarządzaniu przedsiębiorstwami w kontekście międzynarodowym: jaki jest udział Japończyków wśród kadry zarządzającej, w jakich sytuacjach i dlaczego do kadry zarządzającej dopuszcza się miejscowych menadżerów, na czym polega „zarządzanie

uczestniczące”, na czym polega znoszenie barier między rutynowymi i wyspecjalizowanymi stanowiskami pracy, dlaczego ważne jest przygotowanie wielofunkcyjnych pracowników, co sprzyja stabilizacji zatrudnienia, dlaczego wydajność filii za granicą jest niższa niż ich odpowiedników w Japonii, itd. Ograniczenia tkwią po stronie nie tylko miejscowej, lecz również japońskiej kadry zarządzającej.

Cztery rozdziały części II przybliżają wpieryw strategiczne tematy japońskich BIZ, a następnie poszczególne rodzaje działalności. Strategiczne motywacje japońskich inwestorów różnią się zależnie od rodzaju działalności i kraju. Są nimi: obsługa wymiany, poszukiwanie zasobów, poszukiwanie wydajności, poszukiwanie rynku zbytu i poszukiwanie strategicznych atutów (np. w postaci cennych nabytków jak patenty, sieci dystrybucji, zwłaszcza amerykańskie). Następne rozdziały poświęcone są organizacji i strukturze filii zagranicznych (w tym *joint ventures*), historii i regionalnemu rozmieszczeniu inwestycji, a także finansowaniu wpływających inwestycji.

Pozostała, większa część książki ma układ branżowy. Autor omawia kolejno BIZ w poszczególnych rodzajach działalności, przytaczając wiele interesujących studiów przypadków. Układ ten jest może tradycyjny, ale przejrzysty i – co ważniejsze – autor unika tu wielu irytujących powtórzeń, charakterystycznych dla części I i II.

Strategiczne tematy zapewnienia bezpieczeństwa rozważa Farrell w części III: dokonuje przeglądu ich znaczenia dla rolnictwa i bezpieczeństwa żywnościowego, rybołówstwa i bezpieczeństwa zasobów, zasobów energetycznych oraz leśnictwa, przemysłu drzewnego i papierniczego, a więc według polskiego podziału – szeroko rozumianej produkcji pierwotnej (sektora I) z dwiema, na końcu wymienionymi, gałęziami przemysłu przetwórczego.

Część IV poświęcona jest internacjonalizacji przemysłu lekkiego (znów w rozumieniu autora!), a więc przemysłu tekstylnego, produkcji napojów, przemysłu tytoniowego, chemicznego, szklarskiego, gumowego i farmaceutycznego. Poszczególne gałęzie opisane są wyjątkowo nierówno: obok ciekawie opisanych, jak włókienniczy i odzieżowy czy tytoniowy, znajdujemy podane w sposób mało interesujący, na przykład chemiczny. Można przypuszczać, że na jakości opisu zaważył dostęp autora do danych.

Część V obejmuje metale i przemysły przetwórcze metali. Rozdział 15 szczegółowo omawia strategie umiędzynarodowienia w przemyśle metali nieżelaznych, takie jak przekazanie wytopu aluminium do innych krajów, a rozdział 16 – interesujące doświadczenia japońskiego przemysłu stalowego na rynkach międzynarodowych. Ten ostatni opisuje sposób, w jaki Japonia z nieliczącego się wytwórcy (0,5 mln t w 1946 r.) stała się największym producentem stali na świecie, przede wszystkim wysokogatunkowej.

Bardziej skomplikowane maszyny i urządzenia są tematem części VI, która obejmuje główny sektor przetwórstwa japońskiego, obecnie odpowiedzialny za około 70% eksportu i znaczną część inwestycji zagranicznych. Przeanalizowane przemysły to uniwersalne i precyzyjne maszyny (rozdział 17), sektor motoryzacyjny (rozdział 18) oraz przemysł elektrotechniczny i elektroniczny (rozdział 19). Opisany ze znanstwem przemysł motoryzacyjny podany jest według przedsiębiorstw, ale możliwe byłoby również inne ujęcie – na przykład według asortymentu produkowanych pojazdów – samochody osobowe, ciężarowe, motocykle, skutery itd. Stosowane w japońskim przemyśle motoryzacyjnym rozwiązania są oryginalne, a na tym tle szczególną specyfiką wyróżnia się Toyota. Przemysł elektrotechniczny, a zwłaszcza elektroniczny są dla czytelnika szczególnie interesujące,

a opisy zawierają niejednokrotnie mało znane fakty, przy czym nie każde osiągnięcie techniczne przekładało się na sukces finansowo-ekonomiczny.

Japońskie usługi w gospodarce światowej podane są w części VII, która obejmuje handel hurtowy i detaliczny, usługi telekomunikacyjne, biznesowe, reklamowe, tworzenie oprogramowania komputerowego, handel nieruchomościami, usługi budowlane i usługi transportowe. Tutaj dostępnych jest stosunkowo mało badań lub danych nt. BIZ, lecz zaprezentowany wybór można uzasadnić historycznym rozwojem wspomnianych działów i ich międzynarodowych strategii w gospodarce globalnej. Farrell szczegółowo – i słusznie – omawia usługi finansowe, gdyż to właśnie japońskie banki sfinansowały ogromną większość BIZ, a później instytucje finansowe stały się odpowiedzialne za dalekowschodni kryzys finansowy końca lat 1990. Autor nie ma dobrego zdania o działalności japońskich instytucji finansowych. Prawdopodobnie jednak książka została złożona do druku przed wybuchem obecnego światowego kryzysu finansowego. Ciekawe, czy także dzisiaj Farrell miałby równie pozytywne zdanie o amerykańskich i europejskich instytucjach finansowych, a zwłaszcza o bankach?

Pozostałe usługi omówione są bez porównania gorzej. Dla niżej podpisanego rozczarujące jest nadzwyczaj krótkie, wręcz schematyczne potraktowanie usług transportowo-komunikacyjnych. Na niespełna sześciu stronach (spośród 459!) autor ograniczył się do podania historycznych informacji o japońskich inwestycjach kolejowych, przede wszystkim w Mandżurii, inwestycjach korporacji Nippon Telegraph and Telephone i inwestycjach w zagraniczne stocznie, a także rejestracji japońskich statków pod tanimi banderami. Inwestycje w przemysł stoczniowy mają charakter raczej przemysłowy niż usługowy, zaś tanie bandery, mające na celu uniknięcie wysokich podatków, trudno uznać za BIZ.

W części VIII, japońskie BIZ rozważa się z perspektywy porównawczej i wyprowadza wnioski nt. międzynarodowej działalności japońskiego biznesu w omawianym okresie. Przedstawione wnioski raczej rozczarowują. Autor powtarza wyprowadzone wcześniej uogólnienia, chociaż w nieco innym układzie. Brakuje natomiast nowych znaczących generalizacji, nowej jakości uogólnień na temat japońskich BIZ.

Praca nie wyróżnia się niczym szczególnym pod względem metodycznym. Jednak zakres tomu jest bardzo duży, rzuca nowe światło na mało znane aspekty międzynarodowej działalności i na strategię japońskich firm. Główną zaletą książki jest właśnie szerokość spojrzenia na niezmiernie ciekawą, ale złożoną problematykę. Tom zawiera omówienie olbrzymiej większości sektorów gospodarki, chociaż ich klasyfikacja, na przykład przemysłu stoczniowego wydaje się co najmniej dyskusyjna, a pominięcie przez autora przemysłu taboru kolejowego – niezrozumiałe. Z kolei bardzo istotna problematyka robotów przemysłowych została potraktowana w książce w sposób wręcz marginalny.

W większości praca jest niezłe udokumentowana. Autor wykazuje dobrą znajomość tematu. Wydaje się jednak, że w niektórych miejscach mógłby pokusić się o bardziej krytyczną, a przynajmniej bardziej obiektywną ocenę japońskiej rzeczywistości w takich kwestiach jak imperialna polityka Cesarstwa Japonii, wywiad przemysłowy po II wojnie światowej, skutki demilitaryzacji dla rozwoju gospodarczego kraju, protekcyjnistyczna polityka gospodarcza czy nieratyfikowanie przez Japonię konwencji wielorybniczej. Wśród istotnych uwarunkowań rozwoju gospodarczego Kraju Kwitnącej Wiśni zabrakło wysokiego poziomu kultury technicznej (i ogólnie kultury pracy) oraz ogromnego zain-

westowania infrastrukturalnego, na skalę niespotykaną w Europie. Ciekawie natomiast są opisane konsekwencje protokołu z Kioto dla gospodarki japońskiej, a zwłaszcza handel prawami do emisji CO<sub>2</sub>, i jego wpływ na BIZ.

