

RECENZJA

rozprawy doktorskiej Pana Maika Doeringa pt. „Auslandsaktivitaeten von Konsumgueterherstellern am Beispiel deutscher KMU (Aktywność producentów dóbr konsumpcyjnych na rynkach zagranicznych na (przykładzie niemieckich małych i średnich przedsiębiorstw)“.

Promotor: dr hab. Krzysztof Safin , prof. nadzw. WSB

Praca przedkładana na Wydziale Finansów i Zarządzania Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu.

W recenzji dokonano oceny zasadniczych aspektów rozprawy doktorskiej, a mianowicie:

- wyboru problematyki badawczej i uzasadnienia wyboru tematu,
- celu i hipotez badawczych,
- źródeł informacji i metod badawczych,
- struktury i zawartości merytorycznej dysertacji,
- oraz sformułowano konkluzję kwalifikacyjną całej dysertacji.

1. Problematyka badawcza i uzasadnienie wyboru rozprawy doktorskiej

Podjętą w rozprawie doktorskiej problematykę uważam za ważną i aktualną. Przedsiębiorstwa wytwarzające dobra konsumpcyjne mają duże znaczenie w gospodarce niemieckiej. 98% z nich zalicza się sektora do małych średnich przedsiębiorstw (MSP). Generują one 25 % obrotu sektora MSP. Prowadzą działalność eksportową, osiągając przy tym 1/4 obrotu za granicą. Jednocześnie w ostatnim okresie obserwuje się rosnącą dynamikę wartości eksportu tych przedsiębiorstw. Ponadto przedsiębiorstwa

wytwarzające dobra konsumpcyjne planują w przyszłości wejścia na nowe rynki zagraniczne. Z drugiej strony można zauważyć, iż zarówno w piśmiennictwie, jak i w badaniach empirycznych brak jest prac, któryby w sposób kompleksowy podejmowały problematykę wejścia na rynki zagraniczne przez przedsiębiorstwa wytwarzające dobra konsumpcyjne. Wychodząc z przedstawionych uwarunkowań chciałabym podkreślić słuszność i trafność wyboru tematu w kontekście intencji, celowości i wymagań stawianym pracom doktorskim. Otóż zakładając, że intencją rozpraw doktorskich, ogólnie rzecz biorąc, jest istotny przyczynek lub wkład do rozwoju metod badanych zjawisk, bądź także analiza zjawisk występujących w rzeczywistości, której wyniki oczywiście mogą posiadać istotne znaczenie dla praktyki gospodarczej, należy uznać, iż temat pracy doktorskiej Pana Maika Doeringa jest właściwy i w pełni uzasadniony oraz ma duże znaczenie z punktu widzenia potrzeb praktyki życia gospodarczego. Prezentowana rozprawa wpisuje się w nurt badań nad kluczowymi zagadnieniami umiędzynarodowienia małych i średnich przedsiębiorstw. Wyniki przedstawionych przez Autora badań empirycznych mogą być pomocne dla menedżerów przy podejmowaniu decyzji w procesie planowania wejścia na rynek zagraniczny.

2. Podstawowa hipoteza i cel badawczy rozprawy doktorskiej

Jako główny cel rozprawy Autor przyjął identyfikację warunków ramowych i kryteriów decyzyjnych przyjmowanych przez producentów z przemysłu dóbr konsumpcyjnych podczas wejścia na rynki zagraniczne (strona 6).

Jednocześnie Autor sformułował postawił 8 hipotez badawczych :

- Hipoteza 1: Wejście na rynek w charakterze innowatora prowadzi do lepszej realizacji celu wejścia na rynek polegającego na wygenerowaniu obrotu w porównaniu z wejściem na rynek w charakterze imitatora.
- Hipoteza 2: Samodzielne wejście na rynek prowadzi do lepszej realizacji celu wejścia na rynek polegającego na wygenerowania obrotu w

porównaniu z wejściem na rynek w charakterze podmiotu zewnętrznego.

