



dr hab. Anetta Pukas, prof. UEW
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Katedra Marketingu
Wydział Zarządzania

Wrocław, 29.02.2024

Recenzja

rozprawy doktorskiej Pana mgra inż. Rafała Podgórskiego
pt. „*Dynamiczne zarządzanie relacjami z kluczowymi dostawcami przedsiębiorstw
sektora MSP branży budownictwa przemysłowego*”,
napisanej pod kierunkiem dr hab. Katarzyny Bilińskiej, prof. UEK
na Wydziale Nauk Stosowanych, Akademia WSB

Podstawa prawna i formalna wykonania recenzji

Podstawą formalną niniejszej recenzji jest pismo z dnia 22 grudnia 2023 roku Dziekan Wydziału Nauk Stosowanych Akademii WSB, Pani dr hab. Katarzyny Szczepańskiej-Woszczyńskiej, prof. AWSB w sprawie powierzenia mi oceny rozprawy doktorskiej mgra inż. Rafała Podgórskiego. Podstawą prawną jest ustawa z dnia 20 lipca 2018 roku Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce, art. 187 ust. 1-4 (Dz. U. z 2018 r. poz. 1668, z późn. zm.).

Niniejsza opinia dotyczy rozprawy doktorskiej przygotowanej w dziedzinie nauk społecznych w dyscyplinie nauki o zarządzaniu i jakości. Celem recenzji, zgodnie z w. w. artykułem ustawy, jest odpowiedź na pytania: Czy rozprawa stanowi oryginalne rozwiązanie problemu naukowego, czy wykazuje ogólną wiedzę teoretyczną Kandydata w danej dyscyplinie naukowej oraz czy Kandydat posiada umiejętności samodzielnego prowadzenia pracy naukowej?

Ze względu na powyższe, ocena niniejszej rozprawy doktorskiej została dokonana przez pryzmat spełnienia wymagań merytorycznych i formalnych czyli przy uwzględnieniu następujących kryteriów:

- wybór pola badawczego oraz znaczenie podjętej problematyki i tematu rozprawy doktorskiej,
- sformułowanie celów rozprawy, hipotez i pytań badawczych,
- dobór źródeł, struktura pracy i zawartość merytoryczna,
- wybór metod i narzędzi badawczych,
- strona formalna, językowa i edytorska rozprawy doktorskiej.

Recenzji dokonano na podstawie otrzymanego maszynopisu pracy oraz jej wersji elektronicznej, które wraz z dokumentacją odebrałam, w dniu 12.01.2024 roku.

1. Ocena wyboru pola badawczego oraz znaczenia podjętej problematyki i tematu rozprawy doktorskiej

Opiniowana rozprawa doktorska przygotowana przez mgr. inż. Rafała Podgórskiego podejmuje problematykę dynamicznego zarządzania relacjami z kluczowymi dostawcami, a Autor skupia swoją uwagę na przedsiębiorstwach sektora MSP branży budownictwa przemysłowego. Temat, jak i problematykę przedłożonej dysertacji, uważam za ważny, aktualny i oryginalny. Szczególnie w kontekście paradygmatu relacyjnego, istotnego w rozwoju nauk o zarządzaniu. Na uwagę zasługuje wybór Autora odnoszący się do osadzenia problematyki dysertacji w założeniach szkoły zasobowej (*Resource Based View, RBV*), ale z perspektywy stosunkowo młodej koncepcji dynamicznych zdolności (*Dynamic Capabilities, DC*). Każda jednak z pojawiających się nowych koncepcji w zarządzaniu powinna służyć do wskazania dróg zwiększenia skuteczności działania rynkowego przedsiębiorstw identyfikowanej w specyficznych warunkach konkurencyjności rynku i osiąganego na nim przewagi. Obserwowane w ostatnich latach dynamiczne i często określane jako nieciągłe zmiany w konkuroowaniu na światowych rynkach sprawiły, co podkreśla Autor, że szybka reakcja na zmiany otoczenia, jego monitorowanie, ciągłe optymalizowanie procesów zarządczych, budowanie przewagi konkurencyjnej oraz relacji z dostawcami to wybrane działania, które można wspierać zarządzaniem dynamicznym. Ten dynamizm zmian, obserwowany dziś na światowych rynkach, wynikający nie tylko z rozwoju cywilizacyjnego, technologicznego, ale również w konsekwencji decyzji politycznych (wojna w Ukrainie), czy nieprzewidywanych katastrof lub epidemii (Covid-19), stał się więc istotną przesłanką podjęcia tematu. Należy więc zgodzić się z Autorem, iż rozpoznanie współzależności odbiorców i dostawców jako partnerów o znaczeniu kluczowym jest siłą decydującą o rozwoju partnerskiej współpracy w zarządzaniu relacjami, a w konsekwencji o przewadze konkurencyjnej przedsiębiorstw.