Generalnie o gospodarce japońskiej wiemy w Polsce stosunkowo niewiele, poza tym że jest duża i niezwykle nowoczesna. Książka pokazuje, w jaki sposób kraj praktycznie nieposiadający surowców, wskutek przemysłowych i konsekwentnych działań, między innymi polityków, stał się jedną z największych potęg gospodarczych świata. Autor dokonał sporego wysiłku, aby te procesy możliwie zwięźle pokazać. Dlatego sędzę, że publikacja powinna zainteresować polskich czytelników, w tym geografów ekonomicznych. Praca uzmysławia nam również, jak małe są japońskie inwestycje w Polsce.

Dla czytelnika dość irytujące są powtórzenia wielu kwestii, czasem nawet kilkakrotne. Gdyby był to podręcznik akademicki, powtórzenia byłyby dopuszczalne, natomiast w monografii takiej jak recenzowana, świadczą wyłącznie o niedopracowaniu tekstu. Ponadto, nie bardzo wiadomo, po co po każdym rozdziale zamieszczono piśmiennictwo, skoro jest to książka autorska i wystarczyłoby podanie jednego pełnego wykazu na końcu. Uniknięto by wtedy licznych powtórzeń tych samych pozycji bibliograficznych. Praca opiera się wyłącznie na bardzo bogatej literaturze anglojęzycznej, w tym na źródłach internetowych, autor natomiast nie wykorzystuje choćby jednej pozycji w języku japońskim. Zdarzają się, niestety, braki w piśmiennictwie, usterki faktograficzne (np. Czechosłowacja w końcu lat 1990.), a także „literówki”.

Szata graficzna publikacji mogłaby być bogatsza. Poza wykresami słupkowymi i kolistymi diagramami strukturalnymi, brakuje jakichkolwiek innych rycin, mapek, czy fotografii. W sumie jednak, mimo wspomnianych usterek, otrzymaliśmy wartościową, syntetyczną publikację.

Zbigniew Taylor  
IGiPZ PAN, Warszawa

**M. R. Brooks – *North American Freight Transportation. The Road to Security and Prosperity*, Edward Elgar, Cheltenham, UK–Northampton, MA, USA 2008; VIII + 238 s.**

Praca Mary R. Brooks (Dalhousie University, Kanada) poświęcona jest północnoamerykańskiemu systemowi transportu towarów, widzianemu przede wszystkim z perspektywy kanadyjskiej (ale częściowo również amerykańskiej), a także wpływowi bezpieczeństwa na przewoźników i handlowców korzystających z tego systemu. Niestety, autorka nigdzie nie precyzuje celu pracy i nie podaje toku postępowania, co niekorzystnie odbija się na zawartości publikacji.

Książka składa się z siedmiu rozdziałów. W pierwszym z nich Brooks zarysowuje sytuację ekonomiczną i historyczne relacje między Kanadą, Stanami Zjednoczonymi i Meksykiem. Autorka przedstawia historię negocjacji poprzedzających powstanie Kanadyjsko-Amerykańskiego Porozumienia Handlowego (Canada–US Trade Agreement, CUSTA, 1988) i późniejszego Północnoamerykańskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (North American Free Trade Agreement, NAFTA, 1994). Wykorzystując wtór-

ne źródła informacji, autorka bada struktury handlu i inwestycji w ramach NAFTA i wyciąga wnioski o charakterze integracji gospodarczej na tle globalnym. Odwołuje się do doświadczeń Jednolitego Rynku Europejskiego i dwustronnej współpracy amerykańsko-kanadyjskiej w rozmaitych dziedzinach, w tym w handlu. Z pewnością część przytaczanych szczegółów jest całkowicie zbędna, na przykład historie negocjacji, zwłaszcza że książka skierowana jest do międzynarodowego grona czytelników.

W rozdziale 2 autorka dokonuje przeglądu transportu lądowego, zarówno drogowego (bardzo rozdrobnionego) jak i kolejowego, w Ameryce Północnej. Natężenie przepływów między oboma krajami ilustruje statystyka: jedna ciężarówka przekracza granicę średnio co 2,5 sekundy. Brooks bada efekty porozumień CUSTA i NAFTA dla sektora transportu i jego klientów, rozpatrując wszystko w kategoriach regulacji. NAFTA przyniosła postęp przede wszystkim w dwóch obszarach: (1) międzynarodowych przewozach ładunków i (2) zniesieniu ograniczeń i kontroli inwestycji. Nie przyniosła natomiast postępu w zakresie kabotażu, a w transporcie kolejowym – swobodnego świadczenia usług przez personel obcego państwa (ograniczenia wynikają z prawa imigracyjnego). Warto zwrócić uwagę, że regulacje i praktyka w Ameryce Północnej są całkiem odmienne od tych, z którymi mamy do czynienia w Unii Europejskiej.

Rozdział 3 dotyczy interesów handlowych właścicieli ładunków i ich spojrzenia na kwestie transportowe, wskazuje również na ważniejsze przepływy transportu lądowego z Kanady do USA. Szkoda, że dysponując wielkościami przepływów dla dwóch przekrojów czasowych (1998 i 2004) autorka nie podjęła pogłębionej próby wyjaśnienia ich rozkładów przestrzennych i zmienności. Dalej Brooks przedstawia wyniki analizy autorskich wywiadów przeprowadzonych w kilkudziesięciu spółkach przewozowych i stowarzyszeniach przewoźników w celu pozyskania informacji na temat – co oznaczało dla nich porozumienie NAFTA, jak oceniają istniejące regulacje, również w sprawach bezpieczeństwa ładunków, a także jak postrzegają priorytety przyszłych negocjacji i integracji systemów transportowych obu krajów. Wywiady służą wyłącznie do opisu, a nie do analizy statystycznej, jeśli nie liczyć zupełnie elementarnych miar statystyki opisowej, takich jak wartości przeciętne.

Rozdział 4 przedstawia poglądy przedsiębiorców, których możliwości zapewnienia lądowych usług transportowych w największym stopniu zależały od NAFTA, a więc przewoźników drogowych i kolejowych. Zadawano im pytania nt. możliwości wykorzystania szans, a także wpływu wymagań związanych z bezpieczeństwem na funkcjonowanie firm. Pytano również o zmiany w środowisku działania, takie jak system podatkowy i współrzędzenie (*governance*).

Rozdział 5 (*Zapomniane sposoby transportu*) analizuje dwie gałęzie transportu – żeglugę morską i lotnictwo, pozostające poza porozumieniem NAFTA. Transport lotniczy rządzi się przede wszystkim dwustronnymi procesami, toteż autorka oparła się wyłącznie na wtórnych źródłach informacji. Liberalizacja ruchu lotniczego między USA i Kanadą doprowadziła do podpisania w 2005 r. Open Skies Agreement oraz Security and Prosperity Partnership of North America, tym razem sygnowanego przez wszystkich trzech partnerów. Transport morski był przedmiotem wielu studiów w ostatnim okresie, dlatego Brooks wykorzystwała autorskie wywiady i obce studia, pozwalające na wyjaśnienie „klimatu” regulacji.

Rozdziały 3–5 dotyczą regulacji wynikających z porozumień NAFTA, ale mowa jest także o efektach standardów bezpieczeństwa wprowadzonych w następstwie ataków ter-



rorystycznych z 11 września 2001 r. Standardy te odznaczają się dużą zmiennością, ale zarówno przewoźnicy jak i właściciele ładunków starają się im sprostać i zoptymalizować korzyści wynikające z nałożonych ograniczeń. Przyszłość NAFTA, zdaniem autorki, wydaje się niezagrażona.

W rozdziale 6, Brooks skrótowo bada koncepcję parametrów bezpieczeństwa i politycznych relacji kanadyjsko-amerykańskich. Szczególnie ciekawy jest wpływ ograniczeń wynikających z chęci zachowania bezpieczeństwa na funkcjonowanie gospodarki, na przykład na dostawy komponentów i podzespołów do amerykańskich fabryk motoryzacyjnych. W dalszej części rozdziału autorka przedstawia rozwój regionalnych ugrupowań i stawia pytanie, czy takowe sprzyjają zmianom.

