

Prof. dr hab. Nelly Daszkiewicz  
Politechnika Gdańska  
Wydział Zarządzania i Ekonomii  
Katedra Ekonomii  
e-mail: ndasz@zie.pg.edu.pl

Gdańsk, 14.09.2023

## **RECENZJA ROZPRAWY DOKORSKIEJ**

**mgr Cao Son Nguyen**

**pt. „*Entry strategies of Polish enterprises into the Vietnamese market under the conditions of European Union-Vietnam Free Trade Agreement (EVFTA)*”**

**przygotowanej**

**pod kierunkiem naukowym prof. dr hab. Jana Jeżaka i dr Grażyny Kędzi**

### **1. Podstawy formalno-prawne przygotowania recenzji.**

Podstawą przygotowania recenzji jest pismo Pani Przewodniczącej Komisji UŁ prof. dr hab. Ewy Walińskiej do spraw stopni naukowych w dyscyplinie nauki o zarządzaniu i jakości z dnia 14.07.2023 roku, informujące mnie, że Komisja Uniwersytetu Łódzkiego do spraw stopni naukowych w dyscyplinie nauki o zarządzaniu i jakości na posiedzeniu 3 lipca 2023 r. powołała mnie na recenzenta rozprawy doktorskiej mgr Cao Son Nguyen pt. "*Entry strategies of Polish enterprises into the Vietnamese market under the conditions of European Union-Vietnam Free Trade Agreement (EVFTA)*".

### **2. Ocena merytoryczna**

#### **2.1. Znaczenie problematyki podjętej w recenzowanej rozprawie**

Recenzowana dysertacja porusza problematykę strategii wejścia polskich przedsiębiorstw na rynek wietnamski w warunkach strefy wolnego handlu utworzonej pomiędzy UE i Wietnamem (European Union-Vietnam Free Trade Agreement (EVFTA)), która funkcjonuje od 01 sierpnia 2020 roku. Wybór tej problematyki jest uzasadniony rosnącą integracją gospodarek różnych krajów. Integracja ekonomiczna wpływa na przyspieszenie procesu internacjonalizacji przedsiębiorstw na co wskazują m.in. doświadczenia Unii Europejskiej. Wpływ relatywnie nowej strefy wolnego handlu (EVFTA) na umiędzynarodowienie przedsiębiorstw działających w jej strukturach jest jeszcze słabo zbadany.



Dlatego też podjęcie problematyki internacjonalizacji przedsiębiorstw funkcjonujących w ugrupowaniu integracyjnym, a w szczególności sposobów wejścia na rynek wietnamski oceniam pozytywnie. Zagadnienie to jest ważnym problemem badawczym, który uzasadnia jego realizację w ramach pracy doktorskiej.

## **2.2. Ocena układu pracy**

Pracę cechuje klasyczny układ oraz spójna i logiczna struktura. Praca jest bardzo obszerna – liczy łącznie 315 stron podzielonych na wstęp, 5 rozdziałów oraz wnioski. Pozostałą część pracy stanowią: 5 załączników oraz spisy literatury, tabel, rysunków oraz streszczenie. Doceniam, iż Doktorant dołączył również aneks przedstawiający kwestionariusz ankietowy. Praca została napisana w j. angielskim.

Dwa pierwsze rozdziały mają charakter teoretyczny i stanowią prezentację istniejącego stanu wiedzy w zakresie istoty internacjonalizacji w różnych nurtach teoretycznych (rozdział 1) oraz strategii wejścia przedsiębiorstw na rynki międzynarodowe (rozdział 2). Rozdziały 3-5 stanowią empiryczną część dysertacji ponieważ przedstawiają metody badawcze (rozdział 3), charakterystykę rynku wietnamskiego (rozdział 4) oraz wyniki badań empirycznych (rozdział 5). Należy dodać, że w pracy udało zachować się proporcje między częścią teoretyczną i empiryczną.

