

Streszczenie rozprawy doktorskiej

mgr inż. Paula Twardowska-Witkowska

“Contractual New Product Introduction. Model for Customer and Service Provider Collaboration”

Wprowadzanie nowego produktu na rynek stanowi jeden z kluczowych procesów biznesowych organizacji, który w opisywanym modelu realizowany jest poprzez współpracę dwóch organizacji działających na zasadach partnerskich, w ramach formalnego porozumienia kontraktowego. Współczesne realia rynkowe, w których nowe produkty powstają w ramach złożonych i długoterminowych projektów wymagających zaawansowanych technologii oraz wyspecjalizowanych kompetencji, powodują, że ich skuteczne wdrażanie coraz częściej wymaga współpracy z zewnętrznym kontraktorem w ramach formalnie uregulowanej relacji międzyorganizacyjnej. **Celem niniejszej rozprawy** jest wprowadzenie nowej koncepcji teoretycznej – Contractual New Product Introduction (CNPI) – oraz opracowanie autorskiego modelu współpracy międzyorganizacyjnej, który systematyzuje i porządkuje relacje między klientem (inicjatorem projektu) a kontraktorem (koordynatorem projektu) w procesie wprowadzania nowego produktu. Model koncepcyjny rozprawy skupia się na formalizacji ról, obowiązków, mechanizmów koordynacyjnych oraz zasad partnerstwa, które razem tworzą podstawę skutecznych i kontraktowo zarządzanych projektów innowacyjnych. Podejście to opiera się na formalnej umowie, która nie jest postrzegana jako bariera, lecz jako narzędzie strategicznego dopasowania i efektywnej koordynacji działań stron w innowacyjnych przedsięwzięciach. **W ramach badań postawiono cztery pytania badawcze:**

- P1. Jak wygląda współpraca klienta i kontraktora w procesie NPI w oparciu o formalną umowę? Jakie są ich role i odpowiedzialności?
- P2. Jakie wymagania stawiają klienci swoim kontraktorom w ramach współpracy międzyorganizacyjnej przy wprowadzaniu nowego produktu?
- P3. Jak komunikacja, koordynacja i współpraca wpływają na kształtowanie relacji partnerskich w tym procesie?
- P4. Jakie indywidualne kompetencje kontraktorów decydują o powodzeniu współpracy?

W celu kompleksowego ujęcia złożoności zjawiska, **zastosowano podejście mieszane (mixed-methods)**, osadzone w ramie metodologii triangulacyjnej, łączącej różnorodne techniki badawcze. Eksplorację rozpoczęto od refleksji praktycznej, opartej na doświadczeniach autora w zarządzaniu międzyorganizacyjnymi projektami NPI realizowanymi w warunkach formalnych kontraktów. Na tej podstawie zidentyfikowano praktyczne problemy i potrzeby badawcze. Kolejnym etapem był systematyczny przegląd literatury, który umożliwił ugruntowanie ram koncepcyjnych i wyodrębnienie luki badawczej. Część empiryczna obejmowała badanie ilościowe (ankietowe) oraz badanie jakościowe (spotkanie grupy fokusowej). **Wyniki badań potwierdziły**, że skuteczność współpracy międzyorganizacyjnej w podejściu CNPI zależy od poziomu zaufania między stronami, dopasowania kompetencji, spójności celów oraz wdrożenia efektywnych mechanizmów komunikacji, koordynacji i współpracy.

W efekcie opracowano koncepcyjny model CNPI, który umożliwia zarządzanie wprowadzaniem nowych produktów w środowiskach wymagających wysokiej specjalizacji, projektowania na zamówienie lub współindustrializacji. Model ten nie jest jedynie konstruktem teoretycznym – **to praktyczne podejście do zarządzania złożonymi projektami międzyorganizacyjnymi w warunkach sformalizowanej współpracy.**

Niniejsza rozprawa wnosi istotny wkład do literatury z zakresu zarządzania innowacjami oraz współpracy międzyorganizacyjnej, ze szczególnym uwzględnieniem zarządzania relacjami i zarządzania projektami. Jednocześnie przyczynia się do praktyki biznesowej, oferując konkretną strukturę do zastosowania w organizacjach rozwijających produkty wspólnie z zewnętrznymi partnerami.