

# Opis

Dla małych przedsiębiorstw doradztwo biznesowe to jedno ze źródeł wiedzy zewnętrznej ułatwiającej prowadzenie działalności. Jest szczególnie istotne dla firm innowacyjnych, które wykorzystują nowe informacje do poszukiwania okazji rynkowych oraz wprowadzają nowe rozwiązania w swoich produktach, procesach czy modelach biznesowych.

W prezentowanej monografii poddano gruntownej analizie szereg czynników wiążących doradztwo biznesowe z konkurencyjnością małych firm innowacyjnych. Wnioski z badań jakościowych i ilościowych wskazują na istotne powiązanie doradztwa biznesowego z konkurencyjnością firm. Na szczególną uwagę zasługuje sformułowany model opisujący pośrednią rolę oddziaływania doradztwa na działalność firmy.

Publikacja jest adresowana do przedstawicieli świata nauki, którzy zajmują się szeroko rozumianym zarządzaniem małą firmą. Stanowi też wartościowy materiał dla studentów przedmiotów biznesowych i ekonomicznych oraz praktyków z sektora doradztwa biznesowego.

## Spis treści

11.1.1. Podniesienie poziomu zarządzania w wyniku uzyskania doradztwa biznesowego	120
11.2. Wpływ wiedzy biznesowej na zarządzanie firmami	123
11.3. Wpływ poziomu wiedzy biznesowej i poziomu zarządzania na konkurencyjność firm	124
Rozdział 12. Determinanty wpływu doradztwa biznesowego na poprawę konkurencyjności firm	127
12.1. Wprowadzenie	127
12.2. Wpływ doradztwa biznesowego na poprawę konkurencyjności firm	128
12.3. Wpływ podniesienia poziomu zarządzania na poprawę konkurencyjności firm	131
12.4. Wpływ podniesienia poziomu wiedzy biznesowej i podniesienia poziomu zarządzania na poprawę konkurencyjności firm (z uwzględnieniem doradztwa biznesowego)	133
12.5. Kompetencje menedżerskie a konkurencyjność firm z uwzględnieniem doradztwa biznesowego	136
12.6. Wpływ doradztwa biznesowego na relacje: kompetencje menedżerskie – konkurencyjność firm	139
12.7. Łączne rezultaty uzyskane w badanych firmach w wyniku korzystania z usług doradztwa biznesowego	142
12.8. Cechy doradztwa biznesowego a jego wpływ na wyniki firm	144
Rozdział 13. Podsumowanie i wnioski	147
Część IV. Proces doradztwa w budowaniu konkurencyjności małej firmy – badania jakościowe	151
Rozdział 14. Cel, zakres i metoda badań	153
14.1. Cele i zakres badań	153
14.2. Metodyka badań	155
14.3. Charakterystyka badanych firm	156
Rozdział 15. Doradztwo typu U oraz doradztwo typu W	159

15.1. Podstawowe cechy doradztwa typu U i doradztwa typu W	159
15.2. Doradztwo typu U – proces i uwarunkowania	162
15.2.1. Wprowadzenie	162
15.2.2. Doradztwo o nieznacznym wpływie na konkurencyjność firmy	163
15.2.3. Doradztwo o umiarkowanym/znacznym wpływie na konkurencyjność firmy	165
15.2.4. Doradztwo typu W w procesie budowania konkurencyjności firmy	170
15.2.5. Przebieg procesu doradztwa typu W – znaczenie fazy początkowej oraz diagnozy	183
15.3. Doradztwo typu U a doradztwo typu W – porównanie cech	185
15.3.1. Wprowadzenie	185
15.3.2. Cechy strukturalne	185
15.3.3. Zaufanie w ramach procesu doradztwa	190
15.3.4. Wiedza ukryta w ramach procesu doradztwa	192
Rozdział 16. Postawy wobec doradztwa biznesowego – firmy polskie oraz kontekst międzynarodowy	195
16.1. Wprowadzenie	195
16.2. Postawy wobec doradztwa – firmy polskie	196
16.3. Postawy wobec doradztwa – firmy zagraniczne	198
Rozdział 17. Podsumowanie i wnioski	201

Część V. Przesłanki i mechanizm doradztwa biznesowego w procesie kształtowania konkurencyjności małych innowacyjnych firm	205
Rozdział 18. Przesłanki roli doradztwa biznesowego w rozwoju małych firm	207
Rozdział 19. Mechanizm wpływu doradztwa biznesowego w procesie kształtowania konkurencyjności małych innowacyjnych firm	211
Rozdział 20. Rekomendacje	219
20.1. Rekomendacje dla teorii zarządzania małymi innowacyjnymi firmami	219
20.2. Rekomendacje dla metodyki badań naukowych	221
20.3. Rekomendacje dla praktyki zarządzania małymi innowacyjnymi firmami	222
20.4. Rekomendacje dla środowiska doradczego	223
20.5. Rekomendacje dla polityki rozwoju małego biznesu oraz polityki innowacyjnej	224

Bibliografia	227
Załączniki	239
Spis ilustracji	243
Spis tabel	245