

RECENZJA

rozprawy doktorskiej mgr Michała Kołtuniaka

p. t. *Rola funduszy europejskich w dywersyfikacji polskiego eksportu,*

przygotowanej pod kierunkiem naukowym *prof. zw. dr hab. Alojzego Z. Nowaka*
na Wydziale Zarządzania, Uniwersytetu Warszawskiego w Zakładzie Międzynarodowych
Stosunków Gospodarczych

Recenzowana rozprawa doktorska stanowi kompleksowe i rzetelne a nawet wręcz drobiazgowo studium instrumentów dostępnych dla zwiększenia skali umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw przez dywersyfikację eksportu i wzrost jego znaczenia w gospodarce. Jak słusznie zauważa Autor, gospodarka polska należy do słabo umiędzynarodowionych, w porównaniu z innymi dużymi krajami europejskimi, biorąc pod uwagę zarówno wartość handlu zagranicznego *per capita* jak i udział wartości polskiego eksportu w eksporcie światowym.

Autor wybrał jako przedmiot badań stan umiędzynarodowienia polskiej gospodarki przez eksport. Przeprowadził analizę zarówno struktury towarowej jak i geograficznej eksportu z punktu widzenia stopnia jego dywersyfikacji oraz dokonał oceny czy i w jakim stopniu podmioty odpowiedzialne za realizację programów wsparcia polskich eksporterów dostrzegały w badanym okresie potrzebę aktywnych działań, mających na celu intensyfikację działań proeksportowych.

Analiza przeprowadzona w niniejszej rozprawie obejmuje pełen okres ostatniej zakończonej inicjatywy finansowej UE tzn. 2007 -2013, z punktu widzenia stopnia wykorzystania instrumentów w ramach przyznanych Polsce funduszy europejskich dla wsparcia eksportu i zwiększenia stopnia jego dywersyfikacji.

Trafność wyboru tematu i celu badawczego oceniam pozytywnie, zwłaszcza z powodu wieloletnich problemów związanych z istotną potrzebą poprawy salda w bilansie handlowym Polski z zagranicą i zwiększenia roli eksportu zarówno w skali makro- i mikroekonomicznej. Należy też podkreślić, że przeprowadzona bardzo szczegółowa analiza zarówno od strony podażowej jak i popytowej zasługuje na uznanie ze względu na jej rzetelność i wykorzystanie istotnych metod analizy statystycznej dla dokonania późniejszej oceny wyników badań.

W niniejszej rozprawie przeprowadzono analizę teoretyczno-empiryczną opartą na danych statystycznych z różnorodnych dostępnych baz krajowych i międzynarodowych. W pracy wykorzystano bogatą literaturę przedmiotu, w tym artykuły z takich czasopism naukowych jak: „Journal of International Business Studies”, „International Business Review”, „Journal of Business Research”, „Harvard Business Review”, „Journal of Economic Perspectives”, jak również raporty, dokumenty i akty prawne organizacji krajowych, regionalnych i międzynarodowych m.in. Komisji Europejskiej, Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), Głównego Urzędu Statystycznego, Ministerstwa Gospodarki, Światowej Organizacji Handlu, Narodowego Banku Polskiego, Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Stowarzyszenia Eksporterów Polskich, Banku PEKAO S.A. oraz Instytutu Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur.

Główna teza rozprawy koncentruje się na obserwacji trendów w handlu zagranicznym i na wynikach analizy, wskazujących na nadmierny stopień europocentryzm polskiego eksportu i jego wysokiego uzależnienia od kondycji gospodarczej kilku kluczowych odbiorców zagranicznych. Autor słusznie zauważa, że instrumenty wsparcia eksportu powinny, być ukierunkowane w większym stopniu, niż dotychczas, na pokonywanie barier ograniczających dywersyfikację polskiego eksportu. Z powyższej obserwacji wynika następująca **główna hipoteza dysertacji: Zasady wdrażania instrumentów promocji eksportu w niewystarczającym stopniu odpowiadają na potrzebę większej geograficznej dywersyfikacji polskiego eksportu.**

