

Wrocław, 2017-08-01

**Prof. dr hab. Bogusława Drelich-Skulska**  
**Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu**  
**Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych**  
[boguslawa.drelich-skulska@ue.wroc.pl](mailto:boguslawa.drelich-skulska@ue.wroc.pl)

**RECENZJA ROZPRAWY DOKTORSKIEJ**  
**Po-Kai FANG**  
**pt. „Taiwanese and Polish Economic Policy towards SMEs”**  
**(promotor: dr hab. Marek Wróblewski, prof. nadzw. UW r.)**  
**Uniwersytet Wrocławski**  
**Wydział Nauk Społecznych**  
**Instytut Studiów Międzynarodowych**

Niniejsza recenzja zawiera następujące treści:

1. Dobór problematyki badawczej i tematu rozprawy
2. Cele pracy i hipotezy badawcze
3. Metody badawcze
4. Układ i treść pracy
5. Strona formalna pracy
6. Konkluzja końcowa

**1. Dobór problematyki badawczej i tematu rozprawy**

Problematyka determinant oraz barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) w krajowej oraz międzynarodowej przestrzeni gospodarczej zyskała na znaczeniu w dobie neoliberalizmu gospodarczego i rewolucji technologicznej, sprzyjających postępującej internacjonalizacji działalności tego typu przedsiębiorstw. MŚP odgrywają ważną rolę w gospodarce, stanowiąc źródło zatrudnienia, PKB oraz innowacji. W raporcie The Edinburgh Group czytamy, iż ponad 95% przedsiębiorstw świata należy do sektora MŚP, generując blisko 60% miejsc pracy oraz ponad 50% PKB. Bank Światowy z kolei szacuje, iż tylko w obrębie rynków wschodzących operuje obecnie 365-445 milionów firm sektora MŚP, w tym 55-70 milionów podmiotów mikro oraz 25-30 milionów podmiotów małych i średnich, tworzących tzw. sektor formalny, a także 285-345 milionów tzw. przedsiębiorstw

nieformalnych. W tym kontekście, w przedłożonej rozprawie doktorskiej stanowiącej, w świetle deklaracji autora (s.4), wkład do dyskusji na temat efektywności oddziaływania otoczenia politycznego, instytucjonalnego oraz prawnego na kondycję i potencjał sektora MŚP, poruszono aktualny i niezwykle istotny problem badawczy, pozostający w obszarze zainteresowania wielu wiodących ośrodków naukowych w świecie.

Małe i średnie przedsiębiorstwa to specyficzna kategoria podmiotów w biznesie międzynarodowym. Tworzy ona liczną, aczkolwiek mocno rozdrobnioną populację o ograniczonej bazie zasobów rzeczowych, finansowych i ludzkich, dysponującą jednak potencjałem niezbędnym do zagospodarowania rozmaitych nisz rynkowych, rozwoju innowacji o charakterze produktowym, procesowym, marketingowym czy organizacyjnym, jak również angażowania się w struktury sieciowe tworzone przez korporacje transnarodowe.

Wśród kluczowych atrybutów badanej grupy przedsiębiorstw autorzy tj. Connolly i in., Bell, Skowronek-Mielczarek, Rymarczyk, wymieniają kreatywną i elastyczną postawę w obliczu wahań koniunkturalnych, z czym związana jest mało sformalizowana, przejrzysta struktura organizacyjna, jak również skłonność do mobilizacji posiadanych zasobów, włączając środki prywatne właścicieli, w krytycznych okolicznościach. Dodatkowo, orientacja na wybrane segmenty rynku lokalnego oraz wąskie asortymenty towarów bądź usług ogranicza wpływ dekonunktury na kondycję tego rodzaju przedsiębiorstw.

Specyfika firm sektora MŚP determinuje przy tym formy oraz strategie ich internacjonalizacji, nie ulega bowiem wątpliwości, iż aktywności w zakresie penetracji rynków zagranicznych towarzyszy szereg barier i wyzwań, obcych wielkim korporacjom transnarodowym.