Zamiarem książki jest zbadanie obszarów, w których dalsza liberalizacja, regulacyjna konwergencja lub skoordynowane planowanie przynosiłyby korzyści kontynentalnemu systemowi transportowemu i tym samym gospodarce trzech krajów – Kanady, Meksyku i Stanów Zjednoczonych. Dlatego w ostatnim rozdziale (7) autorka eksponuje poznanie kluczowych barier ograniczających liberalizację transportu i konieczność wprowadzenia niezbędnych zmian politycznych. Dialog potrzebny jest przede wszystkim przedsiębiorstwom w celu sprostania strategicznym wyzwaniom umożliwiającym funkcjonowanie północnoamerykańskiego transportu. Jednym z istotnych pytań stawianych w dwóch ostatnich rozdziałach jest to, czy Meksyk będzie obecny podczas dyskusji, czy też nie. Pytanie to jest zasadne, jeśli Ameryka Północna ma zachować lub nawet umocnić swoją konkurencyjną pozycję na globalnym rynku transportowym.

Ciekawe, że autorka posługuje się zamiennie terminami liberalizacji (częśćciej) i deregulacji, chociaż pierwszy z nich znacznie częściej spotykany jest w literaturze europejskiej, a drugi – raczej w amerykańskiej i brytyjskiej. Niestety, nierówne jest omówienie poszczególnych krajów – Meksyk wypada szczególnie niekorzystnie, zwłaszcza na tle dwóch pozostałych.

W pracy często występują braki danych (informacji), przede wszystkim wtedy, gdy dana baza ich nie zawiera. Wydaje się, że autorka zbyt łatwo godzi się z brakami wielu informacji i nie poszukuje ich w innych dostępnych źródłach, co powinno być właściwym postępowaniem w takich sytuacjach.

Objaśnienia rycin niekiedy są mało precyzyjne i niejednoznaczne, np. w przypadku ryciny 2.3 niewiadomo, czy chodzi o najważniejsze drogowe, czy też kolejowe przejścia graniczne. Podobnie niewystarczające są objaśnienia niektórych innych rycin i wielu tabel.

Praca zawiera sporo ciekawych, a mało znanych informacji na temat rozmaitych regulacji prawnych, porozumień międzypaństwowych, a także przewozów towarowych między trzema krajami. Dzięki temu jest niewątpliwie interesująca dla europejskiego, między innymi polskiego czytelnika. Jednak wywód powinien być bardziej uporządkowany i dopracowany, tak aby czytelnik miał bardziej przejrzysty obraz sytuacji w zakresie różnych skomplikowanych kwestii transportu towarowego w Ameryce Północnej. Niestety, w wielu miejscach myśli nie są dokończone, nie widać jasnego toku rozumowania, brakuje wielu podstawowych informacji i wyjaśnień, na przykład na temat *modal split*, przestrzennych aspektów przemieszczeń, rodzajów przemieszczanych ładunków, etc. Tego rodzaju mankamenty zdecydowanie obniżają wartość recenzowanej książki.

**J. Knobens – *Firm Mobility and Organizational Networks. Innovation, Embeddedness and Economic Geography*, Edwar Elgar, Cheltenham, UK–Northampton, MA, USA, 2008; X + 167 s.**

Monografię Jorisa Knobena z Tilburg University w Holandii warto omówić z kilku powodów. Po pierwsze, dotyczy ona zagadnień z zakresu organizacji przestrzennej przedsiębiorstw – jednych z najrzadziej obecnych w polskiej literaturze, w przeciwieństwie do krajów zachodnich, szczególnie o tradycji anglosaskiej. Po drugie, publikacja została wydana w serii *New Horizon in Regional Science*, z założenia mającej propagować nowe, odkrywcze spojrzenia i choćby z tego względu należałoby się jej baczniej przyjrzeć. Po trzecie, książka w większości jest zbiorem wcześniejszych prac autora, a zatem warto zająć się tą formą prezentacji dorobku z metodycznego punktu widzenia.

J. Knobens jest holenderskim badaczem młodszego pokolenia, który może pochwalić się już pewnym dorobkiem prezentowanym w literaturze światowej. Recenzowana publikacja wieńczy jego doktorat, uzyskany w Uniwersytecie w Tilburgu na Wydziale Nauk Społecznych i Behawioralnych w Departamencie Badań Organizacji. Studium cechuje interdyscyplinarne, by nie powiedzieć nieco eklektyczne podejście do przedmiotu badań. Sam autor pisze, że przedstawiane analizy sytuują się na pograniczu geografii ekonomicznej i *spatial economics* z jednej strony (przy czym to drugie chyba trzeba rozumieć bardziej jako tradycyjną ekonomikę przestrzenną lub naukę regionalną niż tzw. nową geografikę ekonomiczną lub gospodarkę przestrzenną), a nauk o zarządzaniu z drugiej. Trzeba zaznaczyć, że w recenzowanej książce przeważa jednak zdecydowanie bardziej to drugie spojrzenie, a wątek geograficzny w podtytule pracy został dopisany raczej na wyrost.

Książka składa się z ośmiu rozdziałów, z których kilka (rozdziały 3, 4, 6 i 7) było wcześniej publikowanych w postaci odrębnych, współautorskich artykułów, między innymi w *Economic Geography* i *Regional Studies*. Rozdział wstępny zawiera krótkie omówienie głównych założeń badawczych, kolejno: sformułowanie problemu, postawienie pytań badawczych, wskazanie zakresu literatury (bardziej szczegółowo omówionej w kolejnych rozdziałach), przybliżenie metodyki badań i wykorzystanych źródeł oraz opis zawartości książki. Z metodologicznego punktu widzenia jest to zatem poprawne, jednak szczegółowe przyjrzenie się zawartości tego rozdziału nieco rozczarowuje. Podstawowy, nadrzędny cel badawczy sformułowany został w postaci pytania: „Jakie są powody i konsekwencje mobilności przestrzennej firm i jaka jest rola położenia geograficznego oraz relacji międzyorganizacyjnych i sieci w tym aspekcie?” Jest to bardzo ogólne postawienie sprawy, które może być przyporządkowane bardzo wielu zjawiskom i procesom. W rozdziale wstępnym autor nie podaje też jasno, w jaki konkretnie sposób chce to zadanie rozwiązać. Cała metodyka badawcza jest kwitowana zdaniem, że na podstawie dorobku teoretycznego z zakresu geografii ekonomicznej (wraz ze *spatial economics*) i nauk o zarządzaniu autor skonstruował oraz przetestował interdyscyplinarne modele na poziomie przedsiębiorstwa (*multidisciplinary firm-level models*). Takie sformułowanie bez dalszego rozwinięcia – to chyba trochę za mało jak na publikację z podtytułem *Nowe horyzonty w nauce regionalnej*. A zatem, jeśli rozdział wstępny miał być swego rodzaju spoiwem, łączącym publikacje powstałe w różnych okresach oraz o odmiennych celach, stylach i inspiracjach, to zadanie to nie zostało dobrze wykonane.



Ogólnie, koncepcyjno-teoretyczna strona pracy przedstawiona we wstępie zdaje się być jej największym mankamentem. Rozpoczynając książkę nie bardzo wiemy, w jakiej orientacji mieści się praca, do jakiego dorobku się odwołuje, co stanowi warsztat metodyczny autora. Pewne sugestie zawarte są w podtytule pracy (*Innowacje, zakorzenienie i geografia ekonomiczna*), choć nie do końca właściwie. Z lektury bowiem nie wynika, aby autor wywodził bądź rozwijał swe koncepcje od takich autorów jak M. Granovetter, G. Grabher, B. Uzzi, H. Håkansson, A.M. Pettigrew, M. Storper (zakorzenienie, w tym sieci), czy R. Camagni, P. Romer, R.E. Lucas, i B.-Å. Lundvall (innowacje w przestrzeni, w tym w tzw. nowej teorii wzrostu), a tylko po prostu nawiązuje do tych zagadnień jako jednych z wielu, cytując część z wymienionych osób przy okazji różnych wątków. Nie można tego również wywnioskować na podstawie półtorastronicowego podrozdziału *Research contributions*, w którym zaledwie pobieżnie omówiono stan badań na temat relokacji przedsiębiorstw, pomijając zresztą niemal zupełnie literaturę geograficzną i geograficzno-ekonomiczną.