- Hipoteza 3: Stosowanie takiej samej reklamy, jak w kraju, z którego pochodzi przedsiębiorstwo, poprawia realizację celu wejścia na rynek polegającego na wygenerowaniu obrotu w porównaniu z wejściem na rynek bez stosowania reklamy.
- Hipoteza 4: Porozumienie z działem handlu, zwłaszcza co do kwestii logistyki, poprawia realizację celu wejścia na rynek polegającego na wygenerowaniu obrotu w porównaniu z wejściem na rynek bez porozumienia.
- Hipoteza 5: Im mniej konfliktowa będzie konfrontacja z konkurentami tym lepiej zostanie zrealizowany cel wejścia na rynek polegający na wygenerowaniu obrotu.
- Hipoteza 6: Im lepsza będzie współpraca z partnerami biznesowymi tym lepiej zostanie zrealizowany cel wejścia na rynek w postaci wygenerowania obrotu.
- Hipoteza 7: Im silniejsza jest konkurencja, tym większe jest znaczenie unikalnej cechy własnego produktu wyróżniającej go wśród produktów konkurencji dla lepszej realizacji celu wejścia na rynek polegającego na wygenerowaniu obrotu.
- Hipoteza 8: Im bardziej różnią się zachowanie zakupowe na rynkach zagranicznych od takiego zachowania w kraju, w którym przedsiębiorstwo ma siedzibę, tym większe znaczenie ma sprzedaż produktu nieidentycznego z produktem w kraju pochodzenia (tzn. produktu podobnego lub innego) dla polepszenia realizacji celu wejścia na rynek polegającego na wygenerowaniu obrotu.

Postawione hipotezy, w moim przekonaniu są trafnie postawione i dobrze porządkują dalszy tok postępowania badawczego. Postawienie ww. hipotez umożliwiło Autorowi dobre zaplanowanie badań, sprzyjało lepszemu opracowaniu narzędzi badawczych, a także chroniło go przed pominięciem

ważnych aspektów badanego problemu, bądź zabrnieniu w obszary niezwiązane ściśle z przedmiotem badań.

Oceniając cel i hipotezy, można uznać, że są one prawidłowo i właściwie sformułowane oraz adekwatne do postawionego problemu badawczego. Zarówno problem badawczy, jak i hipotezy badawcze mają zakresy uzasadniające przygotowanie rozprawy awansowej. Wyrażam również ogólną opinię, iż Doktorant w pełni zrealizował założony cel swojej rozprawy, prezentując opracowanie o właściwych walorach merytorycznych i poszukiwawczych, w pełni odpowiadających wymogom rozprawy doktorskiej.

Podsumowując, uważam, że podjęta problematyka rozprawy jest ważna, została poprawnie określona i odpowiednia do rangi rozprawy doktorskiej.

3. Źródła informacji i metody badawcze

Rozważania podjęte w pracy opierają się zarówno na studiach literatury przedmiotu, jak i wynikach własnych badaniach empirycznych.

Praca opiera się na wynikach badań ilościowych przeprowadzonych w 100 przedsiębiorstwach, wytwarzających dobra konsumpcyjne odnośnie procesów i warunków wejścia na rynek zagraniczny. Poza badaniami ilościowymi zastosowano również wywiad grupowy z menedżerami uczestniczącymi w procesie planowania i realizacji strategii wejścia na rynki, w takich krajach, jak Japonia, Austria, Szwajcaria i Polska. Wykorzystano również metody analizy statystycznej do analizy danych i wyników badawczych ora weryfikacji hipotez.

Należy podkreślić, że przyjęta procedura badania jest właściwa i umożliwia przeprowadzenie weryfikacji hipotez badawczych, jak również formułowanie wniosków i opinii o większym stopniu ogólności. Dokonując oceny zastosowanych w rozprawie metod badawczych uważam, iż stworzyły one Autorowi możliwość weryfikacji wszystkich hipotez badawczych, jak również zrealizowania głównego celu rozprawy.

4. Struktura i zawartość merytoryczna dysertacji

Rozprawa doktorska składa się ze wstępu, sześciu rozdziałów, bibliografii, spisu tabel oraz załączników. Całość obejmuje 412 stron wydruku komputerowego, z czego 286 stron stanowi zasadniczą część rozprawy. Wszystkie części rozprawy stanowią merytorycznie uzasadnioną całość, podporządkowaną realizacji celu i weryfikacji przyjętych hipotez rozprawy.

