

Marian Gorynia

Konsorcjum czyli współczesna forma współpracy

Radosław Koszewski

Konsorcja eksportowe jako instrument aktywizacji eksportu dla małych i średnich przedsiębiorstw

Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2011, s. 298

Książka jest monografią dotyczącą możliwości wykorzystania konsorcjów do aktywizacji eksportu małych i średnich przedsiębiorstw.

Mocną stroną ocenianej rozprawy jest koncentracja uwagi na zagadnieniach istotnych z punktu widzenia współczesnych nauk ekonomicznych, a jednocześnie nowatorskich i cały czas intensywnie eksplorowanych. Zagadnienie kooperacji jako formy regulacji uzupełniającej regulację rynkową stale zyskuje na znaczeniu. Współczesne systemy gospodarcze pod wieloma względami odbiegają od modelu regulacji wolnorynkowej. Przyciąga to uwagę badaczy zajmujących się klastrami, sieciami, sojuszami strategicznymi, itp. Zatem tematy związane z konsorcjami eksportowymi wpisują się w ten współczesny trend. Dodatkowo w polskiej nauce problematyka ta cechuje się względną „rentą nowości”. Wybór tematu dociekań zasługuje więc na wysoką ocenę.

W książce postawiono w miarę poprawnie zdefiniowane i ambitne cele badawcze. Zgodnie z deklaracją autora: *Celem niniejszej pracy jest opracowanie teoretycznego modelu współpracy uczestników konsorcjum eksportowego, który umożliwiłby analizę czynników determinujących tworzenie tego rodzaju aliansów strategicznych*. I dalej autor dodaje: *Dlatego kolejnym celem pracy jest analiza uwarunkowań tworzenia konsorcjów eksportowych w Polsce*.



Opracowanie modelu jako cel rozprawy naukowej jest właściwym wyborem. Modelowanie rzeczywistości jest bowiem jednym z możliwych sposobów prowadzenia badań naukowych. Nie rozumiem tylko dlaczego do rzeczownika „model” został dodany przymiotnik „teoretyczny”. Wydaje się, że model jest w nauce pojęciem zawierającym w sobie atrybut teoretyczności, zbyteczne jest więc jego dodawanie przy formułowaniu celu pracy. Samo sformułowanie drugiego celu pracy, określonego jako „analiza uwarunkowań”, także budzi wątpliwości. Analiza jest metodą prowadzenia pracy naukowej, i jako taka nie może być celem sama w sobie. Nasuwa się tutaj pytanie o to, czy autor rozróżnia takie pojęcia jak model,

wzorzec, schemat analityczny, typ idealny itp. konstrukty, stanowiące narzędzia w prowadzeniu prac badawczych.

W pracy przyjęto ponadto trzy hipotezy, które z pozoru mogą się wydawać oczywiste i banalne, ale wartość merytoryczna pracy przemawia za oddaleniem takiego zarzutu.

Praca składa się z wstępu, czterech rozdziałów, zakończenia, bibliografii, spisu rysunków i spisu tabel. Wstęp ma klasyczny układ – zawiera wszystkie niezbędne elementy, napisany jest jasno i stanowi dobry punkt wyjścia do lektury monografii. Jeśli chodzi o zasadniczy układ pracy (tytuły, treści, strukturę wewnętrzną oraz sekwencję poszczególnych czterech rozdziałów pracy), to zasługuje on na wysoką ocenę. Jasny i zrozumiały jest przyjęty tok rozumowania, odzwierciedlony w tytułach i zawartości poszczególnych rozdziałów. Nie budzi wątpliwości struktura poszczególnych rozdziałów – zasadnie wyróżniono podrozdziały. Autorowi udało się także zachować względnie zrównoważone proporcje pomiędzy poszczególnymi rozdziałami książki.

W pracy daje się wyróżnić trzy części (mimo wspomnianego wydzielenia czterech rozdziałów). Pierwsza część podejmuje kwestie o charakterze bardziej ogólnym, niż zasadniczy przedmiot rozprawy, rysuje szersze tło dla rozważań poświęconych konsorcjom eksportowym, a mianowicie skupia uwagę na różnych aspektach aliansów strategicznych. Pierwszą część pracy stanowi rozdział 1. W drugiej części, składającej się z rozdziałów 2 i 3, podjęte zostały zagadnienia ściśle związane z analizą samych konsorcjów eksportowych. Rozważania mają charakter teoretyczno-literaturowy. Trzecia część obejmuje rozdział 4, stanowiący odniesienie zagadnienia konsorcjów eksportowych do polskiej rzeczywistości gospodarczej.