Konstrukcja pracy jest klarowna i logiczna. Rozprawa składa się z pięciu rozdziałów, wstępu, podsumowania, zakończenia oraz wykazu literatury. Rozdziały pracy są powiązane w logiczną całość podporządkowaną celom postawionym sobie przez Autora. W celu potwierdzenia wstępnych obserwacji i analiz sformułowano 5 hipotez badawczych, których weryfikacja miała na celu potwierdzenie głównej hipotezy rozprawy:

- Polski eksport jest silnie uzależniony od rynków Unii Europejskiej, w tym przede wszystkim od takich państw, jak: Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Włochy, Czechy (hipoteza 1),

– Polska nie wykorzystuje możliwości zwiększenia eksportu do tradycyjnych, a przede wszystkim do nowych rynków zbytu (hipoteza 2),

– Dostępność instrumentów wsparcia eksportu jest w dużym stopniu determinowana wielkością przedsiębiorstwa, dotychczasową działalnością eksportową, a także przynależnością regionalną (hipoteza 3),

– Kryteria wyboru projektów, stosowane na potrzeby instrumentów promocji eksportu, niepotrzebnie ograniczają możliwości udzielania pomocy ponad to, co wynika z nadrzędnych reguł unijnych w tym zakresie – reguł udzielania pomocy publicznej i pomocy *de minimis* (hipoteza 4),

– W głównych programach promocji eksportu brak jest kryteriów premiujących międzynarodową ekspansję na odległe rynki, w tym przede wszystkim na rynki pozaunijne (hipoteza 5).

Głównemu celowi pracy i weryfikacji sformułowanych hipotez badawczych podporządkowano następującą **konstrukcję pracy**:

W rozdziale pierwszym pt. *Rozwój i kierunki polskiego eksportu*, przedstawiono stan polskiego eksportu z punktu widzenia jego wartości i kierunków sprzedaży, rangi i znaczenia poszczególnych odbiorców oraz wyników dotyczących salda w bilansie handlowym Polski z tymi partnerami. Uzyskane wyniki wskazały na silne uzależnienie polskiego eksportu od rynków Unii Europejskiej, w tym przede wszystkim takich państw, jak: Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Włochy i Czechy, co potwierdziło europocentryzm polskiego eksportu oraz pozwoliło na pozytywną weryfikację hipotezy cząstkowej, zakładającej, że Polska nie wykorzystuje potencjału innych największych światowych importerów.

Dalszą część tego rozdziału poświęcono weryfikacji informacji dotyczących liczby eksporterów o zróżnicowanym udziale eksportu w ich sprzedaży oraz struktury ich eksportu, koncentrując się na sektorze MSP, której to grupie przedsiębiorstw eksportowych została poświęcona analiza w niniejszej rozprawie.

W rozdziale drugim, pt. *Możliwości dywersyfikacji polskiego eksportu*, zaprezentowano analizę największych światowych importerów oraz potencjalne rynki eksportowe dla Polski. Udowodniono w tej części rozprawy, że ok. 80 proc. wyrobów jest eksportowanych na rynki, które odpowiadają za ok. 20 proc. światowego produktu brutto. Autor stawia więc pytanie, w jakim stopniu wykorzystują eksporterzy z Polski potencjał pozostałych 80% rynku światowego, tzn. rynków pozaeuropejskich Bliskiego Wschodu, Azji, Afryki lub Ameryki Łacińskiej i czy i w

jaki sposób można by zwiększyć obecność Polski na tych rynkach.

W rozdziale drugim została zaprezentowana lista państw, które ze względu na potencjał rozwoju gospodarczego, demograficznego i wielkość importu, powinny zostać uwzględnione na mapie rynków perspektywicznych dla Polski. Punktem wyjścia do stworzenia takiego wykazu państw była lista największych światowych importerów według danych Światowej Organizacji Handlu. Następnie przedmiotem oceny były dane odnoszące się m. in.: do tempa wzrostu PKB, poziomu PKB *per capita*, aktualnej i przewidywanej liczby ludności, ze szczególnym uwzględnieniem ludności w wieku produkcyjnym, stopy bezrobocia, pozycji w rankingu łatwości prowadzenia biznesu (*Ease of Doing Business Index*), a także procedur celnych stosowanych w wybranych krajach.

