

STRESZCZENIE

W dobie rozszerzania się rynków unijnych i globalizacji konkurencyjność staje się warunkiem koniecznym istnienia i powodzenia przedsiębiorstw. Rynek nie ogranicza się wyłącznie do bezpośrednich klientów, tworzy go cały łańcuch złożony z dostawców, odbiorców i ostatecznych użytkowników produktu. Dlatego wzajemne rozpoznanie współzależności odbiorców i dostawców jako partnerów o znaczeniu kluczowym jest siłą decydującą o rozwoju partnerskiej współpracy w zarządzaniu relacjami. Szczególnie w obliczu rosnącej zmienności otoczenia kształtowanie relacji między podmiotami nabiera nowej jakości. W warunkach hiperturbulentnego otoczenia, wiedza w tym zakresie w szczególności sposób niezbędna jest dziś dominującym w większości systemów gospodarczych małym i średnim przedsiębiorstwom. Mimo, że pełnią one kluczową rolę w gospodarce, to w przeciwieństwie do dużych przedsiębiorstw wciąż nie wykorzystują w pełni narzędzi pozwalających bezpiecznie funkcjonować na dynamicznym rynku.

Temat zarządzania relacjami w hiperturbulentnym otoczeniu jest aktualny i ważny, podejmowany przez wielu autorów w Polsce i na świecie. Autor niniejszej rozprawy także podziela pogląd o silnym wpływie hiperturbulentnego otoczenia na decyzje zarządcze przedsiębiorstw, także zaliczanych do sektora MSP i funkcjonujących w branży budownictwa przemysłowego. Dlatego też zmienna ta jest silnie eksponowana w niniejszej pracy pod względem uwarunkowań dynamicznego zarządzania relacjami w tych przedsiębiorstwach.

Elementem nowym, jaki wnosi niniejsza rozprawa do dotychczasowego stanu badań podjętej problematyki jest D-KSRM, tj. model dynamicznego zarządzania relacjami z kluczowymi dostawcami przez małe i średnie przedsiębiorstwa z branży budownictwa przemysłowego sprzyjający doskonaleniu procesu budowy przewagi konkurencyjnej. Model ten scala dobre praktyki i rozwiązania w przedmiotowym zakresie, a także wskazuje, w jaki sposób praktyki te można doskonalić i rozwijać, aby optymalizować korzyści z dynamicznego zarządzania relacjami z kluczowymi dostawcami w całym ich „cyklu życia”, w tym w zakresie budowania przewagi konkurencyjnej. Celem identyfikacji elementów D-KSRM wpływających na proces budowy przewagi konkurencyjnej w badanych przedsiębiorstwach autor dokonał weryfikacji przyjętych hipotez roboczych oraz głównej, a także zweryfikował osiągnięcie założonych w niniejszej rozprawie celów. Za warunek uznania powyższych założeń za w pełni trafne autor uznał możliwość wdrożenia opisanego w rozprawie modelu D-KSRM w praktyce zarządczej.

Niniejsza rozprawa nie wyczerpuje tej problematyki. Może ona przyczynić się do zainicjowania badań na obszarach pomijanych przez badaczy, tj. m.in. dynamicznego podejścia do zarządzania przedsiębiorstwami sektora MSP, w którym – jak można sądzić – przeważa raczej podejście statyczne, zachowawcze, pasywne pod względem stosowania innowacyjnych rozwiązań organizacyjnych w zarządzaniu oraz wykorzystywanych w tym obszarze technik i narzędzi. Pozwoli to zmniejszyć lukę badawczą, jaka w tym zakresie jest niewątpliwie duża. Jej miarą jest liczba branż, jakie mogą być naukowo rozpoznane z perspektywy podobnej, jak w niniejszej rozprawie.