Pracę rozpoczyna rozdział pierwszy, w którym autor zajmuje się teoretycznymi wyjaśnieniami współpracy w ramach

alianсів strategicznych, odwołując się do teorii kosztów transakcyjnych, teorii zasobowej, teorii gier, koncepcji współpracy w grupach wieloosobowych, oraz nawiązując także do innych teorii dotyczących aliansów strategicznych. W rozdziale drugim dokonano wieloaspektowej prezentacji istoty konsorcjów eksportowych, z uwzględnieniem takich aspektów, jak: definicja, struktura, rodzaje, uwarunkowania prawne, finansowanie działalności, przykłady konsorcjów, korzyści i wady uczestnictwa oraz cykl życia. W rozdziale trzecim uwaga została skupiona na współpracy firm w ramach struktury, jaką stanowi konsorcjum eksportowe. Zdefiniowano w nim sukces i porażkę konsorcjum, zaproponowano model współpracy firm w konsorcjum eksportowym, określono cztery wymiary kapitału uczestników konsorcjum eksportowego, zanalizowano determinanty zdolności do współpracy w konsorcjum, a także określono rolę relacji pomiędzy uczestnikami dla struktury konsorcjum. Czwarty rozdział pracy dotyczy tworzenia konsorcjów eksportowych w Polsce. Przegląd doświadczeń w tym zakresie autor uzupełnił o wyniki własnych badań empirycznych.

Praca jest dobrze osadzona w literaturze przedmiotu, a sam autor wykazał się biegłą znajomością koncepcji teoretycznych odnoszących się do podjętej problematyki. Dzięki trafnym wyborom, potrafił umiejętnie wykorzystać najważniejsze pozycje literatury światowej i polskiej, wiążące się z jego rozważaniami. Stosunkowo skromną liczbę w bibliografii krajowych badaczy tłumaczy względnie pionierski charakter omawianej problematyki w warunkach polskich.

Na podkreślenie zasługuje szerokie odwołanie się do empirii i zaprezentowanie wyników własnych badań. Dotyczyły one stopnia przygotowania polskich przedsiębiorstw do tworzenia konsorcjów, oraz oczekiwań przedsiębiorstw wobec konsorcjów eksportowych. Rozbudowana

podbudowa empiryczna zawarta w rozdziale czwartym stanowi znaczący wkład autora w wiedzę ekonomiczną na temat tej formy kooperacji pomiędzy przedsiębiorstwami w Polsce, wraz z bogatym zestawem wniosków dotyczących tworzenia konsorcjów eksportowych w Polsce. Wnioski te mają charakter rekomendacji podzielonych na trzy grupy: dla potencjalnych uczestników konsorcjów, dla promotorów konsorcjów, i adresowane do administracji publicznej.

Recenzowana książka ma też kilka słabszych stron. Po pierwsze, istnieje obawa, że autor nie rozróżnia precyzyjnie narzędzi badawczych, jakimi są model, typ idealny, wzorzec, schemat analityczny. Wszystkie te pojęcia mają w miarę jednoznaczne znaczenia w metodologii nauk, co należało zwięźle zasygnalizować. Ponadto w wypadku, gdy spotykane w literaturze rozumienie tych kategorii nie jest zgodne, warto zająć własne stanowisko w danej sprawie.

Po drugie, kolejna wątpliwość odnosi się do posługiwania się określeniem „we-

ryfikacja hipotez”. Autor stosuje zwrot „potwierdzenie hipotezy”. Czy takie „potwierdzenie” oznacza, że przyjęta hipoteza staje się tezą, czyli twierdzeniem nauki? Zalecałbym tutaj więcej dystansu w stosunku do uzyskanych wyników, biorąc pod uwagę wielkość próby w badaniach. Nasuwa się tutaj nawiązanie do sporu prowadzonego w filozofii nauki od dzieścioleci, odnośnie do przewag i słabości weryfikacjonizmu i falsyfikacjonizmu. Postępowanie badawcze zaprezentowane w pracy określiłbym raczej jako ustosunkowanie się do przyjętych hipotez, niż ich weryfikację.

Przedstawione uwagi krytyczne nie wpływają na istotne obniżenie oceny książki, która stanowi ciekawą propozycję lektury zarówno dla badaczy zajmujących się problematyką współpracy gospodarczej z zagranicą, jak i dla praktyków związanych z rozwijaniem eksportu. Pracę można także polecić jako lekturę dla studentów międzynarodowych stosunków gospodarczych i zarządzania międzynarodowego.