## **2.3. Ocena doboru i wykorzystania źródeł literatury przedmiotu**

Pan mgr Cao Son Nguyen wykorzystał w pracy doktorskiej 463 pozycje bibliograficzne oraz 47 stron internetowych. Wykorzystane źródła są różnorodne i obejmują zarówno pozycje przygotowane w j. polskim jak i w j. angielskim, które zdecydowanie przeważają. Jednak najnowsza literatura przedmiotu, czyli wydana w ciągu ostatnich 5 lat przed zakończeniem pracy doktorskiej (od roku 2018) stanowi tylko ok. 9% całości (42 pozycje), co budzi pewien niedosyt odnośnie aktualności wykorzystanej literatury i znajomości najnowszych opracowań teoretycznych oraz wyników prowadzonych badań w analizowanym przez Doktoranta obszarze.

## **2.4. Ocena założeń badawczych - celu pracy, hipotez badawczych i metody badań.**

Doktorant za główny cel pracy postawił określenie strategii wejścia wykorzystywanych przez polskie przedsiębiorstwa wchodzące na rynek wietnamski oraz kierunki zmian w tych strategiach w warunkach strefy wolnego handlu EU-Vietnam, jak również zidentyfikowanie i analizę determinantów strategii wejścia Polskich przedsiębiorstw i, na podstawie tego, wskazanie efektywnej ścieżki wejścia na ten rynek (*„the main objective of the dissertation is to*

*determine the existing entry strategies used by Polish enterprises when entering the Vietnamese market and the directions of the changes in these strategies under the conditions of the EU-Vietnam Free Trade Area (EVFTA), as well as to identify and analyze the determinants of the entry strategies of the Polish enterprises and, based on that, to indicate an effective path to enter this market"* (s.7, 127.). Ponadto Doktorant wyznaczył 9 celów szczegółowych (2 cele teoretyczne i 7 celów empirycznych).

Doktorant wykorzystał w pracy doktorskiej kilka metod badawczych, tj. przegląd literatury przedmiotu, analizę danych wtórnych (*desk research*), badania ankietowe i wywiady pogłębione.

Z kolei celem badań empirycznych wyznaczonych przez Doktoranta była odpowiedź na 7 pytań badawczych.

Zastrzeżenia odnośnie postępowania badawczego budzi brak sformułowanej hipotezy badawczej/hipotez badawczych. Należy podkreślić, iż formułowanie hipotez jest, co do zasady, elementem tego procesu. Najogólniej, pytania badawcze i hipotezy badawcze są ze sobą ściśle powiązane. Hipoteza badawcza jest przewidywaniem odnośnie przyszłej odpowiedzi na sformułowane wcześniej pytanie badawcze. Dlatego też istotne jest, aby sformułować pytanie, a następnie także oczekiwaną odpowiedź, czego zabrakło w recenzowanej rozprawie doktorskiej. Ponadto, hipotezy badawcze są z reguły bardziej precyzyjne niż pytania badawcze i wymagają dobrej znajomości tematu. Doktorant, po przeprowadzeniu pogłębionych studiów literaturowych mógł je bez problemu sformułować.

## **2.5. Ocena merytoryczna odnosząca się do poszczególnych części rozprawy doktorskiej**

We wstępie dysertacji zawarte zostały wszystkie istotne informacje, w szczególności odniesienie do literatury przedmiotu, który uzasadnia podjęcie przez Doktoranta tematu pracy, cel główny, cele szczegółowe, problem badawczy, pytania badawcze wraz z uzasadnieniem zastosowanego w dysertacji postępowania badawczego. Ponadto, Doktorant wskazał lukę badawczą, tj., że badania dotyczące ekspansji polskich przedsiębiorstw na rynek wietnamski nie były dotychczas prowadzone, w szczególności w ramach niedawno utworzonej strefy wolnego handlu. Ponadto, jest to jedna z pierwszych prac poświęconych zagadnieniu IBI (*international business incubator*). W dalszej części wstępu opisana została struktura pracy oraz streszczenia poszczególnych rozdziałów.

Rozdział pierwszy (*Internationalization – a review of theoretical concepts*) jest rozdziałem teoretycznym, który przedstawia problem internacjonalizacji w różnych nurtach teoretycznych.

