

OPONENTNÍ POSUDEK NA DISERTAČNÍ PRÁCI

Téma práce:

Dynamika obchodních modelů implementací strategií cirkulární ekonomiky

Autor práce: Ing. Aleš Krmela, MBA

Oponent: doc. Ing. Marcela Kožená, Ph.D.

Rozsah práce: 222 stran

Hodnocení disertační práce je orientováno zejména na posouzení aktuálnosti tématu disertační práce, splnění cílů stanovených v práci, dále vyjádření k postupu řešení daného problému, k použitým metodám při vypracování práce a významu disertační práce pro rozvoj vědního oboru a praxi. Dále bude hodnocena formální a jazyková úroveň práce a také logický rámec, v němž je zpracována daná problematika.

Aktuálnost tématu disertační práce

Téma disertační práce „Dynamika obchodních modelů (OM) implementací strategií cirkulární ekonomiky“ je v současné době velmi aktuální, jednou z aktuálních společenských výzev týkajících se produktů, procesů, podniků a celých odvětví je požadavek na zvýšení udržitelnosti podnikání, přispění k řešení otázek spojených jak s ekologickou, tak se sociální stránkou podnikání a k redukci či odstranění negativních vlivů a jevů spojených s tradičními způsoby produkce a spotřeby.

Cíl práce a použité metody

Hlavní cíl své disertační práce si autor stanovil takto: „Návrh metodiky obchodních modelů v prostředí B2B trhů zavedených podniků implementací vybraných strategií cirkulární ekonomiky; s využitím výstupů výzkumu uskutečněného ve sledovaném zpracovatelském odvětví výroby a užití dekorativních a informačních systémů.“ Jednou z aktuálních společenských výzev týkajících se produktů, procesů, podniků a celých odvětví je požadavek na zvýšení udržitelnosti podnikání. Podniky se v této souvislosti dostávají do nelehké situace, očekává se, že přejdou od lineární k cirkulární formě využívání zdrojů a produktů. Cirkulární ekonomika (CE, z angl. circular economy) je vnímána jako jeden z podpůrných nástrojů k dosažení udržitelnosti, především ekologické, ale i sociální a ekonomické. CE se dostává do

popředí zájmu spotřebitelů, podniků, odvětví i vlád. Jedním ze způsobů, jak zavedené podniky mohou komplexní problematiku 3P (Planet, People, Profit) udržitelnosti a specificky CE na podnikové i odvětvové úrovni řešit, může být právě dynamická adaptace obchodních modelů a jejich elementů, která je spojena s implementací zvolených strategií cirkulární ekonomiky. Autor určil jako záměr své disertační práce „přispět k nalezení odpovědí na otázky: Co je dynamika OM? Jak dynamiku OM určit? K jaké dynamice OM zavedených B2B podniků dochází implementací strategií CE?“

Autor si v této souvislosti stanovil hlavní výzkumnou otázku: „Jakou dynamiku vykazují obchodní modely zavedených B2B podniků při implementaci vybraných strategií cirkulární ekonomiky?“ Na ni pak navazuje dalších devět dílčích výzkumných otázek.

Empirický výzkum k disertační práci pak autor uskutečnil v rámci evropského odvětví výroby a užití DIS (odvětví výroby a užití dekorativních a informačních systémů). Výzkumný soubor zahrnuje v různých fázích výzkumu B2B podniky působící ve sledovaném odvětví, které lze rozdělit do pěti kategorií, dle typu produktu a jejich role v dodavatelsko-odběratelském řetězci odvětví.

V oblasti metodologie je praktikován výzkum smíšeného charakteru v paralelní formě, s využitím induktivní i deduktivní metody. Aplikována je jednak kvalitativní výzkumná strategie exploratorně-deskriptivního charakteru, a poté také kvantitativní výzkumná strategie, která čerpá z dat a výsledků z kvalitativní části výzkumu, které jsou průběžně kvantifikovány, analyzovány a přispívají ke zpřesňování výzkumných otázek. Pro realizaci výzkumu autor využil data jak z primárního, tak sekundárního výzkumu; primární empirický výzkum má několik etap:

1. Stanovení klíčových proměnných kvantitativního i kvalitativního charakteru.
2. Podpůrné případové studie.
3. Kvalitativní obsahové analýzy dokumentů a dotazníkové šetření.