Na temat inspiracji dorobkiem teoretyczno-koncepcyjnym można się więcej dowiedzieć z rozdziału drugiego, który zawiera typowy przegląd literatury pod kątem rozpoznania określonego problemu. Niestety, autor w analizie dorobku w tej dziedzinie stosuje bardzo ułomną metodę selekcji prac na dany temat. Po pierwsze, ogranicza się do publikacji indeksowanych przez ISI Web of Knowledge (Thomson) oraz ABI Inform (ProQuest) i to wyłącznie w czasopiśmiennictwie (pomijając np. rozdziały w książkach). Po drugie, wybrał skromną liczbę słów kluczowych (*firm, organization i business* w kombinacji z *relocation, migration, effects i performance*). Dało to w rezultacie zaledwie 8 prac na tematy interesujące autora! Nietrudno domyślać się, że taki sposób szukania materiałów źródłowych musiał pominąć większość prac, nieraz podstawowych w danej dziedzinie czy nurcie badawczym. Jak wiadomo, tematyka relokacji przedsiębiorstw obejmuje bardzo wiele zagadnień, a ogólnie jest to jeden z częściej badanych problemów w aspekcie przestrzennym.

Z innych mankamentów wymienić można wykorzystanie w wyszukiwaniu słowa kluczowego *firm* zamiast *enterprise*. Definicja tej pierwszej (firma) ma bowiem znaczenie prawne w sensie znaku handlowego i dlatego nie jest używana przez część badaczy z zakresu nauk o przedsiębiorstwie, zwłaszcza tych z solidnym przygotowaniem ekonomicznym. Podobnie pojęcie *relocation* – określone dokładniej i powszechnie stosowane w epoce globalizacji, przed 1990 r. miało ono wiele zamienników. Tak się złożyło, że tematyką przemieszczania przedsiębiorstw wskutek różnych czynników, owej relokacji, zajmowali się głównie geografowie ekonomiczni i ekonomiści regionalni. Dlatego znacznie lepsze efekty dałoby sięgnięcie do istniejących podręczników lub prac przeglądowych (np. A. Halinen i J. Törnroos, 1998, *The role of embeddedness in the evolution of business networks*, Scandinavian Journal of Management, 14, 3, s. 187–205) i próba uzupełnienia tej wiedzy o poszerzoną kwerendę bibliograficzną, niż po trochu wyważanie otwartych drzwi. Nic zatem dziwnego, że autor wprost uznaje, że dotychczasowy dorobek jest niewystarczający do wyjaśnienia podstawowej sprzeczności, polegającej na dążeniu do wzmocnienia relacji międzyorganizacyjnych w warunkach silnej relokacji, a więc osłabiania zakorzenienia geograficznego.

Pomimo tych raczej krytycznych uwag trzeba przyznać, że interpretacja literatury została przygotowana solidnie, z dużą umiejętnością syntetycznego spojrzenia i polegała

na gruntownym rozbiorze na części wyselekcjonowanych pozycji oraz analizie porównawczej poszczególnych wyników badań. Co więcej, autor dosyć umiejętnie skorzystał z przeglądów literatury w tych pozycjach, co częściowo usprawiedliwia wcześniejsze uwagi na temat braków źródłowych. W sumie świadczy to o dobrym przygotowaniu autora do interdyscyplinarnych wyzwań i zachęca do dalszej lektury. Niemniej trzeba zwrócić uwagę na niektóre uproszczenia, choćby sprowadzenie jednego z czynników wpływających na wyniki działalności firmy – pozycji geograficznej (*geographical position*) niemal wyłącznie do innowacyjności regionu i poziomu urbanizacji (czy są to uwarunkowania typowo geograficzne? gdzie jest tu czynnik przestrzeni?). Ponieważ jest to sformułowane w postaci koncepcyjnego modelu dla przyszłych badań (s. 26), pojawia się wątpliwość, na ile wykorzystany jest dorobek geografii ekonomicznej w zakresie organizacji przestrzennej firm, w tym zwłaszcza układów sieciowych.

Na tle przedstawionych zastrzeżeń zdecydowanie lepiej przemawiają analizy i wnioski autora przedstawione w kolejnych rozdziałach. Wiele wspomnianych wątpliwości, które pojawiają się w dwóch pierwszych rozdziałach, zostaje częściowo rozwianych po dalszej uważnej lekturze. Trzeba zaznaczyć, że w większości są to analizy oryginalne, zdecydowanie zasługujące na zapamiętanie i wskazanie do powtórzenia w innych krajach i systemach społeczno-gospodarczych w celu potwierdzenia uzyskanych wyników oraz ugruntowania przedstawianych uogólnień modelowych.

Kolejne rozdziały w większym stopniu są poświęcone analizom empirycznym, choć niekiedy bardzo mocno opierają się (podobnie jak w rozdziale 2) na wynikach badań publikowanych przez innych autorów. J. Knoblen najpierw wykazuje, że w ostatniej dekadzie szybko i sukcesywnie rośnie liczba delokalizacji firm. Pomimo tych procesów, równocześnie okazuje się, że z punktu widzenia funkcjonowania przedsiębiorstw, stosunki pomiędzy nimi stały się jeszcze bardziej istotne. A zatem, relacje te wymagają pewnego rodzaju stabilności geograficznej (*geographical stability*). Sprzeczność ta na pierwszy rzut oka wydaje się nie do pogodzenia, dopiero wykorzystanie dorobku teorii zakorzenienia lub umocowania (*embeddedness*) – choć nie tylko, pozwala autorowi na częściowe wyjaśnienie zachowań firm.

W rozdziale trzecim udowadnia się, że współcześnie następują radykalne zmiany w strukturach sieciowych pomiędzy organizacjami (firmami). Rozdział ten opiera się na solidnej analizie studiów na temat przekształceń sieci w ujęciu dynamicznym (chorologicznym). Okazuje się, że o ile prac na temat sieci społecznych, gospodarczych, itd. jest bardzo dużo, o tyle niewielu badaczy podejmuje ten wątek w ujęciu porównawczym. Zastosowane zostaje pojęcie luki wzdłużnej (*longitudinal gap*) jako zjawiska polegającego na przemianie struktury sieci w kierunku rozpadu pewnych jej właściwości hierarchicznych. To właśnie ten rozdział, opublikowany wcześniej razem z L.A.G. Oerlemanssem i R.P.J.H. Ruttenem w *Technological Forecasting & Social Change* w 2006 r., przyniósł pewien rozgłos, gdyż zwrócono uwagę na zachowania się relacji między przedsiębiorstwami w warunkach narastającej niepewności, co niebawem zbiegło się z początkami światowego kryzysu ekonomicznego. Niemniej jednak, jeszcze jaskrawiej niż przedtem, znów popełniony jest błąd metodyczny w przypadku wyszukiwania, mianowicie autorzy ograniczają się nie dość, że do określonej bazy czasopism, to jeszcze tylko tych, które mają najwyższy *impact factor*, i wyłącznie w czasopismach z zakresu nauk o zarządzaniu.

Rozdział czwarty, poświęcony zagadnieniom bliskości we współpracy pomiędzy organizacjami w sieci, ponownie podejmuje analizę zjawisk na podstawie zewnętrznych wyników badań i również był wcześniej publikowany (wraz ze wspomnianym L.A.G. Oerlemanssem). Jednak tym razem autorzy opierają się na znacznie bogatszej literaturze, liczącej ponad 200 pozycji bibliograficznych. Okazuje się, że najczęściej w kontekście bliskości lub sąsiedztwa (*proximity*) badane są zagadnienia innowacyjności (ponad połowa artykułów). Po szczegółowej analizie autorzy dochodzą do wniosku, że najistotniejszy jest wymiar geograficzny, organizacyjny i technologiczny bliskości. Cenna w tej części pracy jest dyskusja nad niejednoznacznościami pojęciowymi, które w analizowanych studiach przypadku (*case study*) prowadzą często do sprzeczności w pomiarze wskaźników.