Na początku rozdział (p.1.1) mgr Cao Son Nguyen przedstawia istotę oraz motywy internacjonalizacji przedsiębiorstw. W dalszej części rozdziału (p.1.2) Doktorant omawia teorie i modele internacjonalizacji oraz dokonuje przeglądu wybranych teorii (p.1.3). Są to: teoria luki technologicznej (*technology gap theory*), teoria cyklu życia produktu (*product life-cycle theory*), teoria bezpośrednich inwestycji zagranicznych (*foreign investment theories*), teoria internalizacji (*internalization theory*), paradygmat eklektyczny (*eclectic paradigm, OLI framework*), teorie etapowe (*stage theories*), modele innowacyjne (*innovation-related models*), modele sieciowe (*network models*), koncepcje wczesnej internacjonalizacji (*concepts of early internationalization*), teorie zasobowe (*resource-based view*) oraz teoria instytucjonalna (*institutional theory*). Rozdział kończą krótkie wnioski. Lektura rozdziału teoretycznego wskazuje, że Doktorant dobrze zna literaturę przedmiotu jak również zauważa zmiany w podejściach teoretycznych, które dokonywały się w ciągu ostatnich kilku dekad.

Jednak, w mojej opinii, rozdział zyskałby, gdyby mgr Cao Son Nguyen, na co już wcześniej zwracałam uwagę, dokonał przeglądu najnowszej literatury przedmiotu, zwłaszcza odnośnie U-modelu (*the Uppsala Model*). Model Uppsalski na przestrzeni czterdziestu lat ewoluował bowiem wielokrotnie (w latach 2009, 2010, 2011, 2013, 2014, 2017) przechodząc wiele rozszerzeń i przekształceń, a proces jego ewolucji został opisany m. in. w pracy K. Wachy (Wach, K., 2021. *The evolution of the Uppsala model: Towards non-linearity of internationalization of firms*. *International Entrepreneurship Review* 7, 7–19.). Ponadto, Doktorant mógł rozszerzyć zagadnienie dystansu psychicznego (*psychic distance*), zwłaszcza, że z perspektywy polskich przedsiębiorstw rynek wietnamski jest właśnie rynkiem „odległym psychicznie” w wielu aspektach. Przegląd badań na temat został opisany m.in. w: Ciszewska-Mlinaric, M., Trąpczyński, P., 2016. *The Psychic Distance Concept: A Review of 25 Years of Research (1990–2015)*. *Central European Management Journal* 24, 2–32.

Rozdział drugi (*International market entry strategies*) recenzowanej dysertacji ma również charakter teoretyczny i dotyczy strategii wejścia przedsiębiorstw na rynki międzynarodowe. Rozdział rozpoczyna się od ogólnego omówienia koncepcji strategii internacjonalizacji przedsiębiorstwa (p.2.1.). Następnie Doktorant przedstawia klasyfikacje i charakterystyki tradycyjnych strategii wejścia przedsiębiorstw na rynki międzynarodowe (p.2.2.). W tej części rozdziału mgr Cao Son Nguyen wyjaśnia również istotę i klasyfikacje sposobów/metod (*modes*) wejścia przedsiębiorstw na rynki zagraniczne, co zwłaszcza istotne, według kryterium poziomu kontroli, ryzyka i zysków. Należy podkreślić, iż wszystkie metody (*modes*) wejścia na zagraniczne rynki zostały szczegółowo omówione przez Doktoranta co świadczy o dobrej znajomości omawianych zagadnień. W dalszej części rozdziału (p. 2.3), mgr Cao Son Nguyen opisuje międzynarodową inkubację przedsiębiorstw (*international business incubation, IBI*) jako nową strategię wejścia przedsiębiorstw na rynki zagraniczne. Następnie

Doktorant przedstawia ramy wejścia przedsiębiorstw na rynki międzynarodowe zaadaptowane w pracy doktorskiej. Szczególnie doceniam ich graficzną prezentację na rysunkach 12 (*the framework for entering the international market*) oraz 13 (*evolution of enterprise's decision on entry mode choice*) będących opracowaniami własnymi Doktoranta. Dalsza część rozdziału 2 dotyczy wyboru strategii wejścia na rynki zagraniczne (p.2.5). Rozdział kończy prezentacja wybranych badań strategii wejścia polskich przedsiębiorstw na rynki zagraniczne prowadzonych w latach 1991-2016 oraz wnioski podsumowujące (p.2.6.).

W mojej ocenie rozdział byłby bardziej przejrzysty, gdyby Doktorant wyjaśnił kluczowe dla dysertacji pojęcia, jak: *factors*, *triggers*, *incentives* i *motives*. Kwestie te zostały omówione m.in. w pracy: Belniak, M. (2015). Factors stimulating internationalisation of firms: An attempted holistic synthesis. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 3(2), 125-140.