Podjmując określoną w tytule rozprawy problematykę Autor starał się również zwrócić uwagę na potencjał dynamicznych zdolności, jakie posiadają firmy sektora MSP funkcjonujące w branży budownictwa przemysłowego, podkreślając jednocześnie jakościową różnicę między zdolnościami zwykłymi i dynamicznymi tych przedsiębiorstw. Zauważa Autor, iż mimo tego, że przedsiębiorstwa MSP pełnią kluczową rolę w gospodarce, to w przeciwieństwie do dużych przedsiębiorstw wciąż nie wykorzystują w pełni narzędzi pozwalających bezpiecznie funkcjonować na dynamicznym rynku. Pole badawcze zostało doprecyzowane przez Autora po identyfikacji luki badawczej, którą zdefiniowano na s. 12 *„Luka badawcza ma charakter empiryczny, co wynika z braku badań empirycznych, które pozwoliłyby uzyskać wiedzę na temat praktyki zarządzania przez przedsiębiorstwa małe i średnie relacjami z kluczowymi dostawcami, w tym działające w branży budownictwa przemysłowego, a tym samym na ustalenie, jaki wpływ ma ta praktyka na osiągnięcie przez nie przewagi konkurencyjnej.”*

Oczywiście należy docenić decyzję Autora dysertacji dotyczącą branżowej kontekstualizacji badań (branża budownictwa przemysłowego i MSP). Kontekstualizacja

branżowa w badaniach naukowych odpowiada na wyzwania stawiane nauce przez praktykę i jest zgodna z aktualnymi trendami rozwoju wiedzy i badań w naukach o zarządzaniu i jakości. W mojej opinii Autor postawił sobie jednak bardzo ambitne zadanie decydując się na badanie przedsiębiorstw sektora MSP. Mimo bowiem istotnych przesłanek dot. roli sektora MSP w gospodarce, według Teece'a, jednego z autorów koncepcji DC, tylko duże przedsiębiorstwa są w stanie w sposób dynamiczny zarządzać swoimi zasobami, przekształcając je w dynamiczne zdolności, które mogą odegrać kluczową rolę w budowaniu przewagi konkurencyjnej na dynamicznie zmieniającym się rynku. Czyni to badania Autora jeszcze ciekawszymi w zakresie poznawczym.

Podsumowując należy stwierdzić, iż podjęta w rozprawie doktorskiej tematyka stanowi interesujący naukowo obszar badań z perspektywy jej efektów w postaci budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw MSP oraz warunków kształtowania relacji między dostawcą i odbiorcą. Dostrzegając zatem zarówno potencjalne wartości poznawcze jak i aplikacyjne dobór problematyki badawczej oceniam pozytywnie.

2. Ocena sformułowania celów rozprawy, hipotez i pytań badawczych

W rozprawie doktorskiej mgr inż. Rafała Podgórskiego został sformułowany cel główny oraz cele szczegółowe w podziale na: poznawczy, teoretyczne, metodyczne, empiryczne oraz użyteczny (aplikacyjny). We wstępie Autor rozprawy precyzuje cel główny dysertacji jako (s. 16): *„identyfikację działań małych i średnich przedsiębiorstw funkcjonujących w branży budownictwa przemysłowego w zakresie dynamicznego zarządzania relacjami z kluczowymi dostawcami w kontekście ich skuteczności w procesie budowy przewagi konkurencyjnej”*. Z tego celu głównego wyprowadzono cele szczegółowe, które tworzą długą listę 8 szczegółowych i rozbudowanych w swoim brzmieniu celów stanowiących szkielet rozważań i zamierzeń badawczych Autora w ocenianej dysertacji. O ile taki zestaw można uznać za zasadny, to jednak mam wątpliwości dotyczące sformułowania szczegółowego celu 1. poznawczego tj. *„wypełnienie zidentyfikowanej luki badawczej”*, które wydaje się raczej bardzo skrótowe i nieprecyzyjne oraz celu 5. użytecznego (aplikacyjnego): *„przygotowanie rozprawy wypełniającej lukę badawczą i empiryczną oraz zawierającą rekomendacje dotyczące stosowania praktyki dynamicznego zarządzania relacjami z kluczowymi dostawcami jako czynnika zwiększającego skuteczność procesu budowania przewagi konkurencyjnej przez przedsiębiorstwa sektora MSP funkcjonujące w branży budownictwa przemysłowego”*, w którym, ze względu na brzmienie, celem rozprawy stało się *„przygotowanie rozprawy”*.

Cel pracy jest realizowany przy wykorzystaniu metody przeglądu literatury oraz badań empirycznych. W procesie badawczym Autor sformułował hipotezy robocze: główną i 5 szczegółowych. Wątpliwość moją wzbudza fakt, iż w treści dysertacji nie znajduję wyjaśnienia dlaczego Autor traktuje i nazywa (w tytule podpunktu 4.4.) te hipotezy jako robocze? Hipoteza robocza główna brzmi (s. 17): *„Przedsiębiorstwo małe i średnie funkcjonujące w branży budownictwa przemysłowego, w otoczeniu hiperturbulentnym, zwiększa swoją przewagę*

konkurencyjną, jeżeli wdraża w praktyce zarządczej koncepcję dynamicznego zarządzania swoimi relacjami z kluczowymi dostawcami”. Postawiona hipoteza główna wydaje się zasadna, jednak uwzględniając cel główny pracy pojawiło się w niej nowe określenie – mianowicie hiperturbulentne otoczenie. Autor też nigdzie nie definiuje tego pojęcia, powstaje więc pytanie:

Jak Autor rozumie hiperturbulentne otoczenie i jakie są jego przejawy?

Przyjęto też w dysertacji następujące hipotezy szczegółowe (s.18):

„H1. Im większa szybkość działania w procesie dynamicznego zarządzania relacjami z kluczowymi dostawcami, tym wyższa skuteczność w zakresie budowania przewagi konkurencyjnej

H2. Im wyższy poziom innowacyjności w procesie dynamicznego zarządzania relacjami z kluczowymi dostawcami, tym wyższa skuteczność w zakresie budowania przewagi konkurencyjnej.

H3. Im szybsza migracja wartości w procesie zarządzania przedsiębiorstwem, w tym w zarządzaniu dynamicznym relacjami z kluczowymi dostawcami, tym wyższa skuteczność w zakresie budowania przewagi konkurencyjnej.

H4. Im wyższy poziom zaawansowania instytucjonalizacji dynamicznego zarządzania relacjami z kluczowymi dostawcami, tym wyższa skuteczność w zakresie budowania przewagi konkurencyjnej.

H5. Im większe zaufanie w relacjach przedsiębiorstwa z kluczowymi dostawcami w procesie dynamicznego zarządzania tymi relacjami, tym wyższa skuteczność w zakresie budowania przewagi konkurencyjnej.”

W zestawie hipotez szczegółowych 1-5 Autor użył stwierdzeń dotyczących sprawdzenia zależności przyczynowo-skutkowych – „im większa tym wyższa” „im wyższe tym wyższa” i związków między zmiennymi. Hipotezy prawidłowo oddają podjęta w pracy problematykę. Nie wszystkie jednak sformułowania użyte w hipotezach szczegółowych zostały klarownie zoperacjonalizowane w treści dysertacji. Pojawiło się np. określenie „skuteczność w zakresie budowania przewagi konkurencyjnej”, które nieco zaskakuje, gdyż nie zostało wcześniej zdefiniowane.

Przedstawiona powyżej ocena sformułowania celów rozprawy oraz postawionych hipotez daje pozytywny obraz całości zamierzenia badawczego zaplanowanego przez Autora dysertacji.

3. Ocena doboru źródeł, struktury pracy i zawartości merytorycznej

Przedstawiona rozprawa pt. „Dynamiczne zarządzanie relacjami z kluczowymi dostawcami przedsiębiorstw sektora MSP branży budownictwa przemysłowego”, jest obszernym opracowaniem liczącym 375 stron, z czego 318 stron tekstu właściwego, który został przedstawiony w sposób ustrukturyzowany w formie pięciu rozdziałów. Ponadto rozprawa obejmuje wstęp oraz zakończenie. Część uzupełniającą stanowi bibliografia, wykazy tabel, wykresów oraz rysunków, a także Aneks zawierający 2 załączniki. Rozprawa doktorska

mgra inż. Rafała Podgórskiego ma charakter teoretyczno-badawczy i cechuje się przejrzystą konstrukcją, gdzie dwa pierwsze rozdziały zostały poświęcone rozważaniom teoretycznym z uwzględnieniem kontekstu branżowego, rozdział trzeci stanowi konceptualną podstawę do badań empirycznych, rozdział czwarty prezentuje metodykę badań własnych, a w ostatnim piątym rozdziale Autor prezentuje wyniki badań oraz rekomendacje dla praktyki.

Oceniając wykorzystane w rozprawie źródła literaturowe należy zaznaczyć, iż bibliografia liczy ponad 430 pozycji (bez podziału na źródła literaturowe, akty prawne, źródła internetowe), z czego ok. 50% są to pozycje anglojęzyczne. Należy więc uznać, iż Autor wykazał się dużą dociekliwością na etapie przeglądu literatury, oraz oceny dotychczasowego dorobku innych badaczy w zakresie podjętej w pracy problematyki.

Pracę rozpoczyna **Wstęp**, który zawiera ważne dla dysertacji elementy tj. przesłanki podjęcia tematu, lukę badawczą, cel główny dysertacji wraz z celami szczegółowymi, hipotezy badawcze, przebieg procesu badawczego oraz syntetyczny opis zawartości poszczególnych rozdziałów pracy.

Rozdział pierwszy zatytułowano „*Zarządzanie relacjami z kluczowymi dostawcami – ujęcie dynamiczne i jego specyfika w przedsiębiorstwach MSP funkcjonujących w branży budownictwa przemysłowego w świetle literatury*”. W tym rozdziale przedstawiono, w oparciu o wybraną literaturę zagraniczną i polską, teoretyczne podstawy zarządzania relacjami z kluczowymi dostawcami, z uwzględnieniem specyfiki i uwarunkowań przedsiębiorstw sektora MSP funkcjonujących w branży budownictwa przemysłowego. Autor odniósł się do kwestii ewolucji koncepcji relacji przedsiębiorstw z kluczowymi dostawcami w naukach o zarządzaniu i jakości, przedstawił definicje pojęcia relacji w naukach o zarządzaniu i jakości oraz dokonał ich klasyfikacji, zaprezentował również nowoczesne koncepcje zarządzania relacjami z dostawcami oraz odniósł się do kwestii definicji zwykłych i dynamicznych zdolności przedsiębiorstwa oraz różnic zachodzących między nimi. W tym miejscu powstaje jednak pytanie: **Jaką Autor przyjął strategię doboru literatury co do wyboru źródeł (np. z konkretnych baz elektronicznych, przy wykorzystaniu jakich słów kluczowych), a także czy określił zakres czasowy tej analizy?** W dalszej części rozdziału pierwszego Autor skupił się na specyfice dynamicznego zarządzania relacjami z kluczowymi dostawcami (D-KSRM) w przedsiębiorstwach MSP w branży budownictwa przemysłowego oraz zaprezentował problematykę zasobów i elementów D-KSRM w tej kategorii przedsiębiorstw. Jednak biorąc pod uwagę, że przedsiębiorstwa MSP oraz branża budownictwa przemysłowego zostały zdefiniowane przez Autora dopiero w treści rozdziału 2 to tytuł rozdziału 1 i rozważania w kontekście branżowym wydają się nieco przedwczesne i utrudniają rozpoznanie logiki wywodu. Należy jednak docenić, iż w tym obszernym tekście (rozdział liczy ok. 100 stron) Autor dokonał udanej rekapitulacji treści istotnych z punktu widzenia przyjętego celu pracy.

Rozdział drugi został nazwany: „*Przedsiębiorstwa MSP branży budownictwa przemysłowego w budowaniu przewagi konkurencyjnej*”. W rozdziale tym Autor słusznie eksponuje specyfikę przedsiębiorstw branży budownictwa przemysłowego oraz identyfikuje rolę sektora MSP w gospodarce. Autor zgromadził ciekawy materiał faktograficzny i łączy go

z rozważaniami teoretycznymi. Rozdział ten zawiera charakterystykę przedsiębiorstw MSP branży budownictwa przemysłowego oraz mechanizmów, jakie wdrażają one w procesie budowania przewagi konkurencyjnej. W rozdziale tym Autor zdefiniował pojęcie sektora MSP w Polsce tak w aspekcie teoretycznym jak i prawnym. Zasadniczą uwagę w rozdziale drugim Autor poświęcił teoretycznym podstawom przewagi konkurencyjnej w podejściu dynamicznym w sektorze MSP w branży budownictwa przemysłowego. Scharakteryzował w tym kontekście nowoczesne koncepcje konkurencyjności przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem determinant jej budowania w przedsiębiorstwach badanej branży. Na zakończenie rozdziału Autor odniósł się do problematyki zdolności marketingowych przedsiębiorstw jako czynnika budowania konkurencyjności. Sądząc jednak po takiej strukturze rozdziału drugiego Autor raczej chciał przedstawić jak przedsiębiorstwa sektora MSP branży budownictwa przemysłowego budują swoją przewagę konkurencyjną (a nie jaka jest ich rola „w budowaniu przewagi konkurencyjnej” – czyjej?), tytuł tego rozdziału jest więc w mojej ocenie niejednoznaczny.

Rozdział trzeci pracy doktorskiej zatytułowany „*Konstrukcja modelu dynamicznego zarządzania relacjami z kluczowymi dostawcami w budowaniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw MSP w branży budownictwa przemysłowego*” można uznać za konceptualną podstawę badań własnych. Rozdział dotyczy kwestii modelowania dynamicznego zarządzania relacjami z kluczowymi dostawcami w budowaniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw MSP w branży budownictwa przemysłowego. Ciekawym poznawczo jest dokonany przez Autora przegląd modeli dynamicznego zarządzania relacjami w sektorze MSP, a także identyfikacja i opis struktur takiego modelu, które według Autora powinny tworzyć elementy i wymiary dynamicznych zdolności oraz dynamiczne zdolności KSRM w budowaniu przez przedsiębiorstwa przewagi konkurencyjnej wraz z warunkami wdrożenia do praktyki. Autor zapowiada w podpunkcie 3.2., iż zostanie przedstawiona „*Struktura teoretycznego modelu dynamicznego zarządzania relacjami z kluczowymi dostawcami przedsiębiorstw z branży budownictwa przemysłowego*”, jednak żaden rysunek w tym rozdziale nie jest podpisany jako model teoretyczny (czy jest to rysunek 23 s. 164?). Trudno się więc zorientować które elementy modelu są proponowane przez Autora. Dodatkowo należy zauważyć, że jeśli jest w pracy propozycja modelu teoretycznego, to brakuje wizualizacji modelu badawczego uwzględniającego hipotezy badawcze.

Rozdział czwarty pt. *Metodyka badań własnych*, ma charakter metodyczny. Autor określił w nim cele i założenia badań własnych oraz opisał narzędzia wykorzystane w przebiegu badań bezpośrednich. W rozdziale tym zdefiniowano szczegółowo przedmiot i cele badań oraz ich zakres: podmiotowy (przedsiębiorstwa małe i średnie z branży budownictwa przemysłowego) oraz przedmiotowy (dynamiczne zarządzanie relacjami z kluczowymi dostawcami w praktyce zarządczej przedsiębiorstw spełniających kryterium podmiotowe). W rozdziale tym sformułowano także hipotezy robocze, a w dalszej kolejności Autor przedstawił zastosowane w badaniach metody badawcze (ilościowe i jakościowe). Należy docenić, iż Autor zdecydował się na wykorzystanie dwóch, różnych w swej specyfice, metod badań, co świadczy

o dociekliwości badawczej Autora oraz o dobrym rozpoznaniu w tematyce warsztatu badawczego. Ocenę wykorzystanych metod i technik badawczych przedstawię w dalszej części recenzji.

Rozdział piąty nosi tytuł: *D-KSRM w procesie budowy przewagi konkurencyjnej MSP w branży budownictwa przemysłowego – weryfikacja empiryczna modelu badawczego i rekomendacje dla praktyki badawczej*. Autor zaprezentował w nim wyniki analiz danych statystycznych uzyskanych w badaniach ilościowych, a także wyniki badań jakościowych. Jak pisze Autor uzyskany w toku badań materiał empiryczny został wykorzystany do weryfikacji proponowanego, bazującego na modelu SRM opracowanego przez S. Moeller'a i in., D-KSRM. W oparciu o ten materiał zidentyfikowano dynamiczne zdolności badanych przedsiębiorstw oraz innych elementów wpływających na budowanie przewagi konkurencyjnej przez przedsiębiorstwa małe i średnie branży budownictwa przemysłowego. Rozdział ten posiada również walory aplikacyjne Autor wskazał bowiem możliwości stosowania modelu dynamicznego zarządzania relacjami z kluczowymi dostawcami D-KSRM oraz jego dalszego rozwijania, a także sformułował rekomendacje dotyczące wykorzystywania tego modelu przez przedsiębiorstwa spełniające kryterium podmiotowe badań, co stanowi o oryginalności i wartości pracy.

Ostatnim fragmentem merytorycznym dysertacji jest **Zakończenie**. Autor odwołuje się w nim do celów pracy oraz postawionych hipotez – wskazuje przy tym jak wyniki poszczególnych etapów badań przyczyniły się do realizacji celów pracy oraz weryfikacji hipotez. Autor jasno przyznaje, że nie zrealizował jednego z celów, co świadczy o wysokiej etyce badawczej i uczciwości naukowej.

Przedstawiona powyżej ocena doboru źródeł, struktury pracy i jej zawartości merytorycznej pozwala stwierdzić, iż została spełniona przesłanka ustawowa dotycząca wykazywania się przez Kandydata ogólną wiedzą teoretyczną w dyscyplinie nauki o zarządzaniu i jakości.

4. Ocena wyboru metod i narzędzi badawczych

Wybory metodyczne Autora dotyczące zastosowania badań ilościowych i jakościowych uznaję za właściwe w odniesieniu do zamierzenia badawczego, a także w celu weryfikacji postawionych celów i hipotez. Należy odnotować jednak, iż najpierw zostało przeprowadzone badanie ilościowe metodą ankietową (CAWI - 143 przedsiębiorstw), a następnie badanie jakościowe, i jak Autor pisze: „*metodą case study przy wykorzystaniu techniki wywiadu zogniskowanego*” „*na próbie 16 wybranych losowo przedsiębiorstw – po jednym z każdego województwa*”. Zastosowanie metody focusowej zostało uzasadnione w następujący sposób: „*metodę studium przypadku zastosowano ze względu na potrzebę wzmocnienia argumentacji na rzecz trafności modelu D-KSRM oraz podniesienia wiarygodności materiału empirycznego uzyskanego w badaniu ankietowym*” jednak w mojej ocenie nie jest to metodycznie poprawne. Metoda wywiadu zogniskowanego ze swej istoty raczej pomaga eksplorować problem

badawczy niż potwierdza wyniki badań ilościowych. Mogłaby być zatem wykorzystana raczej na wstępnym etapie badań jako np. źródło informacji wspomagających stworzenie narzędzia badawczego np. kwestionariusza ankietowego czy też konstrukcji autorskich skal pomiarowych. Dodatkowo należy zauważyć, iż Autor próbuje zrealizować badanie focusowe na reprezentatywnej próbie, co raczej nie mieści się w charakterystyce tej metody.

Odnosząc się do badań ilościowych w rozdziale opisującym metodykę badania własnego brakuje opisu etapu dotyczącego budowy narzędzia badawczego czyli kwestionariusza badań ankietowych odnoszących się do sposobu tworzenia skal. Formułuję więc pytanie do Autora: **W jaki sposób zostały zbudowane i dobrane skale pomiarowe wykorzystane w kwestionariuszu? Czy skale są autorskie, czy też replikowane z literatury? Jeśli została zastosowana replikacja skal, co stało u podstaw wyboru autorów skal?**

Przedstawiony w Aneksie kwestionariusz badań ilościowych jako narzędzie badawcze jest w mojej ocenie trudny dla respondentów. Mogą mieć oni problemy ze zrozumieniem pewnych terminów, które nie zostały w kwestionariuszu zdefiniowane i opisane, a przez to mogą być różnie rozumiane. Poza tym forma językowa użytych skal jest różnorodna i może dotyczyć różnych punktów widzenia. Wątpliwości te ilustruję kilkoma przykładami:

Pyt. I. 2. *„Realizowanie celów strategicznych przy pomocy najprostszych i najskuteczniejszych środków.”*

Pyt I. 5. *„Gotowość odejścia od sztywnych ram strategicznych.”*

Pyt. I. 10. *„Permanentny i efektywny monitoring relacji z kluczowymi dostawcami.”*

Pyt. II. 6. *„Działania przedsiębiorstwa podejmowane w wymiarze „migracja wartości” przynoszą zakładane efekty.”*

Analiza danych statystycznych z badań ilościowych uwzględniała procentowy rozkład odpowiedzi ankietowych oraz wartości mediany wskazań ankietowanych przedsiębiorstw. Ta statystyka opisowa staje się właściwie podstawą do wnioskowania (s. 221-283) i weryfikacji hipotez w dalszych częściach tekstu.

Oдноśnie analizy poziomu konkurencji Autor pisze na s. 206: *„Na podstawie studiów literatury z uwzględnieniem specyfiki branży budownictwa przemysłowego, zostanie skonstruowana macierz mierników konkurencyjności obejmująca:*

- *mierniki oceny pozycji konkurencyjnej, np. udział firmy (produktu) w rynku,*
- *mierniki oceny potencjału konkurencyjnego, np. możliwości finansowania: działalności bieżącej, rozwoju z funduszy własnych, rozwoju ze środków zewnętrznych,*
- *mierniki oceny stosowanych instrumentów konkurowania, np. cena oferowanych na rynku dóbr.”*

Jednak w podpunkcie 5.1.6. *Określenie uzyskanego poziomu przewagi konkurencyjnej w odniesieniu do dynamicznych zdolności KSRM przedsiębiorstw*, Autor identyfikuje nieco inny sposób operacjonalizacji tej zmiennej: *„Poziom przewagi konkurencyjnej badanych przedsiębiorstw (...) wyznaczono poprzez obliczenie na podstawie dostarczonych przez nie sprawozdań finansowych, podstawowych wskaźników rentowności: wskaźnik rentowności*

sprzedaży – ROS, wskaźnik rentowności kapitałów własnych – ROE oraz stosunek zysku netto spółki do rentowności jej aktywów – ROA.” Poza tym w tabeli 19. „*Kolejność badań empirycznych*”, nie występuje etap oceny konkurencyjności badanych podmiotów.

Pojawia się więc pytanie: **Czy pozafinansowe mierniki oceny poziomu konkurencyjności (zapowiedziane na s. 206) zostały sprawdzone w odniesieniu do badanych przedsiębiorstw? Jakie było narzędzie badawcze pozwalające na wypełnienie tab. 52 „Średnie wartości ocen ze względu na wskaźniki finansowe (...)?** Należy oczywiście docenić determinację Autora dotyczącą zebrania danych zawartych w sprawozdaniach finansowych przedsiębiorstw. Jest to zawsze proces bardzo trudny, stąd też jedynie ¼ badanych podmiotów udostępniła niezbędne dane finansowe. Autor jest świadomy tego ograniczenia i konkluzje oraz wnioski, które wysuwa są ostrożne, choć dość daleko idące, a dane są poddane analizie statystycznej (współczynnika korelacji liniowej Pearsona r), której adekwatność trudno ocenić.

Wnioski z badań oraz stworzenie przez Autora modelu D-KSRM daje asumpt do tego, iż recenzowaną rozprawę uznaję za oryginalną z punktu widzenia rozwoju wiedzy o relacjach międzyorganizacyjnych, a w szczególności relacji przedsiębiorstw z dostawcami. Oryginalność rozprawy doktorskiej dostrzegam w obszarze podejścia dynamicznego do tej problematyki, które mieści się w nurcie poznawczym dyscypliny nauki o zarządzaniu i jakości.

Podsumowując ocenę metod i narzędzi badawczych pragnę stwierdzić, iż w generalnej ocenie przyjęta i przeprowadzona metodyka badań wskazuje na poprawny projekt badania naukowego i adekwatne podejście do konstrukcji narzędzia badawczego i doboru instrumentów pomiarowych (właściwe z punktu widzenia celów pracy jak i rzetelności badawczej). Uznaję więc, że pod względem metodycznym praca spełnia wymagania ustawowe odnoszące się do oryginalności oraz umiejętności samodzielnego prowadzenia badań naukowych.

5. Ocena strony formalnej, językowej i edytorskiej rozprawy doktorskiej

Praca została przygotowana pod względem formalnym i edytorskim na dobrym poziomie, tekst jest opracowany starannie – zawiera wszystkie elementy składowe oraz spełnia standardy dotyczące przypisów, spisów, tabel, rysunków i wykresów. Rozprawa napisana jest poprawnym i komunikatywnym językiem, a używana terminologia jest właściwa w odniesieniu do dyscypliny nauki o zarządzaniu i jakości. Autor dość sprawnie zredagował bardzo obszerny tekst, mimo, iż strona językowa pracy jest dość skomplikowana, co wynika z dużej ilości przytaczanych koncepcji modeli i podejść. Trudność w czytaniu sprawia jedynie wielokrotne używanie skrótowców/akronimów, zarówno nazw w języku polskim czy angielskim, a nie przetłumaczonych lub różnie tłumaczonych. Na przykład D-KSRM jest rozwinięty we wstępie, a potem dopiero na stronie 303, mimo, iż jest wielokrotnie w tekście wykorzystywany (w podp. 1.2. *Dynamizm działania w relacjach z kluczowymi dostawcami (D-KSRM)*); 1.3. *Zasoby i elementy dynamicznego zarządzania relacjami z kluczowymi dostawcami (D-KSRM)*). Niezbyt wygodne dla czytelnika jest też dzielenie większości tabel na dwie strony. Należy jednak bardzo pozytywnie ocenić fakt, iż przy tak dużej ilości stron Autor bardzo dobrze „opanował” tekst.

Konkluzja

W mojej opinii rozprawa doktorska **mgra inż. Rafała Podgórskiego** pt. „*Dynamiczne zarządzanie relacjami z kluczowymi dostawcami przedsiębiorstw sektora MSP branży budownictwa przemysłowego*”, przygotowana pod opieką promotora dr hab. Katarzyny Bilińskiej, prof. UEK, **spełnia wymagania stawiane rozprawom doktorskim** wskazane w art. 187 ustawy z dnia 20 lipca 2018 roku Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce, art. 187 ust. 1-4 (Dz. U. z 2018 r. poz. 1668, z późn. zm.) i zasługuje na ocenę pozytywną. W związku z tym wnoszę o przyjęcie rozprawy doktorskiej mgra inż. Rafała Podgórskiego i dopuszczenie do obrony.

Wrocław, 29 luty 2024 r.

