

## **ABSTRAKT**

**Krzysztof Grząba**

### **Tytuł rozprawy: Model negocjacji wewnątrzorganizacyjnych w grupie kapitałowej**

Rozprawa doktorska poświęcona jest problematyce negocjacji wewnątrzorganizacyjnych prowadzonych w ramach grup kapitałowych, ze szczególnym uwzględnieniem ich uwarunkowań strukturalnych, decyzyjnych oraz relacyjnych. Współczesne grupy kapitałowe funkcjonują w warunkach wysokiej złożoności organizacyjnej, wielości interesariuszy oraz często sprzecznych celów poszczególnych spółek, co sprawia, że negocjacje wewnętrzne stają się kluczowym mechanizmem koordynacji działań, alokacji zasobów oraz zarządzania konfliktami.

Celem głównym rozprawy było opracowanie modelu negocjacji wewnątrzorganizacyjnych w grupach kapitałowych, uwzględniającego specyfikę ich struktur organizacyjnych, cele strategiczne oraz relacje pomiędzy podmiotami wchodzącymi w ich skład. Realizacja celu głównego wymagała identyfikacji i analizy czynników wpływających na przebieg negocjacji pomiędzy spółkami, w tym stopnia autonomii jednostek zależnych, roli spółki dominującej, stylów negocjacyjnych, mechanizmów decyzyjnych oraz znaczenia zaufania i transparentności.

Badania empiryczne przeprowadzono z wykorzystaniem podejścia mieszanego, łączącego metody ilościowe i jakościowe. W części ilościowej zastosowano badanie ankietowe przeprowadzone wśród kadry zarządzającej grup kapitałowych funkcjonujących w Polsce, natomiast część jakościowa oparta została na wywiadach pogłębionych z ekspertami. Takie podejście umożliwiło triangulację danych oraz pogłębioną interpretację uzyskanych wyników.

Wyniki badań wskazały, że negocjacje wewnątrzorganizacyjne w grupach kapitałowych mają w przeważającej mierze charakter złożony, wieloetapowy i procesowy, a ich przebieg determinowany jest zarówno przez formalne struktury władzy i mechanizmy decyzyjne, jak i przez nieformalne relacje, poziom zaufania oraz układ interesów pomiędzy uczestnikami. Na tej podstawie opracowano autorski model negocjacji wewnątrzorganizacyjnych, osadzony w dorobku teorii negocjacji, teorii organizacji oraz koncepcjach zarządzania relacjami i synergii w grupach kapitałowych. Model ten integruje kluczowe komponenty procesu negocjacyjnego, obejmujące uwarunkowania strukturalne, role uczestników, dynamikę decyzyjną oraz dominujące orientacje negocjacyjne, a jego istotnym elementem jest mapowanie procesów negocjacyjnych, pozwalające na identyfikację etapów, punktów decyzyjnych oraz potencjalnych obszarów napięć i konfliktów. Równolegle zidentyfikowano i opisano specyficzny styl negocjacji wewnętrznych oraz dostosowano używane w negocjacjach narzędzia umożliwiające analizę przebiegu i charakteru negocjacji pomiędzy spółkami w ramach grupy kapitałowej.