W tym miejscu należy zwrócić uwagę na definicję MŚP, jako że regulacje w tym zakresie istotnie się różnią w zależności od kraju. Ich zróżnicowanie jest wynikiem uwarunkowań historycznych, ścieżki rozwoju i struktury poszczególnych gospodarek narodowych. Autor słusznie powołuje się na szeroko stosowaną definicję jakościową pochodzącą z raportu Komitetu Boltana z 1971 roku (s.12), zestawia specyficzne progi zapisane m. in. w brytyjskich, japońskich i amerykańskich regulacjach krajowych, przywołując wreszcie – istotną w kontekście studium przypadku Polski – unijną definicję MŚP zapisaną w Rekomendacji 2003/361/EC.

W badaniach organizacji międzynarodowych tj. Bank Światowy, ONZ, czy OECD, mała i średnia przedsiębiorczość rozpatrywana jest m. in. pod kątem potencjalnego oddziaływania na spadek nierówności dochodowych i ubóstwa w społeczeństwie, aczkolwiek, podobnie jak w przypadku relacji przyczynowych z procesami wzrostu gospodarczego - jak

słusznie zresztą zauważa sam autor (s.11) - brak jest ku temu jednoznacznych przesłanek empirycznych. Jednakże, jak dowodził Beck i in., niepodważalny jest wpływ MŚP na poziom zatrudnienia, co z kolei determinuje procesy rozwojowe w gospodarce. Jednocześnie, na co wskazuje autor we wprowadzeniu odnośnie roli małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce (s.14-15), sektor MŚP charakteryzuje relatywnie niższy niż w przypadku dużych przedsiębiorstw wskaźnik przetrwania. Wynika to przede wszystkim z ograniczonego dostępu do kapitału, rynków, niesprzyjającego otoczenia biznesu oraz braku umiejętności menedżerskich (powołano się na reprezentatywne badania Connolly i in. opublikowane w 2012 roku). W tym miejscu autor, niejako uzasadniając dobór tematyki rozprawy, przekonuje, iż kondycja MŚP, w szczególności zaś wskaźnik przetrwania przedsiębiorstw i liczba start-upów, warunkowane są jakością otoczenia gospodarczego, politycznego i społecznego. To ostatnie jest regularnie analizowane przez szereg instytucji na świecie, tj. Bank Światowy, Międzynarodową Korporację Finansową, Światowe Forum Ekonomiczne, OECD, Instytut Rozwoju Zarządzania, które publikują raporty zawierające różne wskaźniki (m. in. MSME-Country Indicators, Enterprises Surveys, Main Science and Technology Indicators, Global Competitiveness Report, World Competitiveness Yearbook).

Autor odwołuje się do dorobku nowej ekonomii instytucjonalnej (NEI), upatrując w instytucjach determinant efektywnej alokacji zasobów w gospodarce. Nie ulega bowiem wątpliwości, iż jakość instytucji otoczenia biznesu może zarówno sprzyjać rozwojowi małej i średniej przedsiębiorczości, jak i ją ograniczać, wpływając na poziom kosztów transakcyjnych i ryzyko działalności operacyjnej. Co więcej, określone rozwiązania instytucjonalne natury formalnej mogą przynieść odmienne rezultaty w różnych krajach z uwagi na obowiązujące w danym miejscu normy nieformalne oraz mechanizmy ich egzekwowania (zagregowane ujęcie instytucji w NEI). W tym kontekście, wpisanie rozważań o instrumentach politycznych, instytucjonalnych i legislacyjnych stosowanych na Tajwanie i w Polsce w kontekście oddziaływania na kondycję i potencjał sektora MŚP w przywołany nurt badawczy uznać należy za prawidłowe i uzasadnione.

## **2. Cele pracy i hipotezy badawcze**

Cel rozprawy doktorskiej nie został określony wprost, aczkolwiek na stronie 4 czytamy, iż „intencją autora jest wkład do dyskusji o roli państwa w kształtowaniu otoczenia biznesu sprzyjającego rozwojowi przedsiębiorczości oraz wypełnianiu przez przedsiębiorców ich podstawowych funkcji w gospodarce w oparciu o studium przypadku dwóch państw: Tajwanu oraz Polski”. Przywołując kontekst wschodnioazjatyckiego modelu wzrostu, autor formułuje

hipotezę, jakoby rząd jako najważniejsza instytucja formalna pełnił rolę w zakresie kształtowania polityk oraz struktury instytucjonalnej dla kreowania i wspierania bardziej przyjaznego otoczenia umożliwiającego ograniczenie kosztów transakcyjnych i wzmocnienie pozycji małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce. Uzupełnieniem powyższego jest twierdzenie autora, iż „zestaw norm o charakterze nieformalnym oraz mechanizmy ich egzekwowania dopełniają zbiór czynników oddziałujących na procesy tworzenia oraz rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw”. Autor formułuje ponadto trzy zestawy pytań badawczych, które mają uporządkować i uszczegółwić proces badawczy (s.4-5):

