

UMCS

UNIWERSYTET MARII CURIE-SKŁODOWSKIEJ W LUBLINIE

Wydział Ekonomiczny
Prof. dr hab. Anna Rakowska
Katedra Kapitału Intelktualnego i Jakości

RECENZJA ROZPRAWY DOKTORSKIEJ

Pl. COMPETENCE POTENTIAL OF STARTUP FOUNDERS IN POLAND
(POTENCJAŁ KOMPETENCYJNY ZAŁOŻYCIELI STARTUPÓW W POLSCE)

mgr Niny Rapo
pod kierunkiem naukowym
Prof. dr hab. Aldony Glińskiej -Neweś
oraz dr Miguela Pereira Lopes

1. Ogólna ocena pracy i oryginalność problemu badawczego

Problematyka dotycząca kompetencji założycieli startupów jest mało rozpoznana w polskiej literaturze przedmiot w dyscyplinie nauk o zarządzaniu i jakości. Wzrost zainteresowania modelem biznesu jakim jest startup łączy się z gospodarką opartą na wiedzy, z rosnącym znaczeniem innowacyjności dla sukcesu przedsiębiorstwa, oraz powstawaniem nowych technologii. Tak więc koncepcja modelu biznesu jakim jest startup, na tle innych koncepcji biznesowych, jest to relatywnie młodą koncepcją.

O potrzebie prowadzenia badań nad startupami w Polsce świadczy zarówno rosnąca grupa założycieli startupów, jak i konieczność doskonalenia tej koncepcji. O czym świadczy między innymi brak w literaturze jednej powszechnie przyjętej definicji startupu. Dotyczy to literatury zarówno w polskiej jak i zagranicznej literaturze przedmiotu.

Zaproponowany przez Doktorantkę problem badawczy, który można określić w formie pytania: jakie są relacje między cechami demograficznymi założycieli startupów w

Adres: pl. Marii Curie-Skłodowskiej 5, 20-031 Lublin,

+48 81 537 53 62, e-mail: a.rakowska@umcs.lublin.pl



Polsce, ich potencjałem kompetencyjnym, postrzeganiem sukcesu a wynikami startupów, jest zasadny i oryginalny. Dotychczas takich badań nie prowadzono w Polsce. W związku z tym występuje luka w literaturze.

Sformułowany problem badawczy opiera się na założeniach teoretycznych modelu górnego eszelonu (ang. upper echelon) według Humbricka i Masona (1984). Model górnego eszelonu jest rozwijany przez zagranicznych badaczy od czterech dekad. Natomiast jest to model mało rozpoznany w krajowej literaturze, co dodatkowo czyni problem badawczy interesujący poznawczo.

Zaproponowany problem badawczy i metoda jego rozwiązania zgłębić uwarunkowania funkcjonowania startupów i jak ich sukcesów. Moja ogólna ocena rozprawy jest pozytywna. Dotyczy ona zarówno części teoretycznej oraz empirycznej.

Na pozytywną ocenę składa się przede wszystkim: oryginalność problemu badawczego, metoda jego rozwiązania, oraz zaprezentowana w rozprawie wiedza teoretyczna Kandydatki. Pani mgr Nina Rapo wykazała się umiejętnościami samodzielnego rozwiązania problemu badawczego. Rozprawa wnosi wartościowe treści do literatury przedmiotu w dyscyplinie nauk o zarządzaniu i jakości. Sformułowane także zalecenia praktyczne dla rozwoju potencjału kompetencyjnego przyszłych założycieli startupów.

2. Formalna ocena

Recenzowana praca mieści się w dziedzinie nauk społecznych, w dyscyplinie nauk o zarządzaniu i jakości. Opracowanie liczy 203 strony tekstu na co składają się: sześć rozdziałów, bibliografia, załącznik, spis tabel, spis rysunków, streszczenie w języku polskim, streszczenie w języku angielskim.

Bibliografia jest prawidłowo dobrana, zawiera istotne opracowania naukowe dotyczące podjętej problematyki. Dominują opracowania badawcze, anglojęzyczne, a wśród nich są także te najbardziej aktualne

Słabszą stroną jest struktura pracy. Rozdział 3 Metodologia (Methodology) zawiera dwie i pół strony treści. Przy czym można było zamieścić w tym rozdziale rozważania z rozdziału drugiego dotyczącego założeń badawczych. Podobnie krótki jest rozdział 6 Konkluzje (Conclusions). Słabszą stroną jest także staranność w formatowaniu pracy oraz występujące błędy stylistyczne, interpunkcyjne.

Jednakże ogólna ocena formalnej strony pracy jest pozytywna. Struktura rozprawy jest logiczna, a rozważania prowadzone są w sposób zrozumiały, w kierunku zmierzającym do realizacji celu pracy. Rozprawę kończy dyskusja nad wynikami. W zakończeniu wskazano ograniczenia badawcze oraz kierunki przyszłych badań.

3. Ogólna ocena realizacji celów i metodyki pracy

Celem niniejszej rozprawy doktorskiej jest zidentyfikowanie związków pomiędzy cechami demograficznymi założycieli startupów, ich potencjałem kompetencyjnym, indywidualnym postrzeganiem sukcesu oraz wynikami działalności startupu.