W rozdziale 3 (*research methodology*) mgr Cao Son Nguyen przedstawia wykorzystane w pracy doktorskiej metody badawcze. Na początku rozdziału (p. 3.1) Doktorant omawia cel główny, cele szczegółowe dysertacji oraz pytania badawcze. Jak już pisałam, pominięcie hipotez badawczych w procesie badawczym uważam za niefortunne. Następnie Doktorant przedstawia wykorzystane w pracy metody badawcze (p. 3.2). Analiza źródeł wtórnych (*desk research*) dotyczy przede wszystkim rynku wietnamskiego oraz strefy wolnego handlu utworzonej pomiędzy UE i Wietnamem. Drugim źródłem analizy empirycznej są 1) badania ankietowe przeprowadzone z wykorzystaniem kwestionariusza - ankietyzacja została przeprowadzona z wykorzystaniem techniki CAWI (*Computer Assisted Web Interview*), która jest obecnie najszybciej rozwijającą się metodą oraz 2) wywiady pogłębione (*in-depth interview*). Wywiady zostały przeprowadzone przez Doktoranta w 5 wybranych polskich przedsiębiorstwach działających na rynku wietnamskim. W dalszej części rozdziału (p.3.3) Doktorant charakteryzuje przedsiębiorstwa, w których przeprowadzone zostały badania ankietowe. Kwestionariusz został wysłany do 280 przedsiębiorstw, z czego otrzymano zwrot 56 wypełnionych kwestionariuszy. Wszystkie zostały zaakceptowane do analizy. Stopę zwrotu na poziomie 20% należy uznać za wysoką jak na polskie warunki. Ostateczna liczba respondentów (56) nie jest zbyt wysoka, jednak wystarczająca i spełniająca wymogi badawcze. W dalszej części pracy zostały omówione przedsiębiorstwa, z którymi mgr Cao Son Nguyen przeprowadził wywiady.

Rozdział 4 poświęcony został charakterystyce rynku wietnamskiego (*Characteristics of the Vietnamese market*). Mgr Cao Son Nguyen przedstawił dokładny opis kraju i jego gospodarki, w tym wybrane dane makroekonomiczne, inwestycje zagraniczne, rynek pracy i politykę monetarną. Ponadto, Doktorant opisał wpływ na gospodarkę Wietnamu takich zdarzeń jak pandemia Covid-19, wojna handlowa między USA i Chinami oraz wojna Rosja-Ukraina

(p.4.1). Następnie omówione zostało zagadnienie strefy wolnego handlu utworzonej pomiędzy UE i Wietnamem (EVFTA) (p.4.2). Jest to bardzo dokładny opis obejmujący umowy integracyjne Wietnamu z różnymi partnerami handlowymi oraz funkcjonowania EVFTA. Ostatnia część rozdziału dotyczy ekonomicznej współpracy między Polską i Wietnamem (głównie wielkość i struktura eksportu i importu).

Uważam, że rozdział jak i cała dysertacja zyskałyby, gdyby Doktorant przedstawił teoretyczną podstawę integracji ekonomicznej, w szczególności opisał efekty utworzenia stref wolnego handlu i unii celnych a dopiero później przeszedł do omówienia EVFTA. O ile zatem podstawy teoretyczne w obszarze internacjonalizacji są bardzo dobrze opisane, to na tym tle brak odniesienia do teorii integracji pozostawia pewien niedosyt.