- 1. Jak prowadzona jest polityka gospodarcza wobec sektora MŚP w Tajwanie i w Polsce? Które instytucje są przede wszystkim zaangażowane w polityczny proces decyzyjny, do jakiego stopnia instytucje sprzyjają, bądź utrudniają prowadzenie działalności gospodarczej przez sektor MŚP?*
- 2. Na ile rozbieżne są założenia i efekty działania instytucji w kontekście wkładu sektora MŚP do gospodarki? Czy tego rodzaju rozbieżności prowadzą do ograniczenia kosztów transakcyjnych i poprawy konkurencyjności sektora MŚP w Tajwanie i w Polsce?*
- 3. Jakie są kluczowe czynniki wewnętrzne i zewnętrzne sprzyjające i utrudniające funkcjonowanie sektora MSP w obu krajach? Jak wygląda sytuacja konkurencyjna sektora MŚP w obu krajach w kontekście aktualnej strategii i proponowanych zmian w polityce gospodarczej nowych administracji?*

Celem odpowiedzi na powyższe pytania badawcze w rozprawie doktorskiej nakreślono ramy instytucjonalne sektora MŚP w obu krajach (rozdziały 2-3) oraz dokonano oceny polityki gospodarczej adresowanej do tej kategorii przedsiębiorstw (rozdział 4). Natomiast, w ostatnim rozdziale dysertacji przeprowadzono analizę porównawczą i analizę SWOT otoczenia instytucjonalnego MŚP w obu krajach, a także sformułowano rekomendacje dla instytucji odpowiedzialnych za politykę względem sektora MŚP w Tajwanie i w Polsce (rozdział 5).

### **3. Metody badawcze**

Autor umiejętnie stosuje metody badawcze służące rozwiązaniu podjętego problemu badawczego, kompetentnie i przekonująco uzasadniając ich dobór (s. 5-8). Na potrzeby scharakteryzowania instrumentarium polityki gospodarczej wobec sektora MŚP w Tajwanie i w Polsce posłużono się metodą analizy narracyjnej. Strukturę wsparcia instytucjonalnego MŚP oraz procesy rozwoju klastrów przemysłowych opisano z wykorzystaniem analizy

systemowej, a przy prezentacji efektów realizowanej polityki gospodarczej w sektorze MŚP zastosowano analizę opisową danych liczbowych i statystycznych. Natomiast analizę SWOT wykorzystano przy charakterystyce otoczenia biznesu oraz strategii nowych administracji w obu krajach w zakresie oddziaływania na sektor MŚP, a analizę porównawczą – przy zestawieniu instytucjonalnych i strukturalnych ram wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw w Tajwanie i w Polsce. Kombinacja wskazanych metod badawczych umożliwiła holistyczne odniesienie się przez autora -w toku rozważań- do stawianych na wstępie pytań badawczych. Obok licznych, reprezentatywnych pozycji zwartych oraz artykułów z wiodących czasopism naukowych tj. „American Economic Review”, „Economic Development Quarterly”, „Harvard Business Review”, „International Journal of Economic Development”, „Strategic Management Journal” czy „The Journal of Economic Perspectives”, autor sięga do materiałów źródłowych publikowanych m. in. przez agencje rządowe Tajwanu (ministerstwo ds. gospodarczych, Rada Rozwoju Narodowego, Administracja ds. Małych i Średnich Przedsiębiorstw) oraz Polski (ministerstwo rozwoju, PARP, PAIHZ), organizacje międzynarodowe tj. Bank Światowy, OECD, Światowe Forum Ekonomiczne, czy WTO.