Kolejne trzy rozdziały, zwłaszcza piąty, zostały przygotowane na podstawie własnych, oryginalnych i – co najbardziej cenne – solidnie wykonanych badań empirycznych. Autor kolejno analizuje czynniki relokacji holenderskich firm w ostatniej dekadzie na podstawie cech zróżnicowania geograficznego, strukturalnego, organizacyjnego itd., zaprzęgając do tej pracy klasyczny aparat statystyczny (np. logitowa analiza regresji, macierz korelacji). Buduje pewne modele konceptualne i hipotezy cząstkowe (w liczbie kilkudziesięciu), do których sprawdzenia określa i mierzy przesłanki (skłonności) do relokacji przedsiębiorstw: tradycyjne (np. czasowa dostępność komunikacyjna, zasięg działalności, wielkość, typ otoczenia), jak też nowe, własnego pomysłu. Są to charakterystyki strukturalne i binarne, dotyczące sposobu i kierunku uporządkowania sieci międzyorganizacyjnych. W efekcie analiz statystycznych następuje przyjęcie lub odrzucenie sformułowanych hipotez. Okazuje się, że silną moc predykcyjną mają zwłaszcza takie czynniki jak wewnętrzna spójność sieci i jej szczegółowa lokalizacja geograficzna. Natomiast odrzucone zostają hipotezy związane z oddziaływaniem siły węzłów sieci, koncentracji firm w regionie czy geograficznego (*quasi*-geograficznego) kierunku relokacji (miasto–wieś).

W sumie autor wywodzi wniosek, że w procesie relokacji firm istotne jest zakorzenienie sieci, rozumiane w jego społeczno-ekonomicznym i organizacyjnym kontekście. Okazuje się, że największe efekty relokacji, z punktu widzenia szeroko pojętych wyników działalności firmy, przynosi silne wcześniejsze zakorzenienie organizacyjne. Innymi słowy, amplituda efektów jest tym większa, im silniejsze umocowanie w istniejących regułach, wzorcach postępowania i celach. Ale równocześnie negatywne efekty, np. relokacji na duże odległości, są łagodzone poprzez bliskość organizacyjną.

Książka napisana jest naukowym, może nawet nieco oszczędnym i oschłym językiem, ale dzięki temu jest dobrze zrozumiała, nawet dla słabo obeznanego w tematyce czytelnika. Gdyby oceniać pracę z punktu widzenia warsztatu geografii ekonomicznej, uderza wyjątkowo uboga szata graficzna, w tym zupełny brak choćby jednej mapy, jednak jeśli zastosujemy kanony klasycznej *regional science*, monokultura tekstu już nie dziwi. Od czasu, kiedy paradygmat przestrzenny przestał być domeną geografów jest to zrozumiałe, choć z pewnością nie pomaga w lepszym zrozumieniu wywodów, zwłaszcza autorom nie-geografom, chcących zrozumieć zjawiska zachodzące w przestrzeni. Z pewnością tym, co wyróżnia warsztat geograficzny, niezależnie od orientacji koncepcyjno-teoretycznej, jest dobre wyczucie przestrzeni, zarówno konkretnej (kartyżańskiej), jak i abstrakcyjnej (np. systemowej), a tego w omawianej książce raczej zabrakło.

Na szczęście autor wynagradza to z nawiązką żelazną logiką postępowania badawczego, sprawną analizą empiryczną oraz umiejętnością wyciągania wniosków.

Podsumowując można stwierdzić, że pomimo oczywistych wad z punktu widzenia warsztatu geograficznego, książka jest jednak godna polecenia geografom. Na uwagę zasługuje sposób prezentacji: pomimo braku dobrego wstępu, poszczególne części pracy stanowią logiczną, spójną i dobrze przyswajalną całość. Wywód jest klarowny, a argumentacja dobrze uzasadniona. Dla geografów cenne będzie zapoznanie się z metodologią i metodyką szerszego spektrum nauk społecznych, zwłaszcza nauk o zarządzaniu. Natomiast nie-geografom, chcącym lepiej zrozumieć zjawiska z zakresu organizacji i funkcjonowania przedsiębiorstw w przestrzeni, polecałbym raczej inne pozycje. Treść omawianej pracy prowadzi zatem do wniosku, że pełna interdyscyplinarność badań przestrzennych w różnych dyscyplinach naukowych jest jeszcze bardzo odległa w czasie, a nie wiadomo, czy w ogóle możliwa.

Przemysław Śleszyński  
IGiPZ PAN, Warszawa

**M. J. Aranguren Querejeta, C. Iturrioz Landart, J. R. Wilson (red.)**  
– *Networks, Governance and Economic Development. Bridging Disciplinary Frontiers*, Edgar Elgar, Cheltenham, UK–Northampton, MA, USA, 2008; XIV + 270 s.

Pierwszą trudność dla autora chcącego opisać prezentowaną książkę w języku polskim stanowi samo przetłumaczenie jej tytułu, a konkretnie przeniesienie na grunt polski pojęć *network* oraz *governance*. W przypadku tego pierwszego najbardziej adekwatne wydaje się zastosowanie terminu „sieć” natomiast proces jej tworzenia (*networking*) można określić jako „usieciowienie”. W przypadku drugiego z nich najważniejsze wydaje się użycie słowa *współrzędzenie*, choć zdarza się, że w polskiej literaturze występuje on w oryginalnym, angielskim brzmieniu.

Opisywana książka pod redakcją M.J. Aranguren Querejeta, C. Iturrioz Landart i J.R. Wilsona dotyczy roli sieci i różnych form współrzędzenia w dążeniu do efektywnego lokalnego rozwoju. Jest ona pokłosiem międzynarodowego seminarium poświęconego tematyce rozwoju gospodarczego w kontekście wzrastającego znaczenia globalnych powiązań ekonomicznych i instytucjonalnych, które odbyło się w listopadzie 2005 r. w San Sebastian. W przygotowaniu książki wzięło udział łącznie dwudziestu dwóch autorów z dziewięciu krajów europejskich i Kanady.

Za punkt wyjścia swoich rozważań autorzy przyjęli hipotezę, że istotne różnice ekonomiczne uwidaczniające się w różnych typach sieci (*networks*) powstają w wyniku przyjętych indywidualnych form współrzędzenia (*governance*), definiowanych jako system podejmowania strategicznych decyzji. Miało to na celu ukierunkowanie dyskusji na połączenie dwóch, zazwyczaj rozpatrywanych osobno koncepcji sieci i usieciowienia oraz współrzędzenia. W warunkach globalizacji świata odpowiednie wykorzystanie możliwości jakie stwarzają lokalne i multilokalne sieci wraz z właściwym, demokratycznie umocowanym procesem podejmowania strategicznych decyzji (*governance*), stanowi kluczowy element lokalnego rozwoju gospodarczego.

W seminarium wzięli udział badacze reprezentujący bardzo zróżnicowany krąg dyscyplin naukowych – ekonomii i zarządzania, geografii, a także nauk społecznych i politycznych. Zgodnie z założeniami organizatorów, tak zróżnicowana specjalizacja uczestników dyskusji miała odpowiedzieć na zapotrzebowanie szerokiego i równoprawnego wykorzystania metod i doświadczeń różnych dyscyplin naukowych. Stąd podtytuł książki: przekraczając granice dyscyplin [naukowych]. Co ważne, w założeniach autorów wspomniane przekraczanie granic ma się odbywać na płaszczyźnie zarówno teoretycznej, jak i empirycznej. Efektem tego jest podzielenie publikacji na dwie części. Pierwsza z nich, obejmująca rozdziały od drugiego do szóstego (rozdział 1 jest autorskim wstępem redaktorów tomu), prezentuje ujęcie teoretyczne, oferując przegląd koncepcji i teorii dotyczących tematyki terytorium, sieci, procesu usieciowienia oraz współzrządzenia, a także ocenę zależności pomiędzy tymi zagadnieniami a problematyką rozwoju lokalnego. W drugiej części (rozdziały 7–13) przyjęto bardziej empiryczną optykę, analizując konkretne studia przypadków.

Rozdziały 2 i 3 poświęcono zagadnieniu terytorium, badanego przede wszystkim przez pryzmat rozwoju gospodarczego w warunkach postępującej globalizacji. W pierwszym z nich uwaga autorów skupia się na prawidłowościach udziału poszczególnych społeczności lokalnych w globalnej cyrkulacji czynników produkcji oraz dóbr i usług, w następnym zaś zaakcentowana została potrzeba ścisłego powiązania nauk ekonomicznych i geograficznych. Bardzo ciekawe było pokazanie, jak różne jest rozumienie terminu terytorium z punktu widzenia obu nauk. W omawianej pracy B. Pacqueur proponuje model „jakości terytorialnej” (ang. *territorial quality*), nawiązujący do koncepcji przewagi komparatywnej. Jednocześnie postuluje zmianę polegającą na zogniskowaniu uwagi na „przewadze różnicującej” (ang. *differentiating advantage*), umożliwiającej dopasowanie procedury podejmowania decyzji (współzrządzenie jako proces podejmowania decyzji) w ramach lokalnej strategii rozwoju, do indywidualnych cech danego obszaru.

W rozdziale 4 celem autorki (A. Lorentzen) jest określenie przestrzennego wymiaru innowacji, traktowanej jako kluczowy element rozwoju gospodarczego. Bazuje ona na założeniu, że tworzenie sieci pozwala poszczególnym aktorom na dzielenie się posiadaną wiedzą i doświadczeniem. W części tej znajduje się również wnikliwa analiza, czym jest i jak może być postrzegany region i regionalizm. Dla geografów jest to bardzo cenny materiał umożliwiający zrozumienie, w jaki sposób na te bardzo „geograficzne” zagadnienia patrzą nie-geografowie. Autorka wyróżnia również trzy rodzaje bliskości: geograficzną, organizacyjną (dzielenie przez poszczególnych aktorów – uczestników sieci – wspólnych celów i stylu działania) oraz społeczną, rozumianą jako umocowanie (*embeddness*) aktorów w ramach sieci społecznej. Zajmując się pojęciem innowacji, dotyka również zagadnienia sieci naukowych (*knowledge networks*) definiując je jako społecznie osadzone przestrzenie innowacji.

Kolejny rozdział, autorstwa B. Johannisson, dotyczy teoretycznych lokalnych wariantów procesu tworzenia się sieci i ich możliwości adaptacji w celu osiągnięcia zrównoważonego rozwoju. Autor wprowadza „organizacyjny kontekst” (*organizational context*) analiz współzrządzenia sieciami (*governance of networks*), w ramach którego proponuje, a następnie poddaje szczegółowym analizom, dwa punkty wyjścia (*rationales*): *incorporated*, gdy proces usieciowienia bazuje na formalnych strukturach (organizacyjnych) oraz *entrepreneurial*, w ramach którego nieformalna organizacja jest oparta na samookreśleniu i zdefiniowaniu wspólnej tożsamości oraz na wzajemnym zaufaniu.

Ostatni rozdział tej części pracy prezentuje problematykę zarządzania, czy też współrzędzenia sieciami. Autorzy podają dwa skrajne modele: sieci kierowanych (*networks of direction*) oraz sieci wzajemnych zależności (*networks of mutual dependence*). W podsumowaniu rozdziału stawiają tezę, że sukces lokalnych sieci systemów produkcji zależy właśnie od przyjęcia odpowiedniej formy zarządzania nimi.

Druga część omawianej książki zawiera analizę studiów przypadku doświadczeń płynących z różnych typów sieci. Rozdziały 7–9 prezentują szczegółowe badania sieci przedsiębiorstw oraz dotyczących ich działań instytucji publicznych w Hiszpanii i Irlandii, a rozdział 10 ukazuje zagadnienie współrzędzenia siecią na przykładzie polityki wodnej w krajach Afryki subsaharyjskiej. Kolejny artykuł analizuje politykę włoskich rejonów przemysłowych (klastrow) wobec konkurencji producentów z Chin. Autor następnego – R. de Velde – zajął się wpływem rozwoju Internetu na międzynarodowe stosunki gospodarcze. Wyróżniając współczesne typy współrzędzenia sieciami skonstruował on dwuwymiarową macierz, na jednej osi zaznaczając stopień centralizacji a na drugiej – połączenie (związek), bądź jego brak, pomiędzy poszczególnymi aktorami. Ostatni rozdział traktuje o wpływie kształtowania się międzynarodowych sieci na rozpowszechnianie i rozwijanie specjalistycznej wiedzy.

Wadą omawianej pozycji jest skąpość opracowań graficznych, a przede wszystkim fakt, że wśród zamieszczonych rycin niektóre są mało czytelne (dotyczy to zwłaszcza rozdziału 7). Pewną niedoskonałością jest również niespójność poszczególnych tekstów. Zagadnienie szczegółowo omówione w jednym z rozdziałów zostaje ponownie szeroko zaprezentowane w innym, jednak bez odwołania się do pierwszego z nich. Przykładem może być omówienie sieci „kierowanych” i „wzajemnych zależności”, szczegółowo analizowane w części teoretycznej w rozdziale 6, i następnie ponownie przedstawione w rozdziale 8. W pozostałych przypadkach odwołania pomiędzy rozdziałami były jednak zazwyczaj klarowne i ułatwiały orientację w tekście.

Reasumując można stwierdzić, że omawiana pozycja stanowi bardzo cenny, innowacyjny wkład w badania zagadnień sieci, współrzędzenia i rozwoju regionalnego, a w szczególności – w powiązaniu ze sobą analizowanych zagadnień. Dla geografów prawdopodobnie najciekawsze będą rozdziały od 2 do 4, w których dużo jest odniesień do typowo „geograficznych” zagadnień przestrzeni (choć nie tylko fizycznej), bliskości oraz regionu.

Czy natomiast udało się osiągnąć bardzo ambitny cel „przekraczania granic” poszczególnych nauk i unifikacji ich osiągnięć? Niżej podpisany nie jest o tym do końca przekonany. Na pewno osiągnięciem redaktorów jest zawarcie w jednym tomie prac przedstawicieli różnych dyscyplin naukowych, co zaowocowało kompleksowym podejściem do analizowanego zagadnienia. Bez wątplenia to złożone podejście, wynikające z zakorzenienia poszczególnych prac w różnych naukach, jest w omawianych tekstach wyraźnie widoczne. Zabrakło natomiast rozdziału podsumowującego, który zawarłby syntezę tez i wniosków z poszczególnych artykułów. W założeniu redaktorów książki taką rolę miał pełnić pierwszy, wstępny rozdział, jednak udało się to niestety tylko w ograniczonym zakresie.



**Infrastruktura i Ekologia Terenów Wiejskich**, redaktor J. Gruszczyński, Komisja Technicznej Infrastruktury Wsi, PAN Oddział w Krakowie; Katedra Technicznej Infrastruktury Wsi Uniwersytetu Rolniczego w Krakowie, numery 1–11, 2008, Kraków.

Po raz pierwszy w Przeglądzie Geograficznym fragmentaryczna, w formie recenzji, informacja o Infrastrukturze Technicznej a Ekologii Terenów Wiejskich pod red. Jerzego Gruszczyńskiego, kierownika Katedry Infrastruktury Technicznej Wsi byłej Akademii Rolniczej (od 2008 r. Uniwersytetu Rolniczego) w Krakowie, ukazała się w 2001 r. (t. 73, z. 4). W recenzji tej omówiono przede wszystkim publikacje dotyczące badań przestrzennych określonych zagadnień, głównie infrastrukturalnych.

Przegląd poszczególnych numerów czasopisma *Infrastruktura i Ekologia Terenów Wiejskich*, którego wspomniana Katedra jest współtwórcą i współwydawcą wskazuje, że zakres problematyki badawczej znacznie wykracza poza zagadnienia infrastrukturalne. W związku z wdrażaniem kierunku zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich, dużą wagę – co potwierdzają publikowane artykuły – przywiązuje się do problematyki ekologicznej i relacji między wyposażeniem infrastrukturalnym a uwarunkowaniami ekologicznymi badanego obszaru.

Nad poziomem i adekwatnością treści publikowanych prac autorów z różnych, głównie krajowych ośrodków naukowych, czuwa międzynarodowa Rada Programowa (członkowie m.in. z Krakowa, Bratysławy, Lwowa, Pragi, Wiednia).

Warto nadmienić, że redaktor oraz wydawcy zintensyfikowali działania na rzecz popularyzowania tytułu poprzez przekazywanie w różnej formie (sprzedaż, wymiana itp.) do bibliotek nie tylko rolniczych, w tym Centralnej Biblioteki Geografii i Ochrony Środowiska IGiPZ PAN w Warszawie oraz poprzez zwiększenie liczby publikowanych numerów. Czytelnikowi obcojęzycznemu służy, poza streszczeniami artykułów w języku angielskim, specjalna edycja niektórych numerów w tym języku.

W 2008 r. ukazało się jedenaście numerów *Infrastruktury i Ekologii Terenów Wiejskich*, przy czym cztery (nr. 1, 4, 10, 11) – to monografie. Spośród nich prawdopodobnie najbardziej zainteresuje szerokie grono czytelników bardzo oryginalna, bogato ilustrowana starymi fotografiami, publikacja pt. *Krajobrazy kulturowe kresów wschodnich w fototece Ignacego Rabczuka*, opracowana przez O. Sochacką i M. Kraszewską (nr 10).

Pozostałe monografie, o równie dużych walorach naukowych, a mniejszych popularyzatorskich, z racji, można rzec, specjalistycznego charakteru, zainteresują głównie grono konkretnych odbiorców. Są to: nr 1 – *Oczyszczalnie ścieków z wybranych zakładów przemysłu spożywczego* (autorzy: S. Krzanowski, A. Wałęga, J. Paśmionka), nr 4 – *Wpływ czynników antropogenicznych na zmiany koryt cieków karpaccich* (J. Korpak, K. Krzemień, A. Radecki-Pawlik) oraz nr 11 – *Zamulanie małych zbiorników wodnych i jakość osadów dennych* (M. Madeyski, B. Micholec, M. Tarnawski).

Pozostałe sześć numerów (2, 3, 5, 7, 8, 9) zawiera opracowania różne pod względem rangi naukowej, ale na ogół są to artykuły. Ponieważ trudno byłoby scharakteryzować każde z nich, zostały tu omówione głównie opracowania z nr. 8, 2008 r. Wcześniej jednak, ze względu na bardzo duże walory poznawcze, należy polecić artykuł Z. Wójcickiego

(nr 2, 2008, s. 27–37) na temat systemów produkcji rolniczej w Polsce, studia prognostyczne IBMER oraz artykuły J.L. Siemińskiego: *Idea rozwoju zrównoważonego i trwałego obszarów wiejskich w Polsce na tle innych koncepcji. Ujęcie planistyczne (część I)* i tegoż autora *Koncepcja sustainable development – ujęcie planistyczne (część II)* opublikowane w nr. 3 (s. 175–189).

Godne polecenia są także artykuły S. Czabana pt. *Powódzie w Europie w latach 1985–2007* (nr 7, 2008, s. 243–254) oraz *Klasyfikacja jakości wód powierzchniowych w Polsce* (nr 9, 2008, s. 259–269).

Spośród 13 około dziesięciostronicowych opracowań z nr 8, 2008 r. Infrastruktury i Ekologii Terenów Wiejskich prawie wszystkie (11) dotyczą wiejskich obszarów górskich Polski, w tym 5 – sudeckich, 3 karpaccich, 3 ogółem górskich, a pozostałe 2 – obszarów wiejskich woj. świętokrzyskiego. Większość artykułów mieści się w zakresie problematyki infrastrukturalnej, a nie ekologicznej w ścisłym tego słowa znaczeniu.

Jako jedno z opracowań o dużych walorach poznawczych należy wymienić przede wszystkim tekst B. Głowickiego nt. ekstremalnych zjawisk termicznych w Sudetach w okresie współczesnych zmian klimatycznych. Autor objął badaniami pełny profil wysokościowy Sudetów (203–1603 m n.p.m.) w okresie od 1951 do 2007 r. Badane zjawiska wywierają duży wpływ nie tylko na funkcjonowanie ekosystemów górskich, ale także np. na przekształcenia funkcji rolniczych i leśnych. Z analogicznych względów na uwagę zasługuje artykuł M. Polnej pt. *Zróżnicowanie procesu zalesień gruntów rolnych na obszarach górskich Polski*, w którym zostało scharakteryzowane nie tylko zróżnicowanie zalesień badanych w skali gmin górskich i podgórskich Karpat i Sudetów, ale także zmniejszenie zalesień w latach 2000–2006.

Pogranicza zagadnień ekologicznych i infrastrukturalnych dotyczy pośrednio opracowanie nt. wyposażenia górskich obszarów bieszczadzkich o wysokich walorach przyrodniczych w infrastrukturę techniczną (autor: B. Grzebyk). Natomiast problematykę infrastrukturalną reprezentują dwa oryginalne artykuły A. Krakowiak-Bal dotyczące finansowania inwestycji infrastrukturalnych oraz relacji między nakładami inwestycyjnymi a wyposażeniem infrastrukturalnym gmin wiejskich.

Kilka artykułów tylko częściowo i tylko pośrednio związanych jest z problematyką ekologiczną i infrastrukturalną. Traktują na przykład o planowaniu przestrzennym (T. Dzikowska), przemianach funkcjonalnych obszarów wiejskich (M. Hełdak), czy też udziale społeczności lokalnej w rozwoju ziem górskich (E. Gonda-Soroczyńska).

Spośród dwóch artykułów J. Salamona jeden zasługuje na szczególną uwagę, a to z powodu metodycznego charakteru – autor bada autokorelację przestrzenną rozwoju infrastruktury technicznej obszarów wiejskich woj. świętokrzyskiego, wykorzystując statystykę I Morana.

Nawet wybiórczy, a więc nieco subiektywny przegląd opracowań opublikowanych w 2008 r. w Infrastrukturze i Ekologii Terenów Wiejskich, wskazuje jednak na ich szeroki zakres problemowy. Należy też podkreślić ich walory naukowe, przede wszystkim poznawcze i przydatność praktyczną.

Uwarunkowania infrastrukturalne i ekologiczne niewątpliwie mają bezpośredni lub pośredni wpływ na zagospodarowanie przestrzenne obszarów wiejskich. Z tego względu czasopismo, którego przedmiotem są te uwarunkowania, można polecić szczególnie

tym geografom, których badania koncentrują się na problematyce stanu i możliwości przemian ukierunkowanych na trwałą rozwój obszarów wiejskich.

Władysława Stola  
IGiPZ PAN, Warszawa

**D. Chudy-Hyski – Uwarunkowania turystycznego kierunku rozwoju górskich obszarów wiejskich Polski**, Infrastruktura i Ekologia Terenów Wiejskich, Komisja Technicznej Infrastruktury Wsi PAN w Krakowie, Katedra Technicznej Infrastruktury Wsi Uniwersytetu Rolniczego w Krakowie, Kraków 2009; 309 s.

Tytuł rozprawy zapowiada nowatorskie podejście do problematyki badań na rzecz rozwoju obszarów górskich. Koresponduje z tym główny cel pracy, jakim jest „identyfikacja uwarunkowań turystycznego kierunku rozwoju górskich obszarów wiejskich Polski oraz ich przestrzennego zróżnicowania, jak również ocena możliwości i opracowanie scenariuszy takiego rozwoju” (s. 11). Wynika z tego cel poznawczy, a więc rozpoznanie wewnętrznych uwarunkowań turystycznego kierunku rozwoju badanych obszarów w ujęciu przestrzennym i czasowym oraz cel metodyczny, jakim jest wypracowanie metod i sposobów oceny poziomu badanych uwarunkowań, a także umożliwiających porównanie gmin pod względem ich indywidualnych predyspozycji do podjęcia i realizacji turystycznego kierunku rozwoju. Realizacja ich obu rzutuje na praktyczny cel rozprawy, jakim jest wskazanie uwarunkowań, które stanowią barierę w realizacji obranego kierunku rozwoju oraz wypracowanie scenariuszy realizacji zamierzonego turystycznego kierunku rozwoju obszarów górskich.

Książka składa się z dwóch odrębnych części. Pierwsza – zasadnicza, poprzedzona *Wstępem*, a zakończona *Bibliografią*, pod względem poziomu naukowego, w aspekcie poznawczym i przede wszystkim metodycznym, może stanowić pracę habilitacyjną. Część druga w formie *Aneksu* zawiera uzupełnienie i uszczegółowienie wyników badań w postaci tabel, rycin i opisu. Pracę kończą streszczenia w języku polskim i angielskim.

We *Wstępie* uzasadniono podjęcie tematu pracy, jej cele, hipotezy badawcze, obszar i skalę badań, źródła materiałów itp. Badaniami objęto górskie – karpackie i sudeckie – obszary wiejskie Polski o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW górskie), tzn. 50 gmin, w tym 43 całe, a z 7 gmin miejsko-wiejskich tylko obszary wiejskie.

Zakres merytoryczny badań dotyczy wewnętrznych uwarunkowań turystycznego kierunku rozwoju tych gmin. Uwarunkowania podzielono na cząstkowe – infrastrukturalne, gospodarcze, środowiskowe (przyrodnicze i antropogeniczne) oraz społeczne, reprezentowane przez określone cechy diagnostyczne.

Materiały źródłowe dla 2005 i 2007 r. uzyskano poprzez ankiety z urzędów gmin oraz publikacji GUS. Wykorzystano także obszerną literaturę przedmiotu (15 stron bibliografii), głównie krajową. Nie ma w niej opracowania, które pod względem celów i ich realizacji nawiązywałoby do recenzowanej pracy.

Problematyka będąca przedmiotem badań została scharakteryzowana w czterech rozdziałach. Pierwsze trzy, opracowane na podstawie głównie odpowiednio skomento-

wanej literatury przedmiotu, zawierają kompendium wiedzy na temat: pojęcia regionu i rozwoju regionalnego, obszarów wiejskich (wyodrębnianie, funkcje), w tym obszarów górskich jako obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania, a jednocześnie potrzeby ich wielofunkcyjnego rozwoju oraz istoty turystyki w takim rozwoju i uwarunkowań turystycznego kierunku rozwoju obszarów górskich. Warto nadmienić, że w rozdziale drugim scharakteryzowano stan i ewolucję polskich regulacji prawnych i unijnych dotyczących wyodrębniania i rozwoju wiejskich obszarów górskich. Ta część może zainteresować każdego, kogo interesujące zagospodarowanie przestrzenne obszarów wiejskich.

Rozdział czwarty, zawierający wyniki badań empirycznych karpackich i sudeckich gmin górskich, pod względem merytorycznym można uznać za najważniejszy w rozprawie. Scharakteryzowano w nim przyjętą w badaniach strukturę wewnętrznych (endogenicznych) uwarunkowań turystycznego kierunku rozwoju górskich obszarów wiejskich Polski. Wyróżniono uwarunkowania infrastrukturalne, gospodarcze, środowiskowe i społeczne. W ramach tych pierwszych wydzielono uwarunkowania infrastruktury techniczno-ekonomicznej, społecznej, komunikacyjnej i infrastruktury ochrony środowiska. Z kolei uwarunkowania infrastruktury techniczno-ekonomicznej podzielono na dwie grupy – uwarunkowania infrastruktury podstawowej oraz specjalnego przeznaczenia, w ramach której wydzielono cztery składowe: infrastrukturę z zakresu bazy noclegowej, bazy gastronomicznej, bazy uzdrowskiej oraz z zakresu infrastruktury turystycznej. Również uwarunkowania środowiska podzielono na uwarunkowania środowiska przyrodniczego oraz środowiska antropogenicznego, o charakterze materialnym i niematerialnym.

Na ponad 100 stronach w formie opisowej i graficznej (17 rycin, 39 tabel) scharakteryzowano całą procedurę badawczą, a więc dobór finalnych cech diagnostycznych określających poziom i strukturę uwarunkowań turystycznego kierunku rozwoju obszarów górskich, poprzez wyznaczenie syntetycznego miernika tych uwarunkowań w ujęciu przekrojowo-czasowym i zbadanie zmian strukturalnych w skali gmin w latach 2005–2007. Następnie opracowano lub przystosowano metody (J.H. Warda, środków ciężkości) do analizy przestrzennej struktury badanych uwarunkowań oraz dokonano grupowania gmin. Wyniki wielowymiarowej analizy i oceny wewnętrznych uwarunkowań turystycznego kierunku rozwoju górskich obszarów wiejskich Polski były główną podstawą opracowania czterech scenariuszy rozwoju poszczególnych gmin, wraz z dogodnymi ośmioma wariantami ich realizacji skorelowanymi z uprzednio określonymi (ośmioma) typami górskich obszarów wiejskich.

Scenariusze te stanowią narzędzie podejmowania na szczeblu lokalnym decyzji o podjęciu odpowiedniego wariantu realizacji turystycznego kierunku rozwoju określonej gminy lub w sytuacji, gdy już rozpoczęto działania na rzecz takiego kierunku, odpowiedni scenariusz może być przydatny do ich weryfikacji.

Dzięki wypracowaniu lub/i przystosowaniu odpowiednich metod badawczych autor uzyskał interesujące wyniki rozpoznania poziomu i struktury wewnętrznych uwarunkowań poszczególnych gmin górskich do ewentualnego podejmowania i realizacji turystycznego kierunku ich rozwoju. Można więc stwierdzić, że walory nie tylko poznawcze, ale również metodyczne składają się na praktyczną (aplikacyjną) przydatność opracowania w sytuacji podejmowania analogicznych badań.

W *Zakończeniu* (s. 211–217), po stwierdzeniu zrealizowania w pracy sformułowanych we *Wstępie* jej celów, nawiązano do niektórych problemów wiążących się ze specyfiką wiejskich obszarów górskich oraz sposobów stymulowania ich rozwoju jako rozwoju lokalnego. Odnośnie do problematyki wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich podkreślono nadal duże w nim znaczenie rolnictwa, w tym zwłaszcza produkcji polowej wypieranej przez inne formy użytkowania ziemi. Stwierdzono, że rozpoznanie wewnętrznych uwarunkowań turystycznego kierunku rozwoju jest bardzo ważne, zwłaszcza dla ludności danej gminy, co wynika m.in. z mnożnikowego efektu turystyki jako czynnika wielofunkcyjnego rozwoju górskich obszarów wiejskich. Jednocześnie rozpoznanie to wykazało, że nie wszystkie gminy górskie mają wystarczające walory, aby w swoich strategiach rozwoju uznać turystykę za czynnik rozwoju lokalnego.

Jak już wspomniano, w *Aneksie* zamieszczono również uzupełnienie wyników badań. W załączniku I podano m.in. listę 203 cech (zmiennych) diagnostycznych, charakteryzujących poszczególne rodzaje uwarunkowań: infrastrukturalnych (według odpowiednich podgrup – łącznie 106 cech), gospodarczych (42 cechy), środowiska przyrodniczego (28) i antropogenicznego (18) oraz uwarunkowań społecznych (9 cech). Załącznik II zawiera głównie wyniki (tabele, opis) grupowania gmin górskich (metodą J.H. Warda i metodą środków ciężkości) według struktury (poszczególnych grup) uwarunkowań turystycznego kierunku rozwoju.

Niniejsza recenzja zawiera wybiórczy przegląd bogatych treści zawartych w poszczególnych rozdziałach rozprawy i w jej *Aneksie*, co w jakimś stopniu wynika z faktu, że tekst wykracza zakresem merytorycznym poza treści zapowiadane przez jej tytuł.

Rozprawa jest pracą geograficzną, o czym świadczą przede wszystkim badania i interpretacja wyników i ich kartograficzna prezentacja w ujęciu przestrzennym.

W rycinach, niefortunnie nazwanych rysunkami (nie każda rycina jest rysunkiem), ilustrujących np. cztery grupy gmin pod względem poziomu określonych uwarunkowań, grupę drugą i czwartą oznaczono kolorystycznie niemal identycznie. Ponadto tytuły tych rycin – „Klasyfikacja górskich (...) pod względem poziomu”. Rodzi się pytanie – poziomu czego? Należałoby dodać, o jakie uwarunkowania chodzi, np. ryc. 12 „(...) uwarunkowań infrastrukturalnych (a) i gospodarczych (b)”.

Ponadto wydaje się, że praca poznawczo zyskałaby, gdyby zmiany strukturalne na obszarach wiejskich były badane dla okresu dłuższego niż lata 2005–2007.

Podane uwagi krytyczne nie pomniejszają naukowych i praktycznych walorów rozprawy. Ponieważ zawiera ona także bogaty materiał dokumentacyjny, może być także informacyjno-statystycznym źródłem dla innych opracowań dotyczących działalności gospodarczych na górskich obszarach wiejskich Polski.

Władysława Stola  
IGiPZ PAN, Warszawa