W rozdziale trzecim, pt. *Fundusze unijne wspierające eksport*, opisano instrumenty oferowane przedsiębiorcom, które służą promocji eksportu. Jak wynika z przeprowadzonych badań, instrumenty te były w okresie 2007–2013 bardzo rozproszone w różnych instytucjach i programach. Część przedsiębiorców, planujących rozwój eksportu, mogła korzystać z programu „Innowacyjna Gospodarka”, programu „Rozwój Polski Wschodniej”, wreszcie z regionalnych programów operacyjnych, zarządzanych przez władze regionalne na szczeblu województwa. Analizie poddano przede wszystkim kryteria formalne i merytoryczne, które były stosowane przy wyborze projektów.

Autor wykazał w tej części pracy doktorskiej, że dostępność promocyjnych instrumentów wsparcia eksportu była w znacznym stopniu determinowana takimi czynnikami, jak: wielkość przedsiębiorstwa, poziom dotychczasowej działalności eksportowej, a także przynależnością regionalną (kryterium siedziby firmy). Dokonana analiza pozwoliła stwierdzić, że ze wsparcia o charakterze promocyjnym wyłączone były przedsiębiorstwa zaliczane do dużych firm, czyli zatrudniające powyżej 249 osób, ponieważ instrumenty wsparcia, zgodnie z zasadami unijnymi, były adresowane wyłącznie do sektora MSP. Autor wskazał również na inne ograniczenia. Przykładowo, w instrumencie o nazwie „Paszport do Eksportu” kryteria formalne wyłączały firmy już mocno zaangażowane w działalność eksportową. Był to zatem instrument skierowany do „początkujących eksporterów”. Z kolei środki przeznaczone na realizację tzw. działania przewidziane w ramach programu „Innowacyjna Gospodarka”) mogły wspierać tylko wybrane akcje promocyjne w ramach ogólnych lub branżowych programów promocji, co automatycznie mogło wykluczać znaczną część przedsiębiorców. Kolejne różnice ujawniły się przy analizie programów regionalnych. W niektórych województwach firmy miały zapewniony dostęp do finansowania działań promujących na rynkach zagranicznych, w innych taki dostęp był

ograniczony, jeszcze w innych w ogóle go zabrakło, co w pewnym stopniu potwierdza słuszność przyjętych przez Autora hipotez roboczych.

W rozdziale czwartym, pt. *Prawne aspekty stosowania przez państwo pomocy proeksportowej*, dokonano weryfikacji tego, czy i w jakim zakresie Polska może stosować instrumenty wsparcia eksportu, a w jego drugiej części omówiono polskie akty prawne odnoszące się już bezpośrednio do poszczególnych instrumentów proeksportowego wsparcia.

W celu tej weryfikacji hipotezy czwartej przedstawiono wyniki badań na temat międzynarodowych i regionalnych ograniczeń w stosowaniu proeksportowej pomocy. Ze względu na udział Polski w strukturach Światowej Organizacji Handlu, Unii Europejskiej oraz Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju oraz ze względu na rolę tych instytucji w zakresie rozwoju międzynarodowej wymiany handlowej, im właśnie została poświęcona ta część pracy. Omówienie tych zagadnień jest także istotne o tyle, że pozwoliło na uzyskanie odpowiedzi na pytanie, czy kryteria wyboru projektów, stosowane w celu realizacji programów promocji eksportu (w ramach programów krajowych i regionalnych na lata 2007–2013), nie ograniczały możliwości uzyskania przez przedsiębiorców wsparcia ponad to, co wynikałoby z takich reguł. W szczególności dotyczyło to zasad udzielania pomocy publicznej i pomocy *de minimis* w ramach Unii Europejskiej. Takie założenie zostało bowiem przyjęte w jednej z hipotez. Reguły te odnoszą się przede wszystkim do takich kwestii, jak: subsydia, konkurencja na rynku unijnym, pomoc publiczna, pomoc *de minimis*.