#### **4. Układ i treść pracy**

Praca liczy 219 stron, składa się z pięciu rozdziałów, abstraktu, wstępu, zakończenia, bibliografii, aneksu, spisu tabel oraz spisu wykresów. Układ pracy nie budzi zastrzeżeń, rozdziały są kompletne i spójne, dostrzec można również ich logiczne następstwo oraz związki merytoryczne. Za mankament pracy uznać należy brak wyodrębnionego, krótkiego podsumowania poszczególnych rozdziałów, a w rezultacie, brak płynnego przejścia pomiędzy kolejnymi podejmowanymi w dysertacji wątkami, w szczególności pomiędzy rozdziałami drugim i trzecim (s.65) oraz trzecim i czwartym (s.98).

Za niestandardowe uznać należy umieszczenie spisu tabel i wykresów tuż za spisem treści.

#### **Rozdział I: Rola instytucji i ich związek z MŚP**

Rozdział pierwszy stworzył podstawy teoretyczne do rozważań w kolejnych częściach dysertacji. Po-Kai FANG przeprowadził obszerne studia literaturowe z zakresu nowej ekonomii instytucjonalnej, czerpiąc z reprezentatywnych dla problematyki badawczej rozprawy pozycji m. in. autorstwa Northa, Coase'a i Williamsona. Posłużyły one do nakreślenia struktury instytucji, przybliżenia podstawowych założeń, terminów oraz

koncepcji NEI. W dalszej części rozdziału autor odnosi kwestię zmiany instytucjonalnej do systemu gospodarczego, ilustrując następnie wzajemne korelacje pomiędzy sferą instytucjonalną, konkurencyjnością i sektorem MŚP. Trudno polemizować z podsumowującym rozdział pierwszy twierdzeniem autora, jakoby sposób, w jaki kształtowane są ramy instytucjonalne determinował efektywność realizowanej przez organy publiczne polityki względem sektora MŚP (s.35).

W opinii recenzentki, autor umiejętnie operuje aparatem pojęciowym charakterystycznym dla ekonomii instytucjonalnej, dokonuje trafnej selekcji informacji oraz wątków z literatury przedmiotu, użytecznych w dalszych rozważaniach recenzowanej rozprawy.

## **Rozdział II: Uwarunkowania instytucjonalne MŚP na Tajwanie**

W rozdziale drugim recenzowanej pracy przedmiotem rozważań jest sektor MŚP na Tajwanie. W pierwszej kolejności przybliżono definicję małego i średniego przedsiębiorstwa, która ewoluowała wraz z awansem cywilizacyjnym kraju i zmianą uwarunkowań gospodarczych. Autor słusznie zwraca uwagę na dualny charakter systemu klasyfikacji przedsiębiorstw do sektora MŚP na Tajwanie, obok informacji odnośnie do wpłaconego kapitału bądź przychodu z poprzedniego roku obrotowego, brane są pod uwagę dane dotyczące wielkości zatrudnienia i przynależności branżowej. Aktualne standardy dotyczące identyfikacji MŚP pochodzą z 2009 roku (s.37). W kolejnym podrozdziale autor charakteryzuje sektor MŚP na Tajwanie, kreśląc rys historyczny sięgający wczesnych lat 50. XX wieku, prezentując także współczesną ilustrację statystyczną analizowanej zbiorowości przedsiębiorstw w oparciu o oficjalne źródła rządowe. Kolejne dwa podrozdziały dedykowane są strukturze wsparcia instytucjonalnego MŚP na Tajwanie oraz przybliżeniu instrumentarium wsparcia analizowanego sektora ze strony organów publicznych, tj. ministerstwo ds. gospodarczych czy Administrację ds. Małych i Średnich Przedsiębiorstw. Komponentami analizy były tu zwłaszcza mechanizmy wsparcia finansowego MŚP i start-upów, jak również udzielanie gwarancji kredytowych, m. in. na potrzeby prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej małych i średnich przedsiębiorstw (s.56-64).