Przechodząc do szczegółowej oceny treści i zawartości rozprawy pragnę zwrócić uwagę, że tytuł jest w pełni zgodny z treścią i prezentowaną problematyką.

Przyjętym celom w rozprawie został podporządkowany jej układ. Praca składa się z sześciu rozdziałów merytorycznych, które można syntetycznie ująć w trzy zasadnicze części. Pierwsza z nich zawiera wyjaśnienie na gruncie teoretycznym obiektu rozważań – małych i średnich przedsiębiorstw oraz internacjonalizacji przedsiębiorstw. Druga część ma charakter metodologiczny i koncentruje się na sformułowaniu modelu badawczego. Natomiast w części trzeciej pracy zaprezentowano wyniki badań empirycznych przeprowadzonych w celu weryfikacji przyjętych hipotez.

Rozdział pierwszy zatytułowany *„Małe i średnie przedsiębiorstwa. Pojęcie. Istota i znaczenie w gospodarce niemieckiej”*. Autor rozpoczyna swoje rozważania od wyjaśnienia podstawowych pojęć : małych i średnich przedsiębiorstw, klasy średniej oraz przedsiębiorstw rodzinnych. Ponadto dokonuje rozgraniczenia jakościowego małych i średnich przedsiębiorstw, podając kryteria jakościowe wyróżniania tych dwóch grup przedsiębiorstw. W dalszej części rozdziału zawarta jest charakterystyka małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce niemieckiej oraz producentów dóbr konsumpcyjnych. Omawiając znaczenie MSP w gospodarce niemieckiej Autor słusznie stosunkowo dużo miejsca poświęca aktywności zagranicznej MSP. Przedstawione dane świadczą o tym, iż małe i średnie przedsiębiorstwa odgrywają duże znaczenie, stanowią fundament stabilności zatrudnienia i dochodu oraz przyczyniają się do stabilizacji koniunktury gospodarczej w Niemczech. Natomiast w porównaniu międzynarodowym, odznaczają się

niższą innowacyjnością, niższym udziałem kapitału własnego oraz wyższą jakością oraz stosunkowo dobrym poziomem obsługi klienta i konkurencyjnością cenową. Szkoda, że nie Autor nie pokusił się o porównanie przedsiębiorstw z sektora MSP w Niemczech i przedsiębiorstw wytwarzających dobra konsumpcyjne z innymi krajami UE.

Rozdział drugi zawiera rozważania dotyczące internacjonalizacji przedsiębiorstw. Autor zaprezentował w nim teorie takie teorie, jak decyzyjne, handlu zagraniczne oraz internacjonalizacji. Z punktu widzenia problematyki pracy, szczególnie ważne, moim zdaniem, są zaprezentowane w tym rozdziale wyzwania dotyczące wejścia na rynek producentów dóbr konsumpcyjnych. Nawiązując do znanych koncepcji teoretycznych, w tym teorii ryzyka, zachowania konsumentów, czy koncepcji zasobowej, globalizacji, Autor stwierdza, że wyzwania stojące przed producentami dóbr konsumpcyjnych przy wejścia na rynki zagraniczne znacznie różnią się w porównaniu do producentów dóbr inwestycyjnych. Autor dokonuje podsumowania teorii, wskazując na istotne treści i ich zalety dla teoretycznej części pracy.

Oceniając treść rozdziałów 1-2 uważam, że zakres przedstawionych zagadnień, jak i merytoryczna ich strona, jest wystarczająca z punktu widzenia przyjętego celu. Doktorant precyzyjnie omówił podstawowe pojęcia i teorie przydatne do objaśnienia procesów wchodzenia przedsiębiorstw na rynki zagraniczne, wyodrębnienia celów i warunków rynkowych, które muszą spełniać przedsiębiorstwa przy planowaniu procesu wejścia na rynki zagraniczne.