Rozdział piąty, pt. *Szczególnie wysoko oceniam rozdział piąty p.t. Ocena wybranych instrumentów promocji eksportu w kontekście potrzeby dywersyfikacji jego kierunków*. Został on poświęcony ocenie wybranych instrumentów promocji eksportu w Polsce i jej regionach/województwach. Rozdział ten obejmuje syntetyczne podsumowanie wyników badań przeprowadzonych w poprzednich rozdziałach, Autor potwierdził pozytywną weryfikację głównej hipotezy rozprawy stanowiącej, że zasady wdrażania instrumentów promocji eksportu w niewystarczającym stopniu odpowiadały na potrzebę geograficznej dywersyfikacji polskiego eksportu.

Ostateczne wnioski poprzedzono również oceną samych przedsiębiorców, co do posiadanej wiedzy na temat istnienia takich instrumentów oraz ich skuteczności i użyteczności. W tym celu przywołano wyniki badań Komisji Europejskiej, Instytutu Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Stowarzyszenia Eksporterów Polskich, jak i Banku Pekao S.A.

Wyniki przeprowadzonych analiz zaprezentowanych instrumentów służących wspieraniu

eksportu wskazują, że ocena skuteczności ich oddziaływania nie może być jednoznaczna. Należy się zgodzić z Autorem, że poza wsparciem realizowanym z tzw. działania 6.5.2 (program „Innowacyjna Gospodarka”), ich wpływ na preferowanie tych projektów, które przyczyniałyby się do geograficznej dywersyfikacji polskiego eksportu był znikomy.

W podsumowaniu tego rozdziału przedstawiono propozycje zmian, jakich można by, czy nawet należałoby dokonać w kolejnym okresie programowania środków unijnych, w celu zwiększenia dostępu firm do instrumentów wsparcia i zwiększenia siły ich oddziaływania, w kontekście potrzeby silniejszej dywersyfikacji geograficznej polskiego eksportu. Propozycje te opierają się na koncepcji uproszczenia dostępu do działań promocyjnych wspierających eksport, jako jednego z instrumentów cechujących się szczególnie wysoką skutecznością. Pozwoliłoby, to jak uważa słusznie Autor, startować w konkursie o unijne wsparcie prawie każdej firmie z sektora MSP, przy odpowiednim poziomie kryteriów merytorycznych fakultatywnych, tzn. takich które niepotrzebnie nie ograniczałyby wsparcia, a jednocześnie dawałyby możliwość premiowania przedsiębiorców gotowych angażować się na odległych, pozaeuropejskich rynkach.

W Zakończeniu pracy, obok podsumowania treści zawartych w poszczególnych rozdziałach – sformułowano wnioski i rekomendacje na przyszłość. Pracę zamyka Bibliografia oraz zamieszczony po niej Aneks.

W recenzowanej rozprawie doktorskiej wykorzystano różnorodne metody badawcze- od prostych metod opisowych opartych na analizie literatury przedmiotu, po złożone metody oparte na wykorzystaniu modeli statystycznych. Praca ma charakter analityczno-empiryczny z odniesieniami to badań teoretycznych, głównie związanych z dywersyfikacją i specjalizacją eksportową.

Zalety rozprawy doktorskiej:

- Bardzo szczegółowa i głęboka warstwa analityczna i porównawcza rozprawy, oparta na bogatym materiale statystycznym organizacji międzynarodowych i instytucji krajowych o zasięgu centralnym i regionalnym, prezentujących szerokie spektrum wyników badań zawartych w raportach krajowych i zagranicznych, dotyczących zarówno skali makroekonomicznej jak i rezultatów osiąganych przez przedsiębiorstwa, głównie sektor MSP (w tym zwłaszcza eksporterów wyspecjalizowanych).
- Bardzo dobrze oceniam również analizę barier i skali ułatwień w prowadzeniu biznesu na najbardziej liczących się rynkach zagranicznych i przeprowadzony z tego tytułu ranking czołowych importerów.
- Na wysoką ocenę zasługuje również bardzo kompleksowa analiza skuteczności programów, funduszy i instrumentów UE, ukierunkowanych na wspieranie eksportu polskich

przedsiębiorstw, przy jednoczesnym uwzględnieniu ograniczeń i regulacji prawnych wynikających z przepisów instytucji ponadnarodowych o zasięgu europejskim i globalnym.