## **Rozdział III: Uwarunkowania instytucjonalne MŚP w Polsce**

Konstrukcja rozdziału trzeciego jest analogiczna do rozdziału poprzedzającego. Takie podejście zapewniło symetrię analizy uwarunkowań rozwoju sektora małej i średniej przedsiębiorczości w obu krajach, a także stworzyło podstawę do analizy porównawczej otoczenia sektora MŚP oraz polityki gospodarczej wobec badanej grupy przedsiębiorstw na

Tajwanie i w Polsce w rozdziale piątym. Autor rozpoczyna rozważania od ukazania definicji MŚP obowiązującej w Polsce w okresie transformacji ustrojowej po 1989 roku, jak również w warunkach uzyskania członkostwa w Unii Europejskiej (przywołana już wyżej Rekomendacja 2003/361/EC). W dalszej części rozdziału przybliży kontekst historyczny kształtowania się sektora małej i średniej przedsiębiorczości w Polsce po upadku komunizmu, dokonuje także, podobnie jak w rozdziale drugim dla Tajwanu, analizy statystycznej ilustrującej sektor MŚP w Polsce, bazując na danych Głównego Urzędu Statystycznego.

Kolejno analizie poddano strukturę wsparcia instytucjonalnego MŚP w Polsce oraz instrumenty wsparcia stosowane przez organy publiczne w ramach polityki gospodarczej zorientowanej na omawiany sektor przedsiębiorstw. Autor przywołuje w swoich rozważaniach m. in. rolę Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Banku Gospodarstwa Krajowego, czy działających pod auspicjami PARP Regionalnych Instytucji Finansujących oraz Krajowej Sieci Innowacji (s. 85-87). W ostatnim podrozdziale zwrócono uwagę na członkostwo Polski w Unii Europejskiej (UE), wyjaśniając implikacje Strategii Lizbońskiej oraz Strategii 2020 dla interwencjonizmu wspólnotowego w sektorze MŚP w Polsce z wykorzystaniem m. in. funduszy strukturalnych polityki spójności UE. Dopełnieniem analizy wsparcia publicznego dla sektora MŚP w Polsce jest przegląd działań ukierunkowanych na badane podmioty w Narodowym Programie Reform w latach 2011-2016 oraz narodowych i regionalnych programach operacyjnych w perspektywie finansowej 2014-2020 (s. 91-98).

Rozważania autora prowadzone w rozdziale trzecim obciążone są pewnymi błędami. Mianowicie analizując sektor MSP w obu krajach zastosowano odmienny zestaw wskaźników (przykładowo, w przypadku Tajwanu zilustrowano udziały sektora MŚP w handlu zagranicznym, poziom zatrudnienia w sektorze MŚP czy wartość udzielonych przez SMEG gwarancji kredytowych; w przypadku Polski natomiast m. in. poziom zatrudnienia w przedsiębiorstwach niefinansowych wg. kategorii oraz wartość przychodów przedsiębiorstw niefinansowych wg. kategorii). Co więcej, autor stosuje odmienne przedziały czasowe przy braku jednoznacznego uzasadnienia – większość danych dotyczących sektora MŚP w Tajwanie dotyczy lat 1996/1997-2015, w Polsce natomiast – 2005-2015. To z kolei utrudnia bezpośrednią konfrontację danych prezentowanych dla obu krajów. Recenzentka przypuszcza jednak, iż wynikało to z ograniczonej dostępności w pełni porównywalnych informacji, ponadto, szereg danych zestawiono i porównano w rozdziale czwartym.

#### **Rozdział IV: Ewaluacja wskaźników polityki gospodarczej wobec MŚP na Tajwanie i w Polsce**

W rozdziale czwartym dysertacji przedstawiono i scharakteryzowano dane statystyczne oraz wskaźniki służące ocenie kondycji sektora MŚP na Tajwanie i w Polsce. Autor odwołał się do wskaźników opracowywanych przez międzynarodowe organizacje tj. Bank Światowy (Ease of Doing Business), Światowe Forum Ekonomiczne (Global Competitiveness Index), OECD (Main Science and Technology Indicators), Globalny Instytut Przedsiębiorczości i Rozwoju (Global Entrepreneurship Index), Globalne Stowarzyszenie Badań Przedsiębiorczości (Global Entrepreneurship Monitor). Rozważania dotyczące funkcjonowania i rozwoju klastrów oraz sieci MŚP poparto natomiast oficjalnymi danymi agencji rządowych tj. ministerstwa ds. gospodarczych oraz ministerstwa nauki i technologii Tajwanu, ministerstwa rozwoju regionalnego Polski, PARP oraz PAIiIZ (s.123-135).

Godny odnotowania jest fakt przejrzystego prezentowania i interpretacji danych statystycznych i wskaźników, co stworzyło podstawę dla analizy porównawczej sektorów MŚP na Tajwanie i w Polsce w rozdziale piątym.

#### **Rozdział V. Analiza porównawcza MŚP na Tajwanie i w Polsce**

W ostatnim rozdziale recenzowanej dysertacji dokonano zestawienia otoczenia instytucjonalnego sektora MŚP na Tajwanie i w Polsce, przeprowadzono analizę SWOT otoczenia biznesowego oraz polityki gospodarczej wobec badanej grupy podmiotów w obu krajach, sformułowano ponadto rekomendacje w zakresie pogłębienia współpracy małych i średnich przedsiębiorstw operujących na Tajwanie i w Polsce. Autor zwraca uwagę na kontekst historyczny rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości w Tajwanie, począwszy od 1948 roku oraz w Polsce w okresie transformacji po 1989 roku, wskazując na dysproporcje w takich obszarach jak rozwój infrastruktury, wsparcie struktur klastrowych, złożoność otoczenia regulacyjnego, poziom internacjonalizacji przedsiębiorstw czy aktywność w sferze badawczo-rozwojowej.

Istotną wartością dodaną przedłożonej rozprawy jest niewątpliwie zaprezentowana w podrozdziałach 5.2 oraz 5.3 analiza SWOT, gdzie autor wskazuje na silne oraz słabe strony, szanse oraz zagrożenia dla sektora MŚP na Tajwanie i w Polsce. Autor zwrócił uwagę na sprzyjające otoczenie regulacyjne, rosnący potencjał klastrów przemysłowych oraz silne zaangażowanie w międzynarodowe łańcuchy dostaw przedsiębiorstw z Tajwanu, przywołując także kontekst relacji Tajwan - Chiny Kontynentalne oraz Tajwan - Stany Zjednoczone, tak w kategoriach szans jak i zagrożeń dla sektora MŚP (s.174-180). W przypadku Polski akcent



położono na implikacje przynależności do UE, w szczególności w odniesieniu do możliwości finansowania przedsięwzięć rozwojowych z funduszy strukturalnych polityki spójności, dostosowania standardów prowadzenia biznesu i ochrony inwestycji do dyrektyw unijnych, ale także ewentualnych następstw wyjścia Wielkiej Brytanii ze struktur europejskich i usankcjonowania Europy „wielu prędkości”. Autor słusznie wskazuje na brak przejrzystego systemu wsparcia instytucjonalnego MŚP w Polsce, zarówno na szczeblu centralnym, jak i regionalnym, co rzutuje na jego efektywność (s.180-186).

Dopełnieniem rozdziału piątego są rekomendacje odnośnie do przyszłej współpracy sektora MŚP z Tajwanu i z Polski. Wysiłek autora należy w tym miejscu docenić tym bardziej, iż Polska nie utrzymuje oficjalnych stosunków dyplomatycznych z Tajwanem respektując politykę „jednych Chin”. Tajwan postrzegany jest raczej w kategoriach „podmiotu gospodarczego”, partnera w wymianie handlowej i kulturowej, relacje z którym wymagają dużego zaangażowania w sferze nieoficjalnej. Bilateralne obroty handlowe nie przekraczają w skali roku 1 miliarda USD, a w eksporcie, jak i w imporcie dominują półprodukty z branży maszynowej oraz motoryzacyjnej.

Autor skrupulatnie wymienia ważniejsze inicjatywy bilateralne na rzecz promocji handlu i inwestycji tj. utworzenie Biura Gospodarczego i Kulturowego Tajpej w Warszawie, Warszawskiego (Polskiego) Biura Handlowego w Tajpej, podpisanie porozumienia o współpracy portu w Kaohsiung oraz portu w Gdańsku, porozumienia ws. transportu lotniczego, czy umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania. Powołuje się także na doświadczenia przedsiębiorstw z Tajwanu prowadzących z powodzeniem działalność w Polsce, jak i firm z Polski operujących na Tajwanie. Autor słusznie konkluduje, iż dodatkowymi impulsami dla rozwoju współpracy handlowej, inwestycyjnej i badawczo-rozwojowej pomiędzy oboma krajami mogłyby okazać się w przyszłości porozumienie ws. promocji inwestycji oraz porozumienie o współpracy gospodarczej Tajwan–Unia Europejska. Dopełnieniem podrozdziału 5.4 jest prezentacja atutów obu państw. Tajwan wskazywany jest jako platforma wejścia na ogromny rynek chiński, gospodarka realizująca innowacyjny model wzrostu, do którego aspiruje obecnie Polska, technologiczny hub z rozległą siecią klastrów przemysłowych i międzynarodowych łańcuchów dostaw. Polska natomiast to platforma wejścia na największe rynki europejskie, jak również źródło wykwalifikowanych kadr o relatywnie niskim koszcie (s. 191-192).

## 5. Strona formalna pracy

W bibliografii wykazano 382 pozycje, niestety nie zastosowano numeracji ani klasyfikacji wg. kryterium rodzajowego. Dominują anglojęzyczne pozycje zwarte i artykuły naukowe, materiały źródłowe międzynarodowych organizacji, jak również krajowych instytucji i agencji rządowych Tajwanu oraz Polski. Godny podkreślenia jest fakt, iż autor z dużą swobodą porusza się po publikacjach naukowych, wirtualnych bazach danych jak i aktach prawnych dotyczących małej i średniej przedsiębiorczości na Tajwanie i w Polsce. Drobne usterki redakcyjne tj. błędy językowe czy urwany akapit (s.195) nie mają wpływu na ogólną ocenę przedłożonej rozprawy doktorskiej.


## 6. Konkluzja końcowa

W opinii recenzentki przedłożona rozprawa doktorska zasługuje na jednoznacznie pozytywną ocenę. W dysertacji podjęto ważną i interesującą problematykę, tak w sensie poznawczym, jak i praktycznym. Praca ma przejrzystą i spójną konstrukcję, wywód prowadzony jest w sposób logiczny i konsekwentny, lekturze sprzyja także duża staranność redakcyjna. Atutem pracy jest niewątpliwie bogata, trafnie wyselekcjonowana i umiejętnie wykorzystana w procesie badawczym bibliografia. Język rozważań jest dojrzały i estetyczny.

Autor zweryfikował pozytywnie – choć wprost tego nie stwierdza w konkluzji dysertacji – hipotezę sformułowaną na wstępie, udzielił także wyczerpujących odpowiedzi na postawione pytania badawcze, za wyjątkiem ostatniego z nich. Recenzentka w wyniku lektury nie uzyskała bowiem przekonującej odpowiedzi na pytanie: jaki wpływ na pozycję konkurencyjną sektora MŚP w obu krajach mogą mieć proponowane zmiany w polityce gospodarczej nowych administracji obu państw. Autor objaśnił natomiast, jak kształtowała i kształtuje się polityka gospodarcza wobec sektora MŚP w obu krajach, potwierdził istotną rolę rządu jako najważniejszej instytucji formalnej w kreowaniu środowiska dla małej i średniej przedsiębiorczości. Dodatkowo wskazał na konkretne przykłady korelacji pomiędzy nieformalnymi komponentami struktury instytucjonalnej a rozwojem sektora MŚP na Tajwanie i w Polsce, jak również dowiódł, iż otoczenie instytucjonalne MŚP na Tajwanie cechuje wyższa efektywność niż w Polsce. W tym ostatnim przypadku, skądinąd słusznie, autor powołuje się na odmienne doświadczenia procesów transformacji w obu krajach, odmienne stadium rozwoju, jak również fakt, iż Polska gospodarka aspiruje dopiero do innowacyjnego modelu wzrostu, osiągniętego już uprzednio przez Tajwan.

W konkluzji stwierdzam, że rozprawa **Po-Kai FANG** pt. „*Taiwanese and Polish Economic Policy towards SMEs*” w pełni odpowiada wymaganiom merytorycznym i

formalnym stawianym pracom doktorskim w Ustawie o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki z dnia 14 marca 2003 r. (art. 13.1.). W związku z powyższym stawiam wniosek o przyjęcie rozprawy doktorskiej Po-Kai FANG i dopuszczenie Go do dalszych stadiów przewodu.

  
*Bogusława Drelich-Skałska*