Druga część pracy ma charakter metodologiczny i obejmuje rozdziały 3 - 4 Rozważania w rozdziale trzecim Doktorant rozpoczyna od omówienia badawczego, który był podstawą dalszych badań (s. 84). W ramach modelu wyodrębnił te cele, które wywodzą się z teorii celów przedsiębiorstwa o charakterze ekonomicznych (obrót, dopływ kapitału, zmniejszenie kosztów, udział rynkowy, korzyści podatkowe), cele ekologiczne i wspierające cel (image, znajomość marki). Następnie wyodrębnia cele wejścia przedsiębiorstw na rynki zagraniczne, również w podziale na cele ekonomiczne, ekologiczne i

wspierające. Ważna część modelu obejmuje opcji działania w warunkach wybranych celów, które podzielił na 2 obszary związane ze strategiami wyboru rynku i strategiami postępowania z konkurentami. Ostatnia część modelu badawczego dotyczy warunków rynkowych jaki muszą spełniać przedsiębiorstwa wchodząc na rynki zagraniczne (warunki specyficzne, kulturowe i o charakterze gospodarczo-polityczno-prawnym). Autor precyzyjnie omawia poszczególne części modelu, wiążąc je następnie z przyjętymi we wstępie pracy hipotezami. Końcowa część rozdziału dotyczy określonych opcji wejścia przedsiębiorstw na rynek i sposobów realizacji. Szczegółowa charakterystyka poszczególnych elementów modelu jest celowa z p.w. późniejszego nawiązania do hipotez oraz zobrazowania ważnych parametrów niezbędnych do osiągnięcia celu wejścia na rynek polegającego na wygenerowaniu obrotu, co zostało przedstawiono w punkcie 3.2. i 3.3. pracy.

Rozdział czwarty zawiera omówienie podstawowych celów założeń i metod przyjętych w badaniach empirycznych. Punktem wyjścia rozważań jest określenie celów badań empirycznych. Autor przyjął, iż głównym celem prowadzonych badań empirycznych jest weryfikacja sformułowanych hipotez. Ponadto przyjął też cele dodatkowe, m.in. polegające na sprawdzeniu, czy potwierdza się najważniejszy cel wejścia na rynek polegający na wygenerowaniu obrotu oraz cele na rynkach zagranicznych i w kraju macierzystym są identyczne (s. 133-134). Ponadto Autor precyzyjnie omówił zasady wyboru grupy badawczej, wyboru instytutu przeprowadzającego badania empiryczne, przygotowania i przeprowadzenia wywiadów, treść wywiadu (10 kompleksów tematycznych). Stosunkowo dużo miejsca Autor poświęcił prezentacji metod oceny oraz analizy danych, jak też kryteriów oceny badań jakościowych.

Biorąc pod uwagę tę część pracy, na uwagę zasługuje przede wszystkim opracowany przez Autora model badawczy i jego operacjonalizacja, co było przydatne do zaplanowania i przeprowadzenia badań empirycznych.

Za najbardziej wartościową część pracy należy uznać część empiryczną pracy, która jest udaną próbą weryfikacji hipotez zawartych we wstępie, a także realizacji celu pracy.

W rozdziale piątym zaprezentowano wyniki badań przeprowadzonych metodą wywiadu telefonicznego. Punktem wyjścia jest prezentacja próby badawczej. Przeprowadzono 100 wywiadów, których przeciętny czas trwania wynosił około 24 minut.

Wyniki badania zaprezentowano, biorąc pod uwagę 10 grup tematycznych, tj.

- kraj docelowy,
- przebieg procesu od momentu planowania aż do wejścia na rynek,
- cele przedsiębiorstwa,
- cele wejścia na rynek,
- warunki rynkowe panujące w danym kraju,
- środki procedury stosowane przy wejściu na rynek,
- warunki, które powinno spełniać przedsiębiorstwo przy wchodzeniu na rynek,
- sukces na rynku/ wyjście z rynku,
- doradztwo przy wchodzeniu na rynek.