Ostatni, piąty rozdział (*Entry strategies of Polish Enterprises into Vietnamese market under the conditions of the EVFTA – the results of empirical research*) przedstawia wyniki badań ankietowych nad problematyką strategii wejścia na rynki międzynarodowe oraz wyniki wywiadów pogłębionych. Materiał empiryczny zebrany w postaci odpowiedzi na pytania postawione w kwestionariuszu badawczym został poddany szczegółowej analizie. Doktorant przedstawił procentowe udziały poszczególnych odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu w rozdziale 3 (p.3.3). W mojej ocenie, praca byłaby bardziej przejrzysta gdyby ten opis znalazł się na początku rozdziału 5. Natomiast w rozdziale 5 mgr Cao Son Nguyen dzięki zastosowaniu skali Likerta, mógł zmierzyć ocenę badanych zdarzeń przez respondentów np. ocenę ważności trudności i barier wejścia przedsiębiorstw na rynek Wietnamu. Bardzo dobrze oceniam p. 5.2 rozdziału, w którym mgr Cao Son Nguyen przedstawia *case studies* pięciu przedsiębiorstw, tj. 1) Adamed Pharma S.A., 2) BHH Mikromed Sp. z o.o., 3) CORPO Sp. z o.o., 4) Transfer Multisort Elektronik Sp. z o.o., 5) Polviet Travel Ltd. Doktorant wykazał się umiejętnością projektowania, przeprowadzania i prezentacji tego typu badań. Szczególnie doceniam tabelę 46 (s.220), która umożliwia porównanie uzyskanych wyników.

We wnioskach, Doktorant zawarł podsumowanie całej pracy, zarówno jej części teoretycznej jak i empirycznej. Wskazał również na ograniczenia badawcze dysertacji.

## **2.6. Uwagi formalne i redakcja pracy**

Recenzowana rozprawa doktorska mgr Cao Son Nguyen została przygotowana bardzo starannie. Edycja tekstu jest prawidłowa, praca jest spójna, a myśl przewodnia wyraźnie widoczna. Przypisy dolne w części teoretycznej są sporządzone prawidłowo, edycja tabel, wykresów i rysunków nie budzi zastrzeżeń. Zostały one poprawnie opatrzone tytułami, numeracją i źródłami. Praca została napisana bardzo dobrym językiem i w ciekawy sposób.

Drobne uchybienia formalne znalazłam w bibliografii np. brak daty publikacji przy niektórych pozycjach.

## 2.7. Pytania problemowe

Po przeczytaniu rozprawy chciałabym zadać Doktorantowi dwa pytania, o odpowiedź na które proszę podczas publicznej obrony:

1. Która z teorii internacjonalizacji jest szczególnie istotna w kontekście uzyskanych wyników badań Doktoranta?
2. Które, zdaniem Doktoranta, czynniki stanowią największą barierę dla przedsiębiorstw w Wietnamie w rozwoju współpracy z firmami z krajów UE?

## 3. Wnioski i konkluzja końcowa

Zawarte w recenzji uwagi mają charakter polemiczny i nie umniejszają wartości rozprawy oraz jej pozytywnej oceny. Nie mam wątpliwości, że mgr Cao Son Nguyen posiada bardzo dobrą wiedzę z podjętej problematyki internacjonalizacji przedsiębiorstw, a w szczególności strategii wejścia przedsiębiorstw na rynki międzynarodowe.

Do najważniejszych walorów recenzowanej rozprawy zaliczam:

- ważność podjętego tematu, a zwłaszcza znalezienie i wypełnienie luki badawczej,
- przeprowadzenie przez Doktoranta gruntownych studiów literaturowych oraz przedstawienie wyników wielu przeprowadzonych wcześniej badań,
- właściwy dobór metod badawczych wraz z uzasadnieniem ich doboru oraz ich dokładny opis,
- rzetelne opracowanie wyników przeprowadzonych badań,
- bardzo dobry język - praca jest łatwa w odbiorze i ciekawie napisana,
- logiczną i spójną konstrukcję oraz przejrzystość.

Reasumując, stwierdzam że recenzowana rozprawa doktorska **mgr Cao Son Nguyen pt. „Entry strategies of Polish enterprises into the Vietnamese market under the conditions of European Union-Vietnam Free Trade Agreement (EVFTA)”** spełnia wymogi stawiane pracom doktorskim (Ustawa Prawo o Szkolnictwie Wyższym i Nauce), tj.:

- stanowi oryginalne rozwiązanie problemu naukowego,
- wykazuje ogólną wiedzę teoretyczną Doktoranta w dyscyplinie nauk o zarządzaniu i jakości,

- potwierdza umiejętność Doktoranta w zakresie samodzielnego prowadzenia pracy naukowej.

W związku z powyższym wnioskuję do Komisji Uniwersytetu Łódzkiego do spraw stopni naukowych w dyscyplinie nauki o zarządzaniu i jakości o jej dopuszczenie do publicznej obrony.

Nelly DuWhite-Wing