Uwagi krytyczne i sugestie polemiczne dla Autora:

1. Wyciąganie wniosków z przeprowadzonych analiz w pracy ma miejsce bez odniesień do teorii zarówno handlu międzynarodowego: np. zwłaszcza do teorii *intra-firm trade*, jak i w części dotyczącej współpracy z Unią Europejską do teorii integracji handlowej, wyjaśniającej przyczyny i efekty większości opisanych przez Autora zjawisk w handlu. Powinno to mieć miejsce w powiązaniu z teorią przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w odniesieniu do współpracy między Polską a krajami UE jak i handlu z krajami tzw. trzecimi. Chodzi tu głównie o ocenę skali zaangażowania inwestycyjnego w filiach utworzonych przez zarówno firmy z wysokorozwiniętych krajów UE jak i z krajów spoza UE w Polsce i ich skłonność do eksportu na rynki zagraniczne. Z pewnością tego typu odniesienia dałyby Autorowi możliwość bardziej syntetycznych wyjaśnień analizowanych zjawisk w oparciu o teorię, choć zgadzam się, że nie dałyby możliwości pełnego wyjaśnienia tak wysokiego stopnia eurocentrycznego zaangażowania polskich eksporterów i aż tak słabej ekspansji na rynki pozaeuropejskie, jak wynika to z zaprezentowanych w pracy wyników wykonanych analiz statystycznych, pomimo promowanej przez Komisję Europejską od roku 2006 Strategii: *GLOBAL EUROPE*.
2. Sądzę jednak, że być może moje uwagi pozwolą Autorowi rozwijać w przyszłości swoje dalsze badania w tym kierunku, co oznacza weryfikację przydatności tych teorii do wyjaśnienia przynajmniej części analizowanych w tej pracy zjawisk.

Praca opiera się na bardzo bogatej liczącej ponad 200 pozycji bibliografii, w tym również na materiałach źródłowych i danych statystycznych oraz na materiałach źródłowych z oficjalnych stron internetowych wymienionych wcześniej w recenzji organizacji ponadnarodowych, instytucji centralnych i regionalnych w Polsce. Pozytywnie należy ocenić wysiłek Autora w zakresie posługiwania się tak bogatą literaturą przedmiotu dla pozytywnej weryfikacji postawionych w pracy hipotez badawczych. Świadczy to o dobrym warsztacie badawczym i zdolności do prowadzenia własnych badań w przyszłości.

Reasumując pragnę podkreślić, że recenzowana rozprawa jest bardzo wartościowym dziełem. Autor wykazał się również dobrze opanowanym warsztatem naukowym. Poza walorami poznawczymi recenzowana praca posiada również zalety aplikacyjne, pozwalające na wykorzystanie jej w praktyce, zwłaszcza urzędów centralnych i regionalnych w Polsce

odpowiedzialnych za politykę rozwojową , w tym proeksportową.

Zgłoszone przeze mnie w recenzji uwagi, nie obniżają mojej generalnie pozytywnej oceny recenzowanej rozprawy doktorskiej. Uważam, że wysiłki Autora zostały uwieńczone bardzo dobrym wynikiem.

Niniejszym stwierdzam, że recenzowana praca mgr Michała Kołtuniaka p. t. Rola funduszy europejskich w dywersyfikacji polskiego eksportu spełnia wymogi ustawowe stawiane rozprawom doktorskim i wnoszę o dopuszczenie do jej publicznej obrony.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'H. Kotuniak', is written in a cursive style.