V rámci svého výzkumu pak autor vhodně zvolil následující metodické postupy:

- analytická indukce,
- vytvoření explanace,
- obsahová analýza dokumentů,
- analýza časových řad,
- syntéza napříč případy, alternativně porovnání případů,
- korelační analýza,

- síťová analýza.

Teoretická část dává odpověď na tyto základní otázky: KDO je zákazník, CO je hodnotová nabídka, JAK 1 je hodnota vytvářena, JAK 2 je poskytována, PROČ obchodní model funguje, komunikace o hodnotě OM je zajištěna elementem ČÍM, který je rozšiřujícím elementem konceptu obchodního modelu.

Postup zpracování tematiky

Autor velmi vhodně zařadil k ověření svých teoretických poznatků empirický výzkum, který byl realizován v několika etapách; zahrnuje v analytické části zejména klíčové případové studie č. 1–3, stěžejní pro stanovení klíčových proměnných kvalitativního i kvantitativního charakteru. V rámci případové studie 1 – podnik ALFA pak uvádí diskusi k problému na téma Kdo jsou zákazníci, jaké jsou vztahy se zákazníky, kdo jsou relevantní stakeholderi, co je pro ně důležité, apod. Dále je zkoumána dynamika obchodního modelu, zkoumán význam environmentální certifikace, kdy ji 88 % respondentů považovalo za kritickou a 97% respondentů podpořilo užití konceptu LCA dodavateli.

V rámci analytické části se autor zabýval zkoumáním struktury obchodních modelů a dynamikou její adaptace i podniků působících v odvětví DIS (evropská odvětví výroby a užití dekorativních a informačních systémů). Výsledkem bylo zjištění, že komunikace o obchodních modelech výrazně vzrostla u sledovaných podniků, největší nárůst byl u elementu ČÍM.

Kvalitu práce nesnižují ani určitá omezení, která se při zpracování práce vyskytla, jako například riziko záměrného zamlčení nebo uvedení nepravdivých informací některými respondenty, resp. vynechání některých možných kontroverzních oblastí dotazování z důvodu možného konfliktu zájmů.

Práce je zpracována přehledně, má jasný logický rámec; formální úprava i jazyková úroveň práce je na velmi dobré úrovni; je doplněna množstvím tabulek, obrázků a grafů.

Výsledné posouzení disertační práce

- ✓ obsahové zaměření se jeví jako velmi aktuální,
- ✓ svým rozsahem je práce poměrně obsáhlá, což je nezbytné vzhledem ke zvolenému obsahovému zaměření a vymezeným cílům,
- ✓ vymezený globální cíl i dílčí cíle lze považovat za splněné,
- ✓ práce prohlubuje poznatky o zkoumané problematice, jak v rovině teoretické, tak i aplikační a didaktické,

- ✓ zvolené metodologické postupy se jeví jako přiměřené k dosažení vymezených cílů,
- ✓ práce i publikační činnost svědčí o odborné fundovanosti autora,
- ✓ připomínky k práci jsou formulovány jako dotazy, resp. otázky do diskuze.

Předložená disertační práce vykazuje přínosy jak v rovině teoretické, v oblasti podnikové reality i v oblasti pedagogické. Je zde zřetelná relevantnost a aktuálnost dynamického obchodního modelu v oblasti B2B podniků ve spojení se zaváděním opatření k redukci, resp. eliminaci neudržitelnosti prostřednictvím strategií cirkulární ekonomiky.

Otázka do diskuse:

Mohl byste konkretizovat, jaké kroky by bylo vhodné v budoucnu v oblasti ekonomické a ekologické udržitelnosti realizovat?

Jakým směrem se bude v tomto smyslu ubírat vaše výzkumná práce?

Závěrem lze konstatovat, že předložená disertační práce je nesporným přínosem k dané problematice tak, jak to vyplývá z předchozích částí tohoto oponentního posudku. Autor využil velmi bohatou domácí i zahraniční literaturu a mnoho jiných pramenů, které obohacují rozsah práce o nejnovější poznatky k dané problematice.

Předloženou disertační práci doporučuji k obhajobě a po jejím úspěšném vykonání doporučuji udělit Aleši Krmelovi titul Ph.D.

V Pardubicích, dne 31.1. 2022

doc. Ing. Marcela Kožená, Ph.D.