Na podstawie przeglądu literatury, postawiono pięć pytań badawczych, które stanowiły ramy dla modelu badawczego. Są to:

1. Jak cechy demograficzne założycieli startupów wpływają na potencjał kompetencyjny założycieli startupów?
2. Jak cechy demograficzne założycieli startupów wpływają na wyniki startupów ?
3. Jak potencjał kompetencyjny założycieli startupu wpływa na wyniki startupów?
4. Jak cechy demograficzne założycieli startupów wpływają na ich definicję sukcesu?
5. Jak potencjał kompetencyjny założyciela startupu wpływa na postrzeganie definicji sukcesu przez założycieli?

Mając na uwadze trudności metodyczne i organizacyjne związane z pomiarem potencjału kompetencyjnego menedżerów, które wynikają zarówno z niechęci menedżerów do pomiaru kompetencji narzędziami typu testy (testy kompetencji, testy osobowości, testy wiedzy), oraz brak czasu menedżerów na udział w badaniach, przyjęcie założeń koncepcji górnego eszelonu jest dobrym i oryginalnym rozwiązaniem (w kontekście krajowego dorobku badawczego).

Dla realizacji celu pracy zaproponowano strategię badawczą opartą na teorii ugruntowanej. Przeprowadzono wywiady częściowo ustrukturyzowane z 12 założycielami startupów. Przyjęta strategia i związana z nią metodyka badawcza są prawidłowe. Postawiony cel rozprawy zostały zrealizowany. Efektem jest opracowanie modelu badawczego opisującego związki między cechami demograficznymi założycieli startupów, ich

potencjałem kompetencyjnym, indywidualnym postrzeganiem sukcesu oraz wynikami działalności startupu.

4. Ocena i uwagi dotyczące poszczególnych rozdziałów

W rozdziale pierwszym pt. „Starupy” zaprezentowano wnioski z przeglądu literatury w zakresie uwarunkowań rozwoju startupów, w szczególności w kontekście roli innowacyjności w gospodarce opartej na wiedzy. Zaprezentowano trendy rozwoju innowacyjności na świecie ze szczególnym uwzględnieniem miejsca polskiej innowacyjności na tle innych gospodarek. Zaprezentowano syntezę polskiego ekosystemu innowacyjności. W tym rozdziale zaprezentowano przegląd definicji startupów (podrozdział 1.2). Wskazano na problem związany z brakiem powszechniej przyjętej przez badaczy definicji startupu. Doktorantka podkreśliła kluczową rolę kapitału społecznego oraz technologii.

Wkładem autorki jest identyfikacja etapów związanych z inwestowaniem oraz rozwojem startupów (Rys. 4, s. 21). Interesująca jest część dotycząca charakterystyki ekosystemu polskich startupów oraz identyfikacja jego kluczowych charakterystyk oraz dominujących w Polsce modeli biznesowych. Rozdział pierwszy zamykają ciekawe wnioski z przeglądu literatury w obszarze efektów i wyników działalności startupów. Podkreślono wielowymiarowość oceny działalności i pomiaru sukcesu związanego z funkcjonowaniem tego modelu biznesowego. W tej części rozprawy zwraca uwagę Tabela 4 s.37 opisująca czynniki determinujące sukces startupów, wśród których są między innymi są kompetencje oraz cechy socjodemograficzne takie jak wiek, płeć.

Na zakończenie rozdziału pierwszego przydałoby się podsumowanie dotyczące znaczenia analizowanych determinantów sukcesu założycieli startupów. Dodatkowo stanowiłoby dobre nawiązanie do kolejnego, drugiego rozdziału rozprawy.

Na s. 25 napisano iż „European Startup Network (2021) próbowała zdefiniować wspólne cechy ważne dla startupów: startup, skalowanie, sektor startupów, duża innowacyjna firma, etapy wzrostu, głębokie technologie i jednorożec, które następnie zdefiniowano w tabeli 2 (s. 26) Jednakże w tabeli nie ma np. definicji skalowania, a za to jest „startupowy sposób myślenia (startup mindset), którego nie uwzględniono na s.25.

W rozdziale drugim *pt. Założyciele startupów* zaprezentowano założenia teoretyczne oraz wnioski z badań koncepcji górnego eszelonu (Upper echelon Theory UET), której twórcami są Hambrick i Mason (1984). Zgodnie z jej założeniami menedżerowie najwyższego szczebla postrzegają swoją sytuację przez własne, wysoce spersonalizowane „soczewki”, co wynikiem różnic w doświadczeniach, wartościach, osobowości, doświadczeniu i innych czynnikach kapitału ludzkiego. Koncepcja zakłada, że aby zrozumieć strategię, musimy zrozumieć strategów więc dobrze wpisuje się w założenia badawcze.

Koncepcja UET ma zarówno swoich zwolenników jak i przeciwników. Jednakże mimo głosów krytycznych, od 40 lat podejmowane są próby jej doskonalenia¹. Uważa się że UET jest jedną z najbardziej wpływowych perspektyw w badaniach nad zarządzaniem w organizacjach. Podczas gdy w Polsce brakuje badań nad tą koncepcją.

W dalszej części rozprawy wyniki badań w obszarze profilu kompetