

Załącznik nr 3  
do wniosku o przeprowadzenie postępowania habilitacyjnego

**AUTOREFERAT  
ZAWIERAJĄCY OPIS DOROBKU I OSIĄGNIĘĆ  
W PRACY NAUKOWO-BADAWCZEJ**

dr Paweł Grzegorz Głodek  
Katedra Przedsiębiorczości  
i Polityki Przemysłowej  
Wydział Zarządzania  
Uniwersytet Łódzki w Łodzi

Łódź, 23 kwietnia 2019 roku

## Spis treści

1. Imię i nazwisko .....	3
2. Posiadane dyplomy, stopnie naukowe .....	3
3. Informacje o dotychczasowym zatrudnieniu w jednostkach naukowych.....	3
4. Wskazanie osiągnięcia wynikającego z art. 16 ust. 2 ustawy z dnia 14 marca 2003 r. o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki (Dz. U. 2017 r. poz. 1789).....	4
5. Omówienie pozostałych osiągnięć naukowo - badawczych .....	12
6. Zestawienie liczebne publikacji oraz ich wpływu .....	20
7. Udział w międzynarodowych i krajowych projektach badawczych.....	21
8. Udział w międzynarodowych i krajowych konferencjach naukowych .....	21
9. Krajowa i międzynarodowa działalność ekspercka.....	22
10. Działalność krajowa i międzynarodowa w zakresie dydaktyki.....	22
11. Praca na rzecz umiędzynarodowienia polskiej nauki i dydaktyki .....	24

## 1. Imię i nazwisko

Paweł Grzegorz Głodek

## 2. Posiadane dyplomy, stopnie naukowe

- Dyplom ukończenia pięcioletnich studiów dziennych na Uniwersytecie Łódzkim w Łodzi na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym na kierunku Ekonomika i Organizacja Produkcji w zakresie ekonomiki i organizacji przemysłu z wynikiem bardzo dobrym dokumentujący uzyskanie tytułu magistra, wydany 19 kwietnia 1995 r. w Łodzi. Praca magisterska miała tytuł: „Bariery rozwoju polskich małych i średnich przedsiębiorstw”, napisana została pod kierunkiem dr hab. prof. Uł. Edwarda Stawasza, a obroniona w dniu 10 kwietnia 1995 r.  
Nr dokumentu 15168
- Dyplom doktora nauk ekonomicznych w zakresie nauk o zarządzaniu nadany uchwałą Rady Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego z dnia 8 lipca 2002 roku na podstawie rozprawy „Zewnętrzne źródła finansowania procesów zakładania i rozwoju małych firm technologicznych”, napisanej pod kierownictwem prof. dr hab. Bogdana Piaseckiego.  
Recenzentami rozprawy byli dr hab. Krystyna Poznańska, prof. nadzw. SGH (Szkoła Główna Handlowa w Warszawie), oraz dr hab. Edwarda Stawasza (Uniwersytet Łódzki w Łodzi).  
Nr dokumentu 3191

## 3. Informacje o dotychczasowym zatrudnieniu w jednostkach naukowych.

- Od 01.12.2018 – obecnie, zatrudnienie w Katedrze Przedsiębiorczości i Polityki Przemysłowej Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego na stanowisku adiunkta.
- Od 01.10.2014 do 30.11.2018, zatrudnienie w Katedrze Przedsiębiorczości i Polityki Przemysłowej Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego na stanowisku starszego wykładowcy od dnia 1 października 2014 r.
- Od 01.10.2002 do 30.09.2014, zatrudnienie w Katedrze Przedsiębiorczości i Polityki Przemysłowej Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego na stanowisku adiunkta.
- Od 01.10.1998 do 30.09.2002, zatrudnienie w Zakładzie Przedsiębiorczości i Polityki Przemysłowej (obecnie Katedrze Przedsiębiorczości i Polityki Przemysłowej) Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego na stanowisku asystenta.

Zatrudnienie w ramach II etatu

- Od 01.10.2006 do 30.09.2008, zatrudnienie przez Wyższą Szkołę Ekonomiczno-Społeczną w Ostrołęce z siedzibą w Ostrołęce (II etat) na stanowisku adiunkta.
- Od 01.03.2004 do 30.09.2006, zatrudnienie przez Wyższą Szkołę Ekonomiczno-Społeczną w Ostrołęce z siedzibą w Ostrołęce (II etat) na stanowisku profesora uczelni.

#### 4. Wskazanie osiągnięcia wynikającego z art. 16 ust. 2 ustawy z dnia 14 marca 2003 r. o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki (Dz. U. 2017 r. poz. 1789)

Za osiągnięcie wnoszące znaczący wkład w rozwój nauk ekonomicznych w dyscyplinie nauk o zarządzaniu definiowane zgodnie z artykułem 16 ustęp 2 ustawy z 14 marca 2003 roku o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki, wskazują monografię:

P. Głodek, *Akademicki spin off. Wiedza, zasoby i ścieżki rozwoju*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2018, ISBN 978-83-8142-559-9; e-ISBN 978-83-8142-560-5

Recenzent wydawniczy monografii:

Prof. zw. dr hab. Krystyna Poznańska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

##### 4.1. Przedmiot, cele monografii i przyjęte hipotezy

Monografia przybliży tematykę uwarunkowań i efektów procesu przedsiębiorczego zachodzącego z wykorzystaniem wiedzy naukowej, który ma miejsce w ramach tworzenia akademickich spin off. Przedsiębiorstwa tego typu są jednym z widocznych efektów procesu komercjalizacji wiedzy naukowej i tworzenia na jego bazie składników oferty rynkowej. Od początku lat 90tych zeszłego wieku stały się one przedmiotem zainteresowania ze strony świata nauki oraz polityki gospodarczej.

Mimo, iż w literaturze przedmiotu opublikowano wiele prac odnoszących się do akademickich spin off widoczny jest szereg problemów badawczych występujących w analizie tego zagadnienia. Jednym z podstawowych są rozbieżności w definiowaniu tego zjawiska oraz skłonność do jego zawężania. Skutkują one m.in. z koncentracją uwagi na najambitniejszych przedsięwzięciach, pochodzących z kluczowych światowych uczelni. Prowadzi to zazwyczaj do pomijania w analizach badawczych znaczącej większości przedsięwzięć, zwłaszcza tych które nie osiągają znaczących efektów ekonomicznych. Efekt ten wzmacniany jest przez trudności w identyfikacji części populacji akademickich spin off – w szczególności tych przedsiębiorstw, które nie posiadają formalnych więzi z organizacją macierzystą (mimo wykorzystanie różnych form wiedzy naukowej z niej pochodzącej). Przedsiębiorstwa te nie istnieją w zestawieniach statystycznych, bazach danych uczelni, a w niektórych przypadkach – ze względu na możliwy nieprzychylny stosunek organizacji macierzystej – starają się działać bez nadmiernego rozgłosu. Jedną z konsekwencji wskazanych trudności jest luka empiryczna odnosząca się do niedostatku badań pokazujących wewnętrzne zróżnicowanie zbiorowości akademickich spin offów.

Powstawanie akademickich spin off z punktu widzenia analizy naukowej tego zjawiska posiada szczególnie interesującą cechę. Łączy bowiem działania przedsiębiorcze, związane z realizacją procesu przedsiębiorczego, z wykorzystaniem wiedzy naukowej. Oczywiście proces

przedsiębiorczy towarzyszy powstaniu niemal każdego nowego przedsiębiorstwa, jednak wykorzystanie wiedzy naukowej podczas tego procesu jest w gospodarce relatywnie rzadkie. Jednocześnie w literaturze wskazać można lukę teoretyczną, która odnosi się do sposobów powiązania wiedzy naukowej oraz procesu przedsiębiorczego. W szczególności chodzi o perspektywę postrzegania wiedzy naukowej jako czynnika, który modyfikuje przebieg procesu przedsiębiorczego.

Kolejnym z zagadnień, w ramach których zidentyfikowano lukę teoretyczną, jest kwestia powiązań między procesem przedsiębiorczym a zasobami. Tematyka ta jest w pewnym stopniu dostrzegana przez literaturę m.in. jako proces tworzenia unikalnej kombinacji zasobów, w celu wykorzystania okazji rynkowej, czy również (szczególnie w pracach R. Krupskiego) postrzeganie dostępnych zasobów jako filtra okazji przedsiębiorczych. Jednocześnie postawić można pytanie o konfigurację zasobów rozumiana jako efekt procesu przedsiębiorczego. Konfiguracja różnych kategorii zasobów jest w tym ujęciu postrzegana jednocześnie jako efekt procesu przedsiębiorczego związanego z tworzeniem nowego przedsiębiorstwa oraz czynnik warunkujący przebieg procesów przedsiębiorczych związanych z działalnością operacyjną oraz rozwojem nowej firmy.

W toku analiz zidentyfikowano ponadto lukę metodologiczną, wynikającą z faktu, że literatura w niewielkim stopniu zajmuje się analizą skali transferu wiedzy naukowej do poszczególnych nowych firm. Rodzi to zatem pytanie o sposób pomiaru tego zjawiska w praktyce badawczej. Odpowiedź na nie wymaga zrozumienia specyfiki wiedzy wykorzystywanej w akademickich spin off.

Wobec tak określonych niedostatków w naukach o zarządzaniu, dotyczących procesów przedsiębiorczych towarzyszących powstawaniu akademickich spin off, w niniejszym opracowaniu postawiono szereg celów, które podzielone zostały na te odnoszące się do aspektów teoretycznych, jak również na te dotyczące warstwy empirycznej i metodologicznej.

**Celem głównym** monografii jest określenie wpływu wiedzy naukowej oraz wiedzy biznesowej na charakterystykę nowo powstającej firmy – akademickiego spin offu. Realizacja celu głównego wiąże się z realizacją **celów teoriopoznawczych**, które dotyczą (i) usystematyzowania czynników wchodzących w skład definicji akademickiego spin off, (ii) osadzenia teoretycznych składników procesu przedsiębiorczego w kontekście wiedzy wykorzystywanej w procesie powstawania nowego przedsięwzięcia, oraz (iii) usystematyzowania powiązania procesu przedsiębiorczego z zasobami.

Jako **cele empiryczne** wskazano (i) określenie wpływu zastosowania wiedzy naukowej i wiedzy biznesowej na konfigurację zasobów akademickiego spin offu, (ii) określenie wpływu zastosowania wiedzy naukowej i wiedzy biznesowej na strukturę oferty rynkowej akademickiego spin offu, (iii) określenie wpływu zastosowania wiedzy naukowej i wiedzy biznesowej na ścieżki rozwoju akademickich spin offu następujące bezpośrednio po uruchomieniu firmy, (iv) weryfikację koncepcji kategoryzacji akademickich spin offów na bazie zróżnicowania wykorzystania wiedzy naukowej i biznesowej.

**Celem metodologicznym** jest określenie sposobu identyfikacji intensywności wykorzystania wiedzy naukowej przez akademickie spin offy.

W pracy przyjęto podejście do definiowania akademickich spin offów, które ujmuje szerokie spektrum analizowanego zjawiska. Włączono do analizy nowo powstające przedsiębiorstwa, które zostały założone (współzałożone) przez osoby zaangażowane w pracę

naukową na uczelni lub w innej instytucji naukowej i przynajmniej częściowo oparte na wykorzystaniu wiedzy naukowej powiązanej z tą pracą. Takie podejście umożliwia objęcie analizą szerokiego zakresu zjawiska. Z drugiej strony powoduje wyzwania natury badawczej dotyczące precyzyjnej identyfikacji przedsiębiorstw spełniających kryteria definicji. Dotyczy to tak identyfikacji składników wykorzystanej przy tworzeniu przedsiębiorstwa wiedzy naukowej, jak i identyfikacji samych przedsiębiorstw, których założyciele pracowali w jednostkach naukowych.

Ze względu na eksploracyjno-opisowo-wyjaśniające cele badania oraz szczególne trudności w identyfikacji przedsiębiorstw do badania, w ramach pracy przyjęto jakościowe metody badawcze, z wykorzystaniem techniki wywiadów pogłębionych. Pozwoliła ona na szczegółową analizę poszczególnych przypadków w kontekście procesów założycielskich oraz rozwoju firmy. Przyjęto formułę wywiadu narracyjnego i wykorzystano w tym celu techniki komunikacyjne, tak aby możliwe było ukierunkowanie rozmowy na obszary związane z przedmiotem badań, przy jednoczesnym założeniu swobody wypowiedzi. Wywiady pogłębione były prowadzone w siedzibie firmy osobiście przez autora publikacji z właścicielami lub współwłaścicielami firm. W przypadkach, w których dane przedsiębiorstwo posiadało kilku menadżerów, wywiad był prowadzony z osobą, która wcześniej powiązana była z uczelnią wyższą. W niewielkiej części przypadków prowadzono dodatkowe wywiady z zatrudnionymi w nich pracownikami, jednak miały one na celu uzupełnienie informacji uzyskanych od głównych właścicieli. Treści poszczególnych wywiadów były (za wiedzą i zgodą interlokutorów) rejestrowane na nośnikach cyfrowych, co umożliwiało ich wielokrotne odtworzenie na etapie analizy danych.

Efektem naukowym przeprowadzonej analizy ma być poszerzenie stanu wiedzy dotyczącego zróżnicowania akademickich spin offów, w szczególności w odniesieniu do czynników powiązanych z wykorzystaniem wiedzy na początkowym etapie funkcjonowania tych przedsiębiorstw, jak również do efektów wykorzystania wiedzy w kontekście sposobu budowy firmy i jej zasad funkcjonowania.

W pracy, na skutek rozważań teoretycznych, przyjęto następujące hipotezy:

- H1: Intensywność zastosowanej wiedzy naukowej oraz wiedzy biznesowej wpływa na konfigurację zasobów akademickiego spin offu na etapie jego powstania.
- H2: Intensywność zastosowanej wiedzy naukowej oraz wiedzy biznesowej wpływa na charakterystykę oferty rynkowej powstającego akademickiego spin offu.
- H3: Intensywność zastosowanej wiedzy naukowej oraz wiedzy biznesowej wpływa na sposób działania akademickiego spin offu po okresie jego powstania.

## 4.2 Struktura monografii

Przyjęte cele pracy oraz hipotezy zdeterminowały układ pracy, która składa się z pięciu rozdziałów. Pierwsze cztery rozdziały bazują na wynikach analizy literatury i stanowią podstawę teoretyczną do analizy wyników badań empirycznych opisanych w rozdziale piątym.

**Rozdział pierwszy** koncentruje się wokół zagadnienia przedsiębiorczości akademickiej. Podstawą rozważań jest teoria przedsiębiorczości, jednak uwzględnione są szczególne warunki zachowań przedsiębiorczych, zwłaszcza w kontekście środowiska akademickiego oraz instytucji sektora B+R. Tak więc przedsiębiorczość jest tu punktem wyjścia do rozważań o

zachowaniach przedsiębiorczych oraz procesie przedsiębiorczym i ich cechach. Rozważania te są kontynuowane z uwzględnieniem badań naukowych oraz instytucji naukowych. W tym kontekście jako istotny element wskazywana jest komercjalizacja wiedzy naukowej, która następuje między innymi wskutek procesów przedsiębiorczych zachodzących w ramach uczelni. Opisano zatem uwarunkowania (m.in. organizacyjne, formalno-prawne, kulturowe) tego procesu. Stanowią one podstawę do analizy kontekstu procesów tworzenia akademickich firm spin off.

**Rozdział drugi** odnosi się do zagadnienia akademickiego spin offu w nowoczesnej gospodarce. Szczególny nacisk został położony na definiowanie akademickich firm spin off z wykorzystaniem trzech kluczowych czynników ich wyodrębnienia, jakimi są: tworzenie nowego przedsiębiorstwa, transfer wiedzy z organizacji macierzystej, jaką jest instytucja sektora B+R oraz powiązania osobowe z organizacją macierzystą. Sposób definiowania akademickiego spin offu został poddany analizie w kontekście spin offów widzianych z perspektywy całej gospodarki, w tym w szczególności przemysłowych spin offów oraz możliwości ich klasyfikowania. Ponadto opisano kontekst tworzenia się akademickich spin offów, jaki jest tworzony przez instytucje sektora B+R. W tym przypadku analiza przeszła już na szczegółowe rozważania odnoszące się do kontekstu polskiego systemu regulacyjno-prawnego oraz organizacyjnego. Było to niezbędne, aby w ostatniej części rozdziału przedstawić refleksje odnoszące się do polskich doświadczeń dotyczących szacowania skali zjawiska akademickiego spin offu w naszej gospodarce.

**Rozdział trzeci** odnosi się do perspektywy zasobowej jako perspektywy teoretycznej postrzegania tworzenia i rozwoju nowego przedsięwzięcia gospodarczego. Wskazano na zasoby jako czynnik zachowań strategicznych oraz na doświadczenia w wykorzystaniu podejścia zasobowego jako jednego ze sposobów analizy akademickich spin offów w literaturze przedmiotu. W rozdziale tym wyróżniono wiedzę jako zasób, który odgrywa kluczową rolę w procesie tworzenia się akademickich spin offów. Stąd też poddano analizie cechy wiedzy jako zasobu, jak również wskazano na jej zróżnicowanie. Ze względu na cechy procesu tworzenia akademickich spin offów wyróżniono wiedzę biznesową oraz wiedzę naukową jako dwa rodzaje wiedzy różniące się od siebie i pełniące odmienne role w procesach przedsiębiorczych. W końcowej części rozdziału wskazano na zasoby, a w szczególności wiedzę, jako czynnik wpływający na decyzje przedsiębiorców. Określono okoliczności odnoszące się do postrzegania sytuacji powiązanych z zasobami jako sytuacji ryzyka dla firmy, w tym w szczególności tych dotyczących nowości (produktów, rynków) – typowych dla wdrażania nowych koncepcji na rynek. Ponadto wskazano na możliwość identyfikacji mechanizmów, w ramach których dostępność zasobów (w tym wiedzy) łączy proces przedsiębiorczy oraz proces podejmowania decyzji przez przedsiębiorców.

**Rozdział czwarty** jest nakierowany na szczegółową analizę udziału wiedzy w procesie powstawania akademickiego spin offu. W pierwszej jego części przedstawiono dotychczas wykorzystywane w literaturze podejścia do analizy powstawania i rozwoju akademickich spin offów. Na bazie tych rozważań wskazano na potrzebę ściślejszego powiązania procesu przedsiębiorczego z analizą tego rodzaju firm. Elementem unikalnym jest w tym przypadku zastosowanie wiedzy naukowej w procesie przedsiębiorczym, która zasadniczo nie występuje jako czynnik w przypadku działań przedsiębiorczych osób niemających związków ze sferą nauki i badań. Na bazie literatury szczegółowo opisano wpływ, który może być wywierany przez

różne zastosowanie wiedzy naukowej oraz wiedzy biznesowej na układ poszczególnych kategorii zasobów oraz struktury oferty rynkowej firmy. W końcowej części, na bazie wniosków płynących z dotychczasowych rozważań, sformułowany został model badawczy.

W **rozdziale piątym** wykorzystano wyniki badań empirycznych przeprowadzonych przez autora pracy w celu weryfikacji nakreślonych hipotez. W pierwszej części rozdział zawiera założenia metodologiczne zrealizowanych badań, jak również opis uzyskanej próby badawczej. Pozostała jego część obejmuje szczegółowy opis typologii akademickich firm spin off opracowany według modelu badawczego zaprezentowanego w poprzednim rozdziale. Zawiera on charakterystykę poszczególnych kategorii firm przygotowaną w podziale na poszczególne kategorie zasobów (ludzkie, finansowe, fizyczne, organizacyjne) oraz kluczowe cechy oferty rynkowej. Dla każdego typu przedsiębiorstw wskazano ścieżki rozwojowe, które były realizowane przez badane przedsiębiorstwa.

Ostatnim merytorycznym elementem składowym monografii jest **podsumowanie**. Zawiera ono omówienie głównych wyników przeprowadzonej analizy w kontekście zidentyfikowanych luk wiedzy, celów pracy, jak również ich zestawienie w odniesieniu do założonych w pracy hipotez.

#### **4.3. Wnioski**

Przyjęte w monografii założenia i struktura opisu zostały podporządkowane celowi głównemu pracy, który odnosi się do określenia wpływu wiedzy naukowej oraz wiedzy biznesowej na charakterystykę nowo powstającej firmy – akademickiego spin offu. Tak więc zasadnicze znaczenie dla przedstawionych w książce analiz posiada perspektywa zastosowania dwóch rodzajów wiedzy: naukowej, związanej z doświadczeniami zawodowymi założycieli nabytymi w instytucjach sektora B+R, oraz biznesowej, koniecznej do prowadzenia działalności biznesowej. Zróżnicowanie zastosowania obu rodzajów wiedzy wśród akademickich spin offów stało się podstawą do stworzenia typologii przedsiębiorstw, obejmującej cztery typy akademickich spin offów. Każdy z nich charakteryzuje się inną kombinacją intensywności zastosowania wiedzy naukowej i wiedzy biznesowej. Kategoryzacja ta dostarczyła płaszczyzny do charakterystyki każdego typu firm. Tak więc wszystkie kategorie poddano analizie w dwóch obszarach. Pierwszym z nich była konfiguracja zasobów wykorzystywanych w ramach firmy na starcie jej działalności. W analizie i opisie posłużono się podziałem zasobów na cztery kategorie, a mianowicie zasoby: fizyczne, finansowe, ludzkie oraz organizacyjne. Ponadto wskazano główne składniki oferty rynkowej każdego z typów firm.

Punktem wyjścia do analizy empirycznej było przeprowadzenie krytycznego przeglądu literatury. Stanowił on bazę do przedstawienia spójnej koncepcji teoretycznej wiążącej ze sobą proces przedsiębiorczy, zastosowanie w jego ramach wiedzy (naukowej i biznesowej) oraz jego efekt w postaci konfiguracji zasobów (rys. 1). Jednocześnie w ten sposób zrealizowano cele teoriopoznawcze pracy dotyczące osadzenia teoretycznego składników procesu przedsiębiorczego w kontekście wiedzy wykorzystywanej w procesie powstawania nowego przedsięwzięcia, oraz usystematyzowania powiązania procesu przedsiębiorczego z zasobami.



Rys. 1. Współzależność procesów formułowania oferty rynkowej oraz konfiguracji zasobów małej firmy – perspektywa procesu przedsiębiorczego



Tak opisana perspektywa współzależności stanowiła punkt wyjścia do sformułowania założenia o możliwości klasyfikacji akademickich spin off. Zakłada ona analizę empiryczną cech podmiotów charakteryzujących się podobnym poziomem implementacji danego rodzaju wiedzy. Model (rys. 2) został zbudowany w formie matrycy zakładającej dwa wymiary charakterystyki wykorzystania wiedzy w ramach danego przedsięwzięcia:

1. Akademickie spin off o wysokim albo o niskim/umiarkowanym poziomie wykorzystania wiedzy biznesowej.
2. Akademickie spin off o wysokim albo o niskim/umiarkowanym poziomie wykorzystania wiedzy naukowej.

Rysunek 2: Model typologii akademickich spin off, zbudowanej na intensywności wykorzystania wiedzy naukowej oraz wiedzy biznesowej

		Wymiar wiedzy biznesowej	
		Niska/umiarkowana intensywność wykorzystania wiedzy biznesowej	Wysoka intensywność wykorzystania wiedzy biznesowej
Wymiar wiedzy pochodzącej z nauki	Niska/umiarkowana intensywność wykorzystania wiedzy pochodzącej z nauki	Typ 2	Typ 3
	Wysoka intensywność wykorzystania wiedzy pochodzącej z nauki	Typ 1	Typ 4

Powyższe typy wydzielone zostały w oparciu o jasno sprecyzowany zestaw kryteriów, który obejmuje całość dostępnych możliwości, wskazano ponadto ich umocowanie w teorii dotyczącej procesu przedsiębiorczego. Działania te zgodne są z założeniami odnoszącymi się opracowywania typologii naukowych sformułowanymi przez Doty i Glicka (1994).

Wykorzystanie w ramach zrealizowanego badania metodologii jakościowej warunkuje sposób podejścia do weryfikacji zakładanych hipotez. Wykorzystano zatem podejście, w ramach którego brane zostały pod uwagę jakościowe cechy uzyskanego materiału

badawczego. Zatem cechy każdego z typów badanych przedsiębiorstw zostały opisane szczegółowo w układzie oferty rynkowej oraz poszczególnych kategorii zasobów, zostały również zestawienia porównawcze (tabelaryczne) zawierające najważniejsze cechy osobno każdego z analizowanych typów zasobów oraz struktur ofert rynkowych. Pozwala to na identyfikację różnic oraz ewentualnych podobieństw pomiędzy badanymi grupami firm.

Przeprowadzona analiza wskazała, iż zastosowane kryteria podziału akademickich spin off pozwoliły na:

1. zidentyfikowanie wspólnych charakterystyk dla przedsiębiorstw należących do każdego z zakładanych typów przedsięwzięć – podmioty stosujące tę samą konfigurację poziomów intensywności wykorzystania wiedzy naukowej i wiedzy biznesowej wykazywały zbliżone zachowania w odniesieniu do poszczególnych kategorii zasobów oraz oferty rynkowej;
2. zidentyfikowanie różnic w zakresie konfiguracji wykorzystywanych zasobów oraz struktur ofert rynkowych występujących w poszczególnych typach przedsiębiorstw.

Oba powyższe elementy dają podstawę o wnioskowania o istnieniu wpływu zróżnicowania intensywności wykorzystania wiedzy naukowej i biznesowej na zachowania firm w zakresie konfiguracji zasobów oraz charakterystyki oferty rynkowej. Powyższy wniosek zgodny jest z hipotezą 1 oraz hipotezą 2 założonymi we wstępie pracy.

Analiza zróżnicowania akademickich spin offów była kontynuowana w odniesieniu do charakterystyki **ścieżek rozwojowych**, które były realizowane zaraz po uruchomieniu firmy. Pokazują one jednak wyraźne różnice występujące między firmami z poszczególnych typów. Jest to widoczne w odniesieniu do:

1. nastawienia wobec rozwoju przedsiębiorstwa,
2. sposobu rozumienia rozwoju przedsiębiorstwa – było to widoczne głównie w zakresie poszczególnych kategorii analizowanych zasobów,
3. sposobu rozumienia rozwoju oferty rynkowej.

Wnioskiem płynącym z analizy ścieżek rozwojowych poszczególnych typów jest konkluzja, że nie zidentyfikowano ścieżek „uniwersalnych”, typowych dla każdego czy też większości typów. Ścieżki rozwojowe różnią się od siebie, co pokazuje, że założone w niniejszej pracy kryteria różnicowania przedsiębiorstw posiadają rzeczywisty wpływ na ich zachowania. Wniosek ten zgodny jest z hipotezą 3 niniejszej pracy.

Zróżnicowanie konfiguracji zasobów w poszczególnych typach firm, jak również zróżnicowanie ścieżek rozwojowych zgodne są z założeniami o wpływie dostępnej konfiguracji zasobów na przebieg procesu przedsiębiorczego. Przedsiębiorcy typów 1, 2 i 3 najczęściej powielają swoje wcześniejsze zachowania, czasem doskonaląc pewne składniki procesów zachodzących w firmie. Postępowanie ich wykazuje zbieżność z postrzeganiem procesów z perspektywy zależności ścieżkowej (*path dependence*). Zasoby wcześniej wykorzystywane, jak również wiedza zaangażowana dotychczas w ramach przedsięwzięcia mogą być zatem postrzegane jako czynnik zamykający (*lock-in*) w ramach konkretnej ścieżki. W tym przypadku nie są one czynnikiem, który jest związany z kreowaniem barier wyjścia z biznesu. Nie mają zbytniego znaczenia, gdyż większość badanych firm to firmy usługowe o relatywnie małej skali inwestycji w zasoby fizyczne (w szczególności typ 1 i 2) i młode, nieposiadające długiej historii działalności. Jednocześnie wydaje się, że konfiguracja zasobów oraz wiedzy kreuje

ograniczenia (a może nawet prowadzi do rutyny) w ocenie atrakcyjności projektów przedsiębiorczych możliwych do realizacji w przyszłości.

Efektem metodologicznym pracy są założenia dotyczące sposobu oceny zróżnicowania intensywności wykorzystania wiedzy naukowej przez akademickie spin offy. Zadanie to zostało zrealizowane przez analizę zakresu wykorzystania wiedzy naukowej w ramach oferty rynkowej. Ponieważ oferta rynkowa akademickich spin offów w większości przypadków złożona jest z szeregu części składowych, które mogą być oferowane na rynku jako osobne usługi (produkty), przyjęto, że ocena intensywności wykorzystania wiedzy naukowej bazować będzie na analizie poszczególnych części oferty. Tak więc w badanych podmiotach identyfikowano części składowe oferty, a w ramach wywiadów identyfikowano te bazujące na wiedzy naukowej. Zidentyfikowane składniki oferty w ramach wywiadów oceniane były pod kątem znaczenia dla przedsiębiorstwa oraz jego zdolności do konkurowania i generowania przychodów w pierwszym okresie działalności firmy. Takie postępowanie umożliwiło spójne podejście do stopniowania wykorzystania wiedzy naukowej wśród badanych podmiotów.

Do istotnych efektów monografii należy również włączenie do analizy badawczej akademickich spin offów, które bazują na wiedzy naukowej o charakterze wiedzy ukrytej. Stanowiło to duże wyzwanie badawcze ze względu na problemy w identyfikacji wykorzystania konkretnego rodzaju wiedzy ukrytej (tj. wiedzy naukowej) w procesie założenia firmy. Było to możliwe jedynie dzięki wykorzystaniu metodologii jakościowej, opartej na wywiadach realizowanych osobiście przez autora opracowania. W szeregu przypadków wykorzystania wiedzy ukrytej przedsiębiorcy nie zastanawiali się nad charakterem oraz pochodzeniem stosowanej wiedzy. Tak więc proces badawczy wymagał uzyskania informacji odnoszących się do istoty oferty rynkowej oraz sposobów jej realizacji. Należy podkreślić, że podejście takie jest zbieżne z punktem widzenia Pearsona i innych (1993) oraz Agrawala (2006), wskazujących na znaczenie wiedzy ukrytej pozyskiwanej w trakcie realizacji projektów badawczych, a w szczególności w efekcie nieudanych eksperymentów.

Jako wkład niniejszej monografii w rozwój dyscypliny zarządzanie, a w szczególności w zakresie przedsiębiorczości, można wskazać:

1. Usystematyzowania czynników wchodzących w skład definicji akademickiego spin off.
2. Osadzenie teoretycznych składników procesu przedsiębiorczego w kontekście wiedzy wykorzystywanej w procesie powstawania nowego przedsięwzięcia.
3. Usystematyzowania teoretycznych podstaw powiązania procesu przedsiębiorczego z konfiguracją zasobów rozumianymi również jako efekt procesu – budowa osadzonego w teorii modelu.
4. Sformułowanie propozycji klasyfikacji akademickich spin off opartej o intensywność zastosowania wiedzy naukowej oraz biznesowej.
5. Szczegółowy opis zakresu zróżnicowania akademickich spin off w Polsce pod względem struktur rynkowych oraz konfiguracji zasobów.
6. Opis ścieżek rozwojowych firm każdego z typów akademickich spin off.
7. Opracowanie metodyki szacowania zakresu wykorzystania wiedzy naukowej w akademickich spin off.
8. Włączenie do analizy empirycznej akademicki spin off, które wykorzystały w procesie tworzenia przedsiębiorstwa wiedzę naukową o charakterze wiedzy ukrytej.

9. Zaproponowanie kierunków badawczych dla naukowców zgłębiających problematykę akademickich spin off.

## 5. Omówienie pozostałych osiągnięć naukowo - badawczych

### 5.1. Pozostałe osiągnięcia naukowo – badawcze przed uzyskaniem stopnia naukowego doktora

Po ukończeniu studiów na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym UŁ, rozpocząłem studia doktoranckie na nowoutworzonym Wydziale Zarządzania macierzystej uczelni. W roku 1997 przez sześć miesięcy w Barcelonie (Hiszpania) oraz Växjö (Szwecja) realizowałem program studiów doktoranckich „Europejski Program Doktorski w Zakresie Przedsiębiorczości i Zarządzania Małą Firmą” prowadzonych przez Universitat Autònoma de Barcelona (Hiszpania) oraz Växjö University (Szwecja). Umożliwiło mi znaczący rozwój wiedzy o przedmiocie oraz pracę nad metodologią badawczą.

Początek działalności naukowo-badawczej związany jest w znaczącym stopniu z tematyką finansowania przedsięwzięć innowacyjnych, a szczególnie tych realizowanych w ramach małych przedsiębiorstw. Moją wiedzę z tego zakresu wzmocnił udział w projekcie badawczym finansowanym ze środków Komitetu Badań Naukowych pt. „Zewnętrzne determinanty rozwoju innowacyjnej firmy” oraz współautorstwo dwóch rozdziałów w monografii będącej jego wynikiem.

Dzięki inspiracji promotora prof. dr hab. Bogdana Piaseckiego z sukcesem złożony został wniosek do Komitetu Badań Naukowych o przyznanie promotorskiego grantu badawczego. Przyznany grant pt.: „Zewnętrzne źródła finansowania procesów powstawania i rozwoju małych firm technologicznych” nr 1 H02D 022 15 umożliwił mi realizację badań stanowiących podstawę rozprawy doktorskiej.

### 5.2. Pozostałe osiągnięcia naukowo – badawcze po uzyskaniu stopnia naukowego doktora

W lipcu 2002 roku obroniłem rozprawę doktorską pt.: „Zewnętrzne źródła finansowania procesów powstawania i rozwoju małych firm technologicznych” napisaną pod kierunkiem naukowym prof. dr hab. Bogdana Piaseckiego.

Dysertacja podejmowała problem powiązania charakterystyki powstających małych firm technologicznych w odniesieniu do cech poszczególnych źródeł finansowania zewnętrznego. Problem ten wymagał wieloaspektowego opisu uwarunkowań powstających podmiotów opartych o wdrożenia innowacyjnych rozwiązań technicznych w odniesieniu do zróżnicowanych preferencji dostawców kapitału (rynkowych i publicznych). Szczególnym wyzwaniem było przeprowadzenie projektu badawczego w okresie gdy w Polsce rynek kapitału dla innowacji był w okresie bardzo początkowym.

Rozważania zawarte w pracy doktorskiej stanowiły syntezę elementów odnoszących się do charakterystyki powstającego przedsiębiorstwa, które już na etapie powstawania wdraża zaawansowane rozwiązania techniczne oraz cech dostawców kapitału. Stanowiły one bazę

mojego wkładu do, napisanej wraz z dwoma innymi autorami, monografii odnoszącej się do analizy funkcjonowania małych firm w nowoczesnej gospodarce<sup>1</sup>.

Analizując podejmowaną przeze mnie tematykę badawczą można ją zgrupować w kilku obszarach do których zaliczam:

1. Komercjalizacja wiedzy i transfer technologii.
2. Doradztwo biznesowe.
3. Finansowanie innowacji.
4. Innowacyjność małych przedsiębiorstw.
5. Ekonomia małego przedsiębiorstwa

### **5.2.1. Komercjalizacja wiedzy i transfer technologii – jednostki sfery nauki oraz małe przedsiębiorstwa**

Komercjalizacja wiedzy jest tematem odnoszącym się do procesów dotyczących poszukiwania praktycznych, a w szczególności biznesowych, zastosowań dla obszarów wiedzy (czasem bardzo wąskich), które nie posiadają jeszcze takich zastosowań. Często odnosi się ten proces do poszukiwania oraz budowania wartości komercyjnej wiedzy. Proces komercjalizacji jest zazwyczaj złożony, wymaga współpracy szeregu aktorów rynkowych oraz angażowania zasobów. Dzięki swojej złożoności i aktualności jest również obszarem prowadzonych badań i analiz naukowych.

Moje zainteresowanie problematyką związaną z komercjalizacją wiedzy wiąże się już z badaniami prowadzonymi przy przygotowaniu rozprawy doktorskiej. Badane i analizowane przypadki powstających firm technologicznych bazowały na komercjalizowaniu nowych rozwiązań technicznych – w tym rozwiązań pochodzących z uczelni wyższych. Stąd też w kolejnych latach skoncentrowałem uwagę na analizie uwarunkowań działalności uczelnianych centrów transferu technologii<sup>2</sup> jako jednostek w znaczącym stopniu oddziałujących na procesy komercjalizacji wiedzy na uczelniach.

Kolejną publikacją z tego obszaru była pozycja dotycząca komercjalizacji wiedzy i transferu technologii przez małe firmy. Stanowiła ona jedną z niewielu publikacji na ten temat w tamtym okresie. Wskazane w niej zostały podstawowe definicje oraz formy komercjalizacji i transferu wiedzy jak również uwarunkowania w ich zastosowaniach<sup>3</sup>. Pozycja ta jest jedną z szerzej cytowanych pozycji mojego autorstwa<sup>4</sup>.

Tematyka komercjalizacji wiedzy i ich uwarunkowań była kontynuowana przeze mnie w odniesieniu do analiz dotyczących technik realizacji i mierników oceny projektów transferu wiedzy. W rozdziale monografii dotyczącej tego tematu zostały przedstawione różne aspekty

---

<sup>1</sup> P. Głodek, J. Kornecki, J. Ropega (2005) Funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce. Wybrane zagadnienia, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź

<sup>2</sup> K.B. Matusiak, M. Matusiak, P. Głodek (2005) *Potencjał i kierunki rozwoju centrów transferu technologii*, [w:] Matusiak K.B. (red.) „Ośrodki Innowacji w Polsce”, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości i Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Warszawa, s. 47-102.

<sup>3</sup> P. Głodek, M. Gołębiowski (2006) Transfer technologii w małych przedsiębiorstwach, Ogólnopolska Sieć Transferu Technologii i Wspierania Innowacyjności MŚP STIM, Warszawa.

<sup>4</sup> 57 cytowań wg Google scholar w roku 2019.

organizacji procesu poszukiwania wartości komercyjnej wiedzy naukowej, jak również uwarunkowania jej kwantyfikacji<sup>5</sup>.

Dzięki mojej działalności naukowo-badawczej oraz eksperckiej zostałem zaproszony do zespołu pracującego nad dwoma publikacjami, które związane były z całościową diagnozą systemu transferu technologii oraz komercjalizacji wiedzy w naszym kraju. Pierwsza z nich dotyczyła analizy efektywności struktury systemu oraz jego składowych w kontekście wyzwań nowoczesnej gospodarki<sup>6</sup>. Tematyka drugiej koncentruje się na wskazaniu obszarów potencjalnych zmian w zakresie krajowego systemu transferu technologii i komercjalizacji oraz formułowaniu możliwych scenariuszy rozwiązań bazujących na doświadczeniu innych krajów europejskich<sup>7</sup>.

W dalszym okresie temat struktur uczelnianych został poszerzany w moich publikacjach o zagadnienie scoutingu wiedzy. Ten element został poddany analizom w kontekście jego użyteczności w uczelnianym systemie komercjalizacji wiedzy<sup>8</sup>. Dalsze prace nad tym zagadnieniem umożliwiły wskazanie roli i miejsca uczelnianej sieci scoutów technologicznych w ramach uczelnianych jednostek działających na rzecz komercjalizacji wiedzy<sup>9</sup>. A następnie została opublikowana monografia zawierająca szeroki przegląd czynników odnoszących się do działalności, organizacji oraz uwarunkowań działania uczelnianej sieci scoutów<sup>10</sup>.

W ostatnich trzech latach powstały dwie publikacje odnoszące się całościowo do modelu uczelnianych jednostek komercjalizacji wiedzy. Pierwsza z nich dotyczyła koncepcji modelu w odniesieniu do dwóch zasadniczych typów komercjalizacji istniejących na uczelniach tj. procesów inicjowanych przez poszukiwanie wartości istniejących rozwiązań naukowych oraz procesów inicjowanych przez partnerów zewnętrznych uczelni (zazwyczaj przedsiębiorstwa)<sup>11</sup>. W drugiej struktury uczelniane i ich efektywność odniesione są do struktury rodzajowej projektów komercjalizacji wiedzy i transferu technologii w regionie<sup>12</sup>.

---

<sup>5</sup> P. Głodek (2009) *Metodyka przeprowadzenia oceny wstępnej projektów transferu technologii*, [w:] Z. Wysokińska, E. Stawasz, P. Głodek (red.) *Wybrane metody i mierniki oceny transferu technologii w obszarze innowacyjnych projektów i ich efektów rynkowych*, Wydawnictwo Naukowego Instytutu Technologii Eksploatacji – Państwowego Instytutu Badawczego w Radomiu, Radom.

<sup>6</sup> R. Barski, A. Bartosik, S. Byczko, J. Cieślak, Głodek P., Guliński J., Koszałka J., Książek E., Lityński K., Matusiak K. B., Nowakowska A., Stawasz E., Trzmielak D., Turyńska A. (2010) *System transferu technologii i komercjalizacji wiedzy w Polsce – siły motoryczne i bariery*, red. K.B. Matusiak, J. Guliński, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Poznań-Łódź-Wrocław-Warszawa.

<sup>7</sup> Barski R., Bartosik A., Cieślak J., Głodek P., Guliński J., Koch J., Koszałka J., Książek E., Lityński K., Matusiak K.B., Mażewska M., Nowakowska A., Poznańska K., Stawasz E., Trzmielak D., Turyńska A., Tórz A., Turyńska A., Winkowski M. (2010) *Rekomendacje zmian w polskim systemie transferu technologii i komercjalizacji*, red. Matusiak K.B., Guliński J., Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.

<sup>8</sup> M. Wiśniewska, P. Głodek, M. Skwierczyńska-Żak (2012) *Scouting – system identyfikacji i monitoringu wiedzy w uczelni wyższej, jako instrument na rzecz wzmocnienia powiązań nauki i biznesu*, Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica, Łódź, nr 276, s.43-62.

<sup>9</sup> P. Głodek, M. Wiśniewska (2015) *Uczelniany scouting wiedzy, jako element systemu komercjalizacji wiedzy w ramach uczelni wyższej*, Zeszyty Naukowe nr 121, Ekonomiczne Problemy Usług nr 891, s. 279-292.

<sup>10</sup> M. Wiśniewska, P. Głodek, D. Trzmielak (2015) *Wdrażanie scoutingu wiedzy w polskiej uczelni wyższej. Aspekty praktyczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

<sup>11</sup> P. Głodek (2016) *Proces komercjalizacji wiedzy, a struktury uczelni wyższej – ujęcie modelowe*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 449, s. 155-168.

<sup>12</sup> P. Głodek, E. Stawasz (2017) *University's Knowledge Transfer Capacity – Organisational Structures and Regional Cooperation*, "International Journal of Higher Education Management", t. 3, nr 2, February, s. 44-59.

Szczególną z punktu widzenia procedury habilitacyjnej część dorobku odnosi się bezpośrednio do komercjalizacji wiedzy poprzez akademickie spin off. Pierwsze prace odnosiły się do identyfikacji spin off jako zjawiska gospodarczego i analizy skali jego znaczenia w gospodarce światowej<sup>13</sup>. Jednak następne dotyczyły zagadnień strategicznych tworzenia spin off<sup>14</sup> (w tym typów wiedzy oraz typologii organizacji macierzystych) oraz zagadnień definicyjnych<sup>15</sup>.

W następnym okresie podjąłem temat roli spin off jako jednej z form wykorzystania potencjału przedsiębiorczego pracowników dużych organizacji<sup>16</sup>. Przy czym w następnej publikacji przeprowadzona została analiza uwarunkowań wykorzystania procesów przedsiębiorczych w komercjalizacji wiedzy z punktu widzenia dwóch głównych typów organizacji macierzystych (i zarazem głównych interesariuszy) spin off jakimi są uczelnie (i inne jednostki naukowo- badawcze) oraz duże przedsiębiorstwa<sup>17</sup>. Wykazała ona odmienne, strategiczne interesy organizacji macierzystych, co tłumaczyć może odmiennosc postaw i zasad działania obu typów podmiotów.

### 5.2.2. Finansowanie innowacji

Tematyka finansowania innowacji towarzyszy mi od początku mojej pracy naukowo-badawczej do dziś. Stanowiła przewodni temat rozprawy doktorskiej, ale nie została przeze mnie zarzucona. W rok po obronie pracy doktorskiej zostałem członkiem zespołu badawczego realizującego projekt badawczy finansowany ze środków KBN: „Bariery wykorzystania usług bankowych w finansowaniu i działalności małych i średnich przedsiębiorstw” (2 H02C 050 24) pod kierownictwem prof. dr hab. Janusza Bilskiego, którego efektem była monografia<sup>18</sup> z trzema rozdziałami mojego autorstwa<sup>19</sup>. Zawierały one analizę uwarunkowań wykorzystania instrumentów bankowych przez małe firmy tak w ujęciu teoretycznym (w tym teoria agencji,

---

<sup>13</sup> P. Głodek (2010) *Firma spin-off – wybrane uwarunkowania i klasyfikacja*, Zeszyty Naukowe nr 579, Ekonomiczne Problemy Usług nr 47, s. 45-56.

<sup>14</sup> Głodek P. (2012) *Basic determinants of the creation of academic spin-off companies*, „Problemy Eksploatacji”, nr 4, s. 83-93.

<sup>15</sup> P. Głodek (2011) *Akademicki spin off – wybrane uwarunkowania i klasyfikacja*, „OPTIMUM. Studia Ekonomiczne”, nr 2(50), s. 252-264.

<sup>16</sup> P. Głodek P. (2013) *Spin off as an Instrument of Utilising Entrepreneurship of Company Employees - Strategic Determinants*, „Acta Universitatis Lodzensis, Folia Oeconomica”, nr 277, s. 123-136.

<sup>17</sup> K. Łobacz, P. Głodek (2015) *Wykorzystanie procesów przedsiębiorczych w komercjalizacji wiedzy z punktu widzenia celów głównych interesariuszy*, [w:] Głodek P., Wiśniewska M. (red.) „Budowa potencjału uczelni wyższej do współpracy z przedsiębiorstwami. Rola scoutingu wiedzy.” Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 141-156.

<sup>18</sup> J. Bilski, E. Stawasz (red.) *Bariery w korzystaniu z usług bankowych w finansowaniu działalności małych i średnich przedsiębiorstw* Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

<sup>19</sup> P. Głodek (2006) *Decyzje małych firm w odniesieniu do kredytu bankowego – przegląd koncepcji teoretycznych*, [w:] Bilski J., Stawasz E. (red.) „Bariery w korzystaniu z usług bankowych w finansowaniu działalności małych i średnich przedsiębiorstw” Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 30-46; P. Głodek (2006) *Charakterystyka czynników zewnętrznych związanych z funkcjonowaniem banków*, [w:] Bilski J., Stawasz E. (red.) „Bariery w korzystaniu z usług bankowych w finansowaniu działalności małych i średnich przedsiębiorstw” Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 74-101; P. Głodek (2006) *Charakterystyka czynników w relacji MSP-banki*, [w:] Bilski J., Stawasz E. (red.) „Bariery w korzystaniu z usług bankowych w finansowaniu działalności małych i średnich przedsiębiorstw” Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 102-112.

teoria kosztów transakcyjnych), jak w odniesieniu do czynników wskazywanych przez przedsiębiorstwa w badaniach empirycznych.

W dalszych latach podejmowałem tematykę aspektów finansowania projektów innowacyjnych przez małe firmy w odniesieniu do faz rozwoju oraz źródeł kapitału im odpowiadającym<sup>20</sup>. Tematyka ta była niezwykle aktualna w pierwszej dekadzie naszego wieku ze względu na tworzący się rynek kapitału dla komercjalizacji wiedzy oraz uruchomienie szeregu inicjatyw wsparcia publicznego (po przystąpieniu Polski do UE). Tak więc analizom i badaniom w tym zakresie towarzyszyła znacząca dynamika zmian na rynku. Z drugiej strony poczynione wnioski zostały docenione przez literaturę przedmiotu, co zostało wyrażone przez relatywnie dużą liczbą cytowań (54 cytowania wg Google Scholar w roku 2019).

W 2011 roku ukazał się cykl trzech publikacji, które opisują w szeroki sposób problematykę finansowania innowacji w rozbiciu na zagadnienia przedsięwzięć związanych z komercjalizacją wiedzy<sup>21</sup>, odnoszące się do uwarunkowań projektów zaawansowanych pod względem technicznym oraz przedsięwzięć innowacyjnych w MSP<sup>22</sup>, które obejmują inicjatywy powiązane przeważnie z innowacjami przyrostowymi. Wyróżnione typy projektów związane są z odmienną kapitałochłonnością, poziomem ryzyka oraz potencjalną dynamiką rozwoju co warunkuje możliwość wykorzystania różnych rozwiązań finansowych. Zaproponowany w niniejszych publikacjach sposób grupowania czynników, w szczególności charakterystyka trudnych startów (*hard starts*) został wykorzystany w kolejnych latach do opisu uwarunkowań finansowania projektów w ramach małych firm biotechnologicznych<sup>23</sup>.

Ważną publikacją, zawierającą podsumowanie uwarunkowań wykorzystania publicznych źródeł finansowania jest artykuł odnoszący się do sytuacji czterech krajach europejskich<sup>24</sup>. Została w nim przedstawiona nowatorska metodyka wyliczania nakładów związanych ze wsparciem dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz analizy zasięgu tegoż wsparcia. Bazą metodyki jest wykorzystanie rzeczywistych przepływów pieniężnych do przedsiębiorstw co do tej pory nie było praktykowane. Została ona przygotowana oraz przetestowana w praktyce w odniesieniu do Polski, Szwecji, Austrii oraz Belgii.

### 5.2.3. Doradztwo biznesowe dla małych firm i absorpcja wiedzy

Doradztwo biznesowe to dla małych przedsiębiorstw jedno ze źródeł wiedzy zewnętrznej. Małe przedsiębiorstwa pozyskują wiedzę ze źródeł zewnętrznych w o wiele szerszym zakresie w porównaniu do dużych firm, ponieważ ich wielkość utrudnia generowanie i przepływy wewnętrzne przepływy wiedzy. Korzystanie z zewnętrznych źródeł wiedzy może umożliwić

---

<sup>20</sup> P. Głodek, M. Gołębiowski (2006) *Finansowanie innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Ogólnopolska Sieć Transferu Technologii i Wspierania Innowacyjności MŚP STIM, Warszawa.

<sup>21</sup> P. Głodek, P. Pietras (2011) *Finansowanie komercjalizacji technologii i przedsięwzięć innowacyjnych opartych na wiedzy*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa; P. Głodek, P. Pietras (2011) *Źródła finansowania dla komercjalizacji technologii i wiedzy*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.

<sup>22</sup> P. Pietras, P. Głodek (2011) *Finansowanie przedsięwzięć innowacyjnych w MSP*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.

<sup>23</sup> P. Głodek (2013) *Uwarunkowania powstawania i finansowania firm technologicznych*, [w:] Trzmielak D. (red.) „Innowacje i komercjalizacja w biotechnologii”, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 45-80.

<sup>24</sup> A. Lundström, P. Vikström, M. Fink, M. Meuleman, P. Głodek, D. Storey, A. Kroksgård (2014) *Measuring the Costs and Coverage of SME and Entrepreneurship Policy: A Pioneering Study*, „Entrepreneurship Theory and Practice”, t. 38, nr 4, s. 941–957.



przewycięzenie „izolacji organizacyjnej wiedzy”, w jakiej znajdują się małe firmy. Wśród tej kategorii przedsiębiorstw wysoce zróżnicowany jest jednak potencjał absorpcji wiedzy.

Doradztwo biznesowe dla małych firm posiada specyficzne cechy, które odróżniają go od doradztwa dla firm dużych. Chodzi m.in. o mniejszą formalizację relacji, jak również bezpośredni kontakt doradcy z przedsiębiorcą – osobą zarządzającą całym przedsiębiorstwem. Czynnikiem ważącym dla relacji doradczych jest ponadto relatywnie mały potencjał finansowy małych firm, co wpływa ograniczone na możliwości sfinansowania doradztwa pochodzącego z profesjonalnych firm doradczych. Czynniki te wpływają na dobór źródeł doradczych (np. doradztwa nieformalnego) jak również na skalę wykorzystania usług doradczych.

Punktem wyjścia do tego wątku działalności badawczej i publikacyjnej był problem sposobu w który doradztwo biznesowe może wpływać na proces budowy konkurencyjności małego przedsiębiorstwa. W pierwszej z publikacji zastosowano podejście analizujące wpływ doradztwa na dwa różne obszary planowania nowych projektów tj. na szacunki w zakresie oceny efektywności projektu objętego doradztwem, oraz na postrzeganie poziomu ryzyka jego realizacji<sup>25</sup>. Analizy wskazywały, na oddziaływanie doradców głównie w zakresie obniżenia poziomu ryzyka, co powiązano ze wzrostem wiedzy biznesowej przedsiębiorcy dokonującego tej oceny.

Wyniki przeprowadzonej analizy stanowiły inspirację do dalszej pracy, co zaowocowało przygotowaniem propozycji modelu badawczego odnoszącego się do sposobu wpływu doradców biznesowych w układzie faz rozwojowych małych firm<sup>26</sup>. Badania jakościowe 40 przedsiębiorstw umożliwiły dalsze prace nad tym tematem, oraz sformułowanie wniosków dotyczących znaczenia procesu interakcji pomiędzy doradcą a przedsiębiorcą. Zidentyfikowano zatem typ doradztwa charakteryzujący się wysoką interakcją, efektywnością przepływu wiedzy oraz wręcz tworzeniem nowej wiedzy w procesie doradczym<sup>27</sup>. Opisane zostały jego cechy i czynniki jego występowania.

Pozycję całościowo ujmującą zagadnienie wpływu doradztwa biznesowego na zagadnienie konkurencyjności małych przedsiębiorstw jest monografia stanowiąca podsumowanie projektu badawczego finansowanego przez NCN<sup>28</sup>. W ramach której zagadnienie to poddano analizie w oparciu o wyniki badań jakościowych oraz ilościowych. Wskazują one na specyfikę wykorzystania doradztwa w małych firmach, które nie koncentruje się bezpośrednio na rozwiązaniu danego zadania doradczego, ale na to, iż zasadniczy pozytywny wpływ dotyczy podniesienia wiedzy biznesowej przedsiębiorcy, co w dalszym etapie przekłada się na konkurencyjność firmy. Tak więc efekt doradztwa odnosi się w znacznym stopniu do procesu uczenia się przedsiębiorcy i możliwości wykorzystania nowej wiedzy w zarządzaniu przedsiębiorstwem, a nie ogranicza się do rozwiązania jednego problemu.

---

<sup>25</sup> K. Łobacz, P. Głodek (2012) *Wpływ doradców biznesowych na decyzje w zakresie realizacji projektów innowacyjnych w MSP – perspektywa europejska*, Zeszyty Naukowe nr 714, Ekonomiczne Problemy Usług nr 90, s. 13-32.

<sup>26</sup> K. Łobacz, P. Głodek (2015) *Development of Competitive Advantage of Small Innovative Firm – How to Model Business Advice Influence within the Process?*, „Procedia Economics and Finance”, t. 23, s. 487 – 494.

<sup>27</sup> K. Łobacz, P. Głodek, E. Stawasz, P. Niedzielski (2016) *Utilisation of business advice in small innovative firms – the role of trust and tacit knowledge*, „Entrepreneurial Business and Economics Review”, t. 4, nr 2, s. 117-137.

<sup>28</sup> E. Stawasz, P. Głodek, K. Łobacz, P. Niedzielski (2018) *Kształtowanie konkurencyjności małej firmy. Rola doradztwa biznesowego.*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Wyniki badań przełożyły się na cykl artykułów w których analizie poddawane zostały czynniki, które powiązane są z interakcją między doradcą a przedsiębiorcą. Pierwsza z publikacji odnosi się do zaufania jako formy relacji i sposobu kontroli kontraktu pomiędzy doradcą a przedsiębiorcą<sup>29</sup>. Występuje ono jako alternatywa do relacji formalnych, opartych na umowie pisemnej i powiązany jest m.in. z wykorzystaniem różnych typów doradztwa<sup>30</sup>. Drugim z czynników jest zakres współpracy pomiędzy oboma podmiotami. Został on poddany analizie w perspektywie procesu doradczego, podzielonego na fazę diagnozy oraz fazę doradztwa, co umożliwiło zaproponowanie typologii relacji doradczych<sup>31</sup>.

#### 5.2.4. Innowacyjność małych przedsiębiorstw.

Innowacyjność małych przedsiębiorstw jest szerokim zagadnieniem obejmującym zarówno elementy ekonomiki i strategii przedsiębiorstw, ich powiązań z innymi aktorami gry ekonomicznej jak i czynnikami odnoszącymi się do polityki wsparcia publicznego. Praca w zakresie przygotowania regionalnych strategii innowacyjnych przeniosła się na zainteresowanie tym aspektem badawczym. Stąd w moim dorobku znajdują się analizy odnoszące się do uwarunkowań regionalnych innowacyjności MSP<sup>32</sup>, oraz regionalnych struktur tworzących się w celu budowy potencjału innowacyjnego<sup>33</sup>.

Obszarem badań zachowań innowacyjnych małych firm w moim przypadku były narzędzia wspierania zachowań innowacyjnych małych firm. Większość z nich powiązana była z instrumentami finansowymi (opisane w podrozdziale 5.2.2.). W publikacji odnoszącej się do instrumentów wspierania zachowań innowacyjnych i przedsiębiorczości w kilku krajach europejskich jestem współautorem rozdziału, który poddaje analizie narzędzia wsparcia wykorzystywane przez sieć inkubatorów akademickich<sup>34</sup>. Przedmiotem analizy była również struktura celów i instrumentów polityki innowacyjnej na poziomie UE<sup>35</sup>.

W swoich publikacjach podejmowałem temat uwarunkowań innowacyjności przedsiębiorstw na poziomie firmy. W szczególności w odniesieniu do innych obszarów działalności firmy jak różne formy internacjonalizacji działalności przedsiębiorstwa<sup>36</sup> czy

---

<sup>29</sup> P. Głodek (2017) *Zaufanie a doradztwo biznesowe dla małych przedsiębiorstw*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. 18, nr 12, s. 307-318.

<sup>30</sup> P. Głodek (2017) *Zaufanie a źródła doradztwa małej firmy*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 489, s. 125-136

<sup>31</sup> P. Głodek (2018) *Cooperation and Small Business Advisory Process*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. 19, nr (7/3), s. 483-497.

<sup>32</sup> P. Głodek, M. Wudarski (2009) *Competitiveness and innovativeness of the SME sector in the Łódź province*, [w:] Grądzki R., Otto J., Stanisławski R. (red.) „Development of Enterprises in European Union”, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź, s. 80-98.

<sup>33</sup> P. Głodek, P. Kloskowski (2008) *Medicon Valley – współpraca transgraniczna w ramach klastra*, Zeszyty Naukowe nr 480, Ekonomiczne Problemy Usług nr 13, s. 195-204.

<sup>34</sup> E. Stawasz, P. Głodek, K.B. Matusiak (2008) *The Network of Academic Entrepreneurship Incubators*, [w:] Kyro P., Speer S., Braun G. (red.) „Evaluating, Experiencing and Creating Entrepreneurial and Enterprising Networks”, University of Tampere, Tampere, s.194-207.

<sup>35</sup> P. Głodek (2011) *Polityka innowacyjna Unii Europejskiej - cele i instrumenty*, Zeszyty Naukowe nr 654, Ekonomiczne Problemy Usług nr 70, s. 59-73.

<sup>36</sup> P. Głodek, J. Kornecki (2005) *Innowacyjność a internacjonalizacja MSP*, [w:] Wilmańska-Sosnowska S. (red.) „Rola nauk o zarządzaniu w kreowaniu społeczeństwa opartego na wiedzy. Wybrane zagadnienia.” Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

(szerzej opisane w części 5.2.5 autoreferatu) wykorzystanie instrumentów szarostrefowych. Podjąłem również próbę zbudowania modelu ryzyka w decyzjach strategicznych małych firm innowacyjnych<sup>37</sup>. Jest to publikacja, która jest wynikiem analiz dotyczących znaczenia wiedzy oraz konfiguracji zasobów na postrzeganie ryzyka wchodzenia w projekty innowacyjne. Model ten jest jedną z możliwości tłumaczenia mechanizmów powiązania obu elementów w działalności małej firmy. Wiąże się z postrzeganiem procesu przedsiębiorczego jako procesu uczenia się, i wykorzystywania doświadczeń do identyfikacji i oceny okazji rynkowych. Na bazie analizy jakościowej przypadków małych przedsiębiorstw przedstawiłem proces budowania kompetencji i wiedzy dzięki realizacji procesów przedsiębiorczych, a w szczególności tych, które posiadają komponent innowacyjny<sup>38</sup>.

Ostatnią publikacją z tego zakresu jest przekrojowa monografia o tematyce zarządzania procesami innowacyjnymi, której jestem współautorem. Ujmuje ona procesy przedsiębiorcze na poziomie makro, mezo i mikro<sup>39</sup>. Moim udziałem są m.in. analizy uwarunkowań innowacyjnych małych firm, a w szczególności te aspekty, które powodują ich odmienne zachowania w porównaniu do firm dużych. Interesującą częścią jest ponadto analiza innowacji w zachodzących w obszarze modeli biznesowych, co stanowi coraz ważniejszy obszar badawczy zachowań innowacyjnych firm.

### 5.2.5. Ekonomia małego przedsiębiorstwa.

Ekonomia małego przedsiębiorstwa w ogólnym zarysie odnosi się o uwarunkowań gospodarowania zasobami w tego typu przedsiębiorstwach. Jedną z ich cech jest możliwość wykorzystania różnych form szarostrefowych dla zaoszczędzenia zasobów finansowych. Unikalne dla małych przedsiębiorstw są rodzaje instrumentów związanych z szarą strefą, które wynikają z ich niewielkiego zatrudnienia, czy też korzystania z uproszczonych form rozliczeń podatkowych. W monografii dotyczącej tego zagadnienia, zawierającej dwa rozdziały mojego autorstwa<sup>40</sup>, został podjęty temat ekonomiki wykorzystania szarej strefy przez małe przedsiębiorstwa w Polsce. Szara strefa, rozumiana jako zachowania legalne ale nierejestrowane (w przeciwieństwie do zachowań nielegalnych) została tam ujęta jako czynnik zarządzania, który może być wykorzystany w ramach zarządzania firmą. Szczególnej analizie poddano jego znaczenie w ramach procesów rozwoju firmy. W późniejszym czasie tematykę

---

<sup>37</sup> P. Głodek, K. Łobacz (2013) *Model ryzyka w decyzjach strategicznych małych firm innowacyjnych. Konsekwencje procesu przedsiębiorczego*. [w:] Urbanowska-Sojkin E., Bartkowiak P. (red.) „Ryzyko w zarządzaniu strategicznym – aspekty podmiotowe i przedmiotowe”, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań, s. 247-262.

<sup>38</sup> K. Łobacz, P. Głodek (2014) *Development of Human Capital Through Entrepreneurial Process – Perspectives On Labour Force Quality*, [w:] Markiewicz J., Blunck D. (red.) „Graduates in the European Labour Market”, Universitatverlag Halle-Wittenberg, s. 61-78.

<sup>39</sup> A.H. Jasiński, P. Głodek, M. Jurczyk-Bunkowska (2019) *Organizacja i zarządzanie procesami innowacyjnymi*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

<sup>40</sup> P. Głodek (2008) *Szara strefa w przedsiębiorstwie – zakres pojęcia i podstawowe obszary badań*, [w:] Stawasz E. (red.) „Zarządzanie wzrostem małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście szarej strefy”, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź; P. Głodek, J. Ropega (2008) *Wybrane instytucje otoczenia biznesu a szara strefa*, [w:] Stawasz E. (red.) „Zarządzanie wzrostem małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście szarej strefy”, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

uwarunkowań wykorzystywania szarej strefy<sup>41</sup> podjąłem w kontekście analizy skłonności małych firm do zachowań innowacyjnych oraz zatrudniania nowych pracowników.

Inną publikacją odnoszącą się do tematyki ekonomiki małej firmy był jeden z corocznych raportów PARP<sup>42</sup>. Była to publikacja wieloautorska, jednak mój wkład (razem z J. Korneckim) stanowi rozdział zawierający analizę empiryczną potencjału rozwojowego polskich MSP. W głównym stopniu omawia tematy odnoszące się do aktywności inwestycyjnej badanych przedsiębiorstw związanej m.in. z możliwościami finansowania, aktywnością planistyczną, czy warunkami dostępu do rynku zamówień publicznych.

## 6. Zestawienie liczebne publikacji oraz ich wpływu

Od momentu uzyskania stopnia doktora tj. od lipca 2002 roku do marca 2019 roku opublikowanych zostało 55 pozycji, których jestem autorem bądź współautorem.

Jestem autorem jednej monografii (stanowiącej wskazane osiągnięcie naukowe) oraz współautorem czterech recenzowanych monografii. Jedna z nich została wydana przez Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne w Warszawie, trzy przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego w Łodzi oraz jedna przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości w Warszawie.

Jestem autorem lub współautorem 25 artykułów naukowych, w tym 13 napisanych i opublikowanych samodzielnie, a 12 we współautorstwie. Dziewięć z opublikowanych artykułów zostało wydanych w języku angielskim.

Jeden z artykułów napisanych we współautorstwie został opublikowany w czasopiśmie znajdującym się na liście MNiSW, część A, zawierającej wykaz czasopism posiadających współczynnik wpływu *Impact Factor (IF)*, znajdujących się w bazie *Journal Citation Report (JCR)*.

Jestem autorem lub współautorem 20 rozdziałów opublikowanych w monografiach wieloautorskich, w tym 8 rozdziałów napisanych i opublikowanych samodzielnie oraz 12 napisanych i opublikowanych we współautorstwie. Dwie z monografii w których znajdują się rozdziały mojego współautorstwa zostały opublikowane zagranicą – jedna w Niemczech, a druga w Finlandii. Łącznie cztery rozdziały zostały opublikowane w języku angielskim.

Jestem ponadto współautorem czterech zwartych, recenzowanych publikacji, o charakterze monografii, których wielkość jest mniejsza niż 6 arkuszy wydawniczych. Jestem również autorem trzech publikacji wieloautorskich.

Sumaryczny *Impact Factor (IF)* według listy *Journal Citation Report*, zgodnie z rokiem opublikowania wyniósł: 3,14.

Liczba cytowań publikacji według: (1) bazy Google Scholar: 325, (2) bazy Web of Science (WoS): 16, (3) bazy Scopus: 9.

Indeks Hirscha według: (1) bazy Google Scholar: 8, (2) bazy Web of Science (WoS): 2, (3) bazy Scopus: 1.

---

<sup>41</sup> E. Stawasz, P. Głodek (2010) *SME's Innovation and Job Creation Potential in The Shadow Economy Context*, "Comparative Economic Research", t. 13, nr 4, s. 99-105.

<sup>42</sup> J. Chmiel, P. Czyż, Dec D., Dzierżanowski M., Flaht K., Głodek P., Klimczak P., Kornecki J., Koszarek M., Marczyńska S., Nowak S., Orłowska J., Pasternak R., Rybacka M., Rybińska A., Skrzek-Lubasińska M., Szcześniak A., Szultka S., Tarnawa A., Wawrzyńczyk R., Węclawska D., Wojnicka E., Zadura-Lichota P. (2008) Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006-2007, red. Żołnierski A., Zadura-Lichota P., Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.

Dane zostały przedstawione na bazie analizy sporządzonej w Samodzielnej Sekcji Bibliografii, Bibliometrii i Sieciowych Zasobów Informacji Biblioteki Uniwersytetu Łódzkiego.

## 7. Udział w międzynarodowych i krajowych projektach badawczych

W okresie po obronie pracy doktorskiej brałem aktywny udział w szeregu projektach badawczych realizowanych ze źródeł zewnętrznych przez Uniwersytet Łódzki jak również Instytut Technologii Eksploatacji – Państwowy Instytut Badawczy oraz Fundację Uniwersytetu Łódzkiego.

Brałem udział w realizacji czterech projektów badawczych finansowanych ze źródeł Narodowego Centrum Nauki. W dwóch z nich wystąpiłem jako kierownik projektu, a w dwóch jako ich wykonawca. Kierowałem również trzema projektami badań własnych realizowanymi w ramach Uniwersytetu Łódzkiego.

W latach 2009-2011 uczestniczyłem w realizacji projektu badawczego „Entrepreneurship and SME - policies across Europe”, zrealizowanego w ramach sieci Innovative Policy Research for Economic Growth (IPREG), a koordynowanego przez Swedish Foundation for Small Business Research (FSF). Efektem projektu było opracowanie propozycji metodyki analizy polityki przedsiębiorczości na poziomie krajowym. Jednym z efektów projektu była publikacja artykułu w czasopiśmie *Entrepreneurship Theory and Practice*<sup>43</sup>, którego jestem jednym ze współautorów.

## 8. Udział w międzynarodowych i krajowych konferencjach naukowych

Jestem autorem 34 wystąpień na konferencjach naukowych mających miejsce w latach 2005-2018. 13 wystąpień miało miejsce na konferencjach międzynarodowych za granicą, oraz 21 krajowych i międzynarodowych konferencji odbywających się w Polsce.

Do szczególnych osiągnięć na forum międzynarodowym zaliczam zakwalifikowanie artykułów do prezentacji na wiodących europejskich i światowych konferencjach w dziedzinie badań nad przedsiębiorczością jakimi są konferencja *Research in Entrepreneurship and Small Business – RENT* (w roku 2011 w Bodø/Norwegia) oraz *Annual International Council for Small Business (ICSB) World Conference* (dwukrotnie – w roku 2011 w Sztokholmie/Szwecja oraz w roku 2016 w Nowym Jorku/USA).

W roku 2017 zostałem zaproszony do Komitetu Naukowego konferencji *International Conference for Entrepreneurship, Innovation and Regional Development ICEIRD*, mającej miejsce w Salonikach (Grecja). Trzykrotnie pełniłem funkcję członka rady programowej krajowej konferencji *Letnia Szkoła Innowacji* (2011, 2013, 2014).

---

<sup>43</sup> A. Lundström, P. Vikström, M. Fink, M. Meuleman, P. Głodek, D. Storey, A. Kroksgård (2014) *Measuring the Costs and Coverage of SME and Entrepreneurship Policy: A Pioneering Study*, „*Entrepreneurship Theory and Practice*”, t. 38, nr 4, s. 941–957.

## 9. Krajowa i międzynarodowa działalność ekspercka

W latach 2006-2018 uczestniczyłem w przygotowaniu 16 ekspertyz wykonanych na zlecenie instytucji spoza sektora B+R. 5 z nich przygotowane zostało na zlecenie instytucji spoza Polski, a 11 na zlecenie instytucji krajowych.

W latach 2017-2018 byłem współautorem ekspertyzy przygotowanej na zlecenie Komisji Europejskiej dotyczącej mobilności międzysektorowej naukowców w UE. Była ona związana z realizacją szeroko zakrojonego projektu badawczego obejmującego wszystkie kraje UE. Została ona udostępniona publicznie na stronach KE. W 2006 roku uczestniczyłem w przygotowaniu ekspertyzy ze zbliżonej tematyki dla Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

W 2014 roku byłem współautorem ekspertyzy przygotowanej na zlecenie Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju, które dotyczyła oceny ex-ante instrumentów finansowych w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój. Mój udział w szczególności dotyczył prowadzenia analiz i formułowania wniosków w zakresie instrumentów dłużnych nakierowanych na finansowanie projektów innowacyjnych.

W roku 2012 dla Narodowego Centrum Badań i Rozwoju przygotowałem ekspertyzę dotyczącą Programu Spin-Tech – programu zakładającego wsparcie dla budowy na polskich uczelniach struktur wsparcia dla akademickich spin-off (spółki celowe).

W latach 2008-2011, przygotowałem cztery ekspertyzy dla International Car Distribution Programme – międzynarodowej instytucji analityczno-badawczej, które odnosiły się do działania struktur rynkowych występujących na polskim rynku samochodów. Zostały one opublikowane na stronach ICDP.

Przygotowałem ponadto ekspertyzy dotyczące innowacyjności i komercjalizacji wiedzy na potrzeby regionalnych strategii innowacyjnych (województwo łódzkie, województwo śląskie), dla państwowych instytutów badawczych (CIOP-PIB Łódź, ITEE-PIB Radom) oraz analizy związane z uwarunkowaniami działalności firm innowacyjnych w regionach (Urząd Marszałkowski w Kielcach, Biuro Planowania Przestrzennego Województwa Łódzkiego w Łodzi).

Prowadziłem działalność w organach eksperckich działających na rzecz Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Łódzkiego LORIS (RSI LORIS). W latach 2012-2013 pracowałem w pierwszej kolejności jako ekspert ds. komercjalizacji wiedzy, a następnie jako członek Komitetu Sterującego RSI. Obecnie od 2016 roku pełnię funkcję członka Rady Innowacji Województwa Łódzkiego powołanej przez Marszałka Województwa Łódzkiego. W roku 2007 pracowałem ponadto dla Komisji Europejskiej jako ekspert oceniający projekty instytucji starających się o udział w sieci tworzonej w ramach Competitiveness and Innovation framework Programme (CIP).

## 10. Działalność krajowa i międzynarodowa w zakresie dydaktyki

W całym okresie po obronie rozprawy doktorskiej jestem aktywnym dydaktykiem prowadzącym zajęcia ze studentami na Wydziale Zarządzania UŁ, a w latach 2004-2008 na Wyższej Szkole Ekonomiczno-Społecznej w Ostrołęce. Prowadzę zajęcia dla studentów I oraz II stopnia w języku polskim oraz angielskim. Regularnie przekraczam pensum dydaktyczne.

Prowadzone przeze mnie zajęcia dydaktyczne są powiązane z prowadzoną przeze mnie działalnością badawczą oraz ekspercką i dotyczą zakresu tematyki: przedsiębiorczości, małych przedsiębiorstw, innowacji oraz komercjalizacji wiedzy.

Jako szczególne osiągnięcie uważam organizację i prowadzenie przedmiotu dydaktycznego o profilu analityczno-badawczym dla studentów studiów II stopnia, pod nazwą: „Analytical and Research Project” (pierwotnie: Distance Learning Project). W tym przedmiocie uczestniczą w ramach jednej grupy dydaktycznej studenci trzech uczelni: Uniwersytetu Łódzkiego (Wydział Zarządzania), Uniwersytetu we Flensburgu (Niemcy) oraz Uniwersytetu w Kempten (Niemcy). Przedmiot jest nieprzerwalnie oferowany studentom Wydziału Zarządzania UŁ od 2006 roku do dzisiaj (raz w roku, w semestrze letnim). Jest on prowadzony przez łącznie trzech nauczycieli akademickich, po jednej osobie z każdej uczelni partnerskich (obecnie są to Prof. Dr. S. Royer oraz Prof. Dr. U. Stratmann). W jego ramach budowane są kompetencje badawcze, analityczne oraz metodyczne z zakresu strategii działalności przedsiębiorstw (w tym przedsiębiorstw sieciowych). Dodatkowymi efektami są budowa umiejętności współpracy w zespołach międzynarodowych i kompetencji międzykulturowych.

W latach 2004-2013 prowadziłem zajęcia dydaktyczne na Podyplomowym Studium Komercjalizacji Nauki i Technologii. Prowadzone było ono przez Uniwersytet Łódzki wraz z University of Texas w Austin i stanowiło ono polski odpowiednik programu Master of Science in Science and Technology Commercialization. Było to pierwsze w Polsce studium poświęcone problematyce komercjalizacji. Prowadziłem przedmiot „Projektowanie i wdrażanie przedsięwzięcia technologicznego” pracowałem również w komisjach oceniających pracę końcową studentów – projekt komercjalizacji technologii. Od roku 2008 prowadzę również szkolenia (dwa-trzy razy do roku) dla praktyków z dziedziny innowacji i komercjalizacji wiedzy w ramach jedno, lub dwudniowych szkoleń organizowanych przez INVESTIN sp. z o.o., Uniwersytet Łódzki, Politechnikę Warszawską oraz inne instytucje o charakterze szkoleniowym.

W latach 2008-2018 wypromowałem łącznie 35 prac, w tym 3 prace magisterskie. Przygotowałem również 35 recenzji prac licencjackich oraz 56 recenzji prac magisterskich. Obecnie pełnię również rolę promotora pomocniczego dla trzech doktorantów Wydziału Zarządzania UŁ, którzy już otworzyli swoje przewody doktorskie.

Od roku 2004 do dzisiaj wziąłem aktywny udział w pięciu projektach związanych z dydaktyką, finansowanych ze środków UE (INTERREG, Leonardo da Vinci, ERASMUS+). Wszystkie projekty były związane z tematyką przedsiębiorczości, innowacji oraz różnych form wspierania komercjalizacji wiedzy. Udział w tych projektach umożliwia regularny kontakt i współpracę z renomowanymi uczelniami europejskimi jak m.in.: University of Twente (Holandia), Aalto University (Helsinki, Finlandia), University of Saloniki (Grecja) czy Salford University (Wielka Brytania). Efektem projektów w zakresie dydaktyki jest stworzenie kursów e-learningowych oraz materiały szkoleniowe w zakresie m.in. kompetencji brokerów technologii, komercjalizacji wiedzy w zakresie nanotechnologii, czy budowy kompetencji osób nauczających przedmiotów z zakresu przedsiębiorczości.

## 11. Praca na rzecz umiędzynarodowienia polskiej nauki i dydaktyki

W swej działalności naukowej, dydaktycznej i organizacyjnej aktywnie uczestniczę w przedsięwzięciach przyczyniających się do umiędzynarodowienia polskiej nauki i dydaktyki. Składają się na to moje następujące aktywności oraz efekty:

- Publikowanie w czasopismach na liście MNiSW, część A, zawierającej wykaz czasopism naukowych posiadających współczynnik wpływu *Impact Factor (IF)*, znajdujących się w bazie *Journal Citation Report (JCR)*. („Entrepreneurship Theory and Practice”).
- Publikowanie w czasopismach krajowych wydawanych w języku angielskim (np. „Entrepreneurial Business and Economic Review”, „Comparative Economic Research”).
- Publikowanie rozdziałów w monografiach wydawanych przez wydawnictwa uczelni zagranicznych (University of Tartu/Finlandia, University of Halle/Niemcy).
- Udział w Radzie Naukowej międzynarodowego czasopisma „International Journal of Globalisation and Small Business” wydawanego przez Inderscience Publishers.
- Udział i prezentowanie referatów na prestiżowych międzynarodowych konferencjach zagranicznych, takich jak RENT (*Research in Entrepreneurship and Small Business*), ISCB (*Annual International Council for Small Business World Conference*), DRUID oraz innych. Łącznie wziąłem udział w 13 konferencjach międzynarodowych odbywających się poza Polską.
- Przewodniczenie sesji na konferencji międzynarodowej 35th DRUID Celebration Conference 2013 on Innovation, Strategy and Entrepreneurship (sesja 25: *Learning and capabilities*), jak również na konferencjach organizowanych przez University of Tartu (Estonia) oraz Uniwersytet Łódzki.
- Udział w Komitecie Naukowym międzynarodowej konferencji 10th International Conference for Entrepreneurship, Innovation and Regional Development ICEIRD 2017 mającej miejsce w Salonikach (Grecja).
- Recenzowanie artykułów zgłoszonych do anglojęzycznych krajowych i międzynarodowych czasopism naukowych („International Journal of Globalisation and Small Business”, „Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation”).
- Udział w projekcie „Entrepreneurship and SME - policies across Europe”, zrealizowanym w latach 2009-2011 w ramach sieci Innovative Policy Research for Economic Growth (IPREG) z udziałem naukowców z 6 krajów (Austria, Belgia, Hiszpania, Polska, Szwecja, Wielka Brytania) w tym prof. Davida Storeya jednego z kluczowych europejskich badaczy przedsiębiorczości.
- Organizacja i prowadzenie przedmiotu dydaktycznego realizowanego corocznie od 2006 wspólnie na trzech uczelniach tj. Uniwersytet Łódzki (Wydział Zarządzania), Uniwersytecie we Flensburgu oraz Uniwersytecie w Kempten (do 2012 na Uniwersytecie w Nijmegen). Przedmiot prowadzony jest wspólnie z kadrą naukową tychże uczelni.
- Aktywny udział w pięciu międzynarodowych projektach edukacyjnych (INTERREG, Leonardo da Vinci, ERASMUS+), współkreowanie ich efektów edukacyjnych (moduły szkoleniowe) oraz analitycznych i badawczych.



- Praca jako ekspert dla instytucji i podmiotów międzynarodowych (Komisja Europejska, International Car Distribution Project).
- Kierowanie dużym projektem (budżet ok. 2,5 mln zł) nakierowanym na współpracę Uniwersytetu Łódzkiego oraz Politechniki w Turynie i Uniwersytetu w Kadyksie w zakresie wykorzystania doświadczeń partnerów zagranicznych dotyczących scoutingu technologicznego („SCOUTING – aktywny system monitoringu i oceny potencjału rynkowego prac badawczych kluczem do współpracy nauki i przedsiębiorców”, POKL 8.2).