W kolejnym etapie Autor wyniki badań związane z weryfikacją hipotez oraz porównania warunków rynkowych, które wyodrębniono w modelu badawczym (warunki rynkowe wg. regionów oraz warunki gospodarczo-polityczne-prawne), Z rozważań wynika, iż większość hipotez potwierdziła się. Nie dotyczy to jednak, hipotez 1, 5 i 8. I tak przykładowo, hipoteza pierwsza, zakładająca, iż wejście na rynek w charakterze innowatora prowadzi do lepszej realizacji celu wejścia na rynek polegającego na wygenerowaniu obrotu w porównaniu z wejściem na rynek w charakterze imitatora. Z badań wynika, iż większość badanych przedsiębiorstw wkraczała na rynki zagraniczne jako imitator. Podobne wnioski Autor sformułował odnośnie weryfikacji tezy 5 i 8.

W rozdziale szóstym omówiono wyniki badań jakościowych, przeprowadzonych metodą wywiadu grupowego z właścicielami przedsiębiorstw lub osobami odpowiedzialnymi za działalność międzynarodową przedsiębiorstw. Wywiad przeprowadzono 29 kwietnia 2016 r. Celowość przeprowadzenia wywiadów nie budzi zastrzeżeń. Bowiem od okresu przeprowadzenia badań ilościowych(2011r.) upłynęło 5 lat, co może sugerować iż warunki i opcje działania przedsiębiorstw w tym okresie mogły ulec zmianie. Wywiad obejmował trzy grupy pytań. Pierwsza część zawierała pytania dotyczące hipotez. Druga część dotyczyła zagadnień, które powinny być objęte badaniami w przyszłości. W ostatniej części zawarto pytania dotyczące wykorzystania wyników badań. Rozdział zakończono podsumowaniem wyników badań.

Praca zakończona jest podsumowaniem i wnioskami wraz z informacjami odnośnie ograniczeń, które wystąpiły w badaniu.

Biorąc pod uwagę sposób analizy i prezentacji uzyskanych wyników, należy podkreślić bardzo dobre przygotowanie Doktoranta do badań. Wskazuje na to zarówno sposób konstrukcji kwestionariusza wywiadu, jak też analiza i prezentacja uzyskanych odpowiedzi oraz sposób formułowania wniosków. Pozytywnie oceniam podsumowanie pracy, w którym Autor ustosunkował się do realizacji celu i hipotez badawczych. Układ pracy oceniam jako logiczny i merytorycznie uzasadniony.

Konkluzja klasyfikacyjna

Sumując chciałabym podkreślić, iż rozprawa doktorska Pana Maika Doeringa posiada nie tylko wartość wzbogacającą wiedzę w przedmiocie badań, ale też ma dużą przydatność praktyczną. Prezentowana rozprawa zawiera duży ładunek poznawczy oraz aplikacyjny, który znacznie wzbogaca wiedzę w zakresie internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw. Do walorów tej pracy zaliczam ponadto :

- trafny wybór tematu, który jest aktualny i ważny,

- wyraźnie określony cel, którego wybór poparty jest na studiami literatury krajowej i zagranicznej,
- wykorzystanie w pracy aktualnej i bogatej literatury przedmiotu. Znajduje to odzwierciedlenie zarówno w przypisach, jak i końcowej bibliografii
- umiejętność postawienia tezy i hipotez badawczych, które w sposób przekonujący udowadnia i trafnie formułuje wnioski,
- oparcie rozważań na wynikach własnych badań empirycznych. Przytoczone wyniki badań pozwoliły Doktorantowi zweryfikować hipotezy,
- oryginalność badań, przejawiająca się tak w zakresie zdefiniowania problemu, jak i w przyjętej metodzie badawczej, oraz w spojrzeniu na całość problematyki.

W świetle powyższej oceny zawartości rozprawy doktorskiej pragnę stwierdzić, że stanowi ona oryginalne rozwiązanie zagadnienia naukowego. Rozprawa ta w pełni spełnia wymagania stawiane rozprawom doktorskim w świetle ustawy o tytule naukowym i stopniach naukowych. Wnoszę o jej dopuszczenie do publicznej obrony.

Krystyna Poznańska