

Jan Rymarczyk

**RECENZJA KSIĄŻKI
RADOSŁAWA KOSZEWSKIEGO
„KONSORCJA EKSPORTOWE JAKO INSTRUMENT
AKTYWIZACJI EKSPORTU DLA MAŁYCH
I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW”
(WYDAWNICTWO UNIWERSYTETU GDAŃSKIEGO,
GDAŃSK 2011, S. 297)**

Autor książki podjął ważny dla dalszego rozwoju polskiej gospodarki problem – eksportu małych i średnich przedsiębiorstw. Pomimo pozytywnych zmian, które nastąpiły w sferze eksportu po transformacji systemowej, polegających ogólnie na wzroście rozmiarów i pewnej poprawie jego struktury, w dalszym ciągu stopień internacjonalizacji naszej gospodarki odbiega *in minus* nie tylko od wysoko rozwiniętych krajów Zachodu, ale także od wielu tzw. *emerging markets* w Europie Środkowo-Wschodniej i na innych kontynentach (*vide* Chiny, które w krótkim czasie stały się światowym liderem eksportu, wyprzedzając nawet taką potęgę, jak Niemcy).

Zagadnienie specyfiki małych i średnich przedsiębiorstw i ich znaczenia w umiędzynarodowieniu gospodarki polskiej do niedawna także traktowane było marginalnie, zarówno w opracowaniach teoretycznych, jak i w praktyce działania władz państwowych i samorządowych. Dopiero znaczne środki, które Polska otrzymała z Unii Europejskiej w drugim okresie prognozowania, tj. na lata 2007-2013, i przeznaczenie sporej ich części dla małych i średnich przedsiębiorstw, spowodowało wzrost zainteresowania tą problematyką i zwiększenie ich aktywności.

Z wyżej wymienionych względów wybór tematu należy uznać za trafny, a książkę R. Koszewskiego powitać jako dobrze wpisującą się w nurt wspierający od strony teoretycznej jeden z istotnych potencjalnych elementów aktywizacji działalności eksportowej MŚP, tj. tworzone przez nie konsorcja eksportowe.

W omawianej publikacji autor postanowił osiągnąć dwa cele. Pierwszy to opracowanie teoretycznego modelu współpracy uczestników konsorcjum eksportowego, dzięki któremu byłyby możliwe analiza czynników jego tworzenia, kryteria selekcji kandydatów, mechanizmy współpracy oraz potencjalne korzyści zarówno dla tego rodzaju aliansu traktowanego jako całość, jak i dla poszczególnych jego partnerów.

Drugim celem pracy jest analiza uwarunkowań tworzenia konsorcjów eksportowych w Polsce. Cele te są prawidłowo sformułowane, ale w odniesieniu do pierw-

szego z nich autor nie formułuje żadnych hipotez badawczych – przynajmniej tak wynika ze wstępu, choć w tekście pracy można byłoby się ich doszukać, co należy uznać za usterkę metodologiczną pracy. W związku z drugim celem zakłada on trzy hipotezy badawcze, które weryfikuje w czwartym rozdziale pracy:

- polskie przedsiębiorstwa są zainteresowane tworzeniem konsorcjów eksportowych;
- w otoczeniu polskich przedsiębiorstw nie ma przeszkód, które uniemożliwiłyby tworzenie konsorcjów eksportowych;
- przyczyną braku konsorcjów eksportowych w Polsce jest niedostateczne przygotowanie przedsiębiorstw do współpracy.

Konstrukcja książki jest logiczna, a jej struktura prawidłowa. Składa się ona z czterech rozdziałów. W pierwszym zatytułowanym „Współpraca przedsiębiorstw w ramach aliansów strategicznych” autor przedstawił różne definicje aliansów strategicznych, ponieważ konsorcjum eksportowe traktuje właśnie jako rodzaj aliansu, choć nie zawsze ma ono charakter strategiczny. Zaproponował on także własną definicję. Następnie omówił cztery teorie, które jego zdaniem najlepiej wyjaśniają mechanizmy funkcjonowania aliansów strategicznych, tj. teorię kosztów transakcyjnych, teorię zasobową, teorię gier, teorię współpracy w grupach wieloosobowych, a także marginalnie inne teorie (paradygmat OLI, teorię agenta, zachowań strategicznych). Analiza problemów została przeprowadzona prawidłowo, brak jest jednak rekapitulacji tego rozdziału, podobnie jak niektórych innych.

Drugi rozdział pt. „Istota konsorcjów eksportowych” został poświęcony charakterystyce konsorcjów eksportowych. Autor dość wszechstronnie prezentuje różne aspekty konsorcjów, wychodząc od definicji, poprzez strukturę, kryteria klasyfikacji, uwarunkowania prawne tworzenia konsorcjów, ich źródła finansowania, funkcjonowanie konsorcjów eksportowych we Włoszech i Hiszpanii, korzyści i wady uczestnictwa w konsorcjach, a kończąc na cyklu życia konsorcjum eksportowego. We wstępie pracy zaznacza, że skupia się w tym rozdziale tylko na analizie polskiego systemu prawnego oraz dostępnych w naszym kraju źródeł finansowania konsorcjów, ponieważ prezentacja prawnych podstaw konsorcjów w innych krajach zajęłaby zbyt dużo miejsca. Wydaje się jednak, że konstrukcja tego rozdziału powinna być nieco inna. Dość wyraźnie należało rozdzielić kwestie ogólne od szczególnych, egzemplifikowanych sytuacją w określonym kraju lub krajach – również w przypadku kwestii prawnych i finansowych. Ze spisu treści wcale nie wynika, że np. pewne fragmenty tego rozdziału odnoszą się tylko do Polski. Dopiero po przedstawieniu kwestii ogólnych właściwe byłoby przejście do przykładu Polski, Włoch, Hiszpanii.

Bardzo duże znaczenie w strukturze pracy ma rozdział trzeci „Współpraca firm w konsorcjum eksportowym”. W tym rozdziale autor podjął udaną próbę stworzenia teoretycznego modelu współpracy pomiędzy członkami konsorcjum. Model ten wyjaśnia związki między zasobami partnerów konsorcjum, które dzieli on na kapitał finansowy i fizyczny, handlowy, intelektualny i społeczny, ich oczekiwania związane

z uczestnictwem w konsorcjum i efektami w odniesieniu do tych zasobów w warunkach określonego otoczenia ekonomicznego, finansowego, prawnego, politycznego i społecznego.

W ostatnim, tj. czwartym rozdziale pracy pt. „Tworzenie konsorcjów eksportowych w Polsce” R. Koszewski, o czym już była mowa, weryfikuje postawione we wstępie pracy trzy hipotezy. Rozdział rozpoczyna od przedstawienia prób tworzenia konsorcjów eksportowych w Polsce. Następnie charakteryzuje otoczenie ekonomiczne, finansowe, prawne, polityczne i społeczne przedsiębiorstw w Polsce. Kolejne dwa punkty tego rozdziału zawierają wyniki jego badań ankietowych przeprowadzonych w 122 przedsiębiorstwach polskich, które dotyczą stopnia przygotowania polskich przedsiębiorstw do tworzenia konsorcjów oraz ich oczekiwań wobec nich. Należy zaznaczyć, że sprawiają one wrażenie solidnie przeprowadzonych i są bardzo wnikliwe, co zapewne wiązało się z dużym nakładem pracy. Rozdział kończą wnioski, które na podstawie przeprowadzonych badań dr Koszewski formułuje jako postulaty pod adresem polskiej administracji publicznej.

Na podstawie zawartych w tym rozdziale danych oraz ich analizy należy uznać, że autor w pełni zweryfikował postawione hipotezy. Przyczynił się do tego także prawidłowy dobór metody, czyli połączenie metod teoretycznych (analiza, synteza, komparatystyka i wnioskowanie logiczne) opartych na studiach literaturowych z badaniami empirycznymi. Praca napisana jest poprawnym językiem, jest przejrzysta, nie zawiera błędów ani merytorycznych, ani formalnych, a wnioski są logiczne.

Opracowanie oparte jest głównie na zagranicznej literaturze. Mankamentem jest nieuwzględnienie polskich pozycji z zakresu handlu zagranicznego i konsorcjów (jak np. L. Stecki, *Konsorcjum*, Toruń 1994).

Podsumowując książkę dr. R. Koszewskiego, należy ją uznać za wartościową rozprawę naukową, traktującą o ważnych problemach związanych z internacjonalizacją małych i średnich przedsiębiorstw. Stanowi ona oryginalne opracowanie będące twórczym wkładem w rozwój wiedzy o specyficznej formie aliansów strategicznych, jaką są konsorcja eksportowe. Wnioski w niej zawarte mogą mieć również praktyczne znaczenie przy tworzeniu konsorcjów eksportowych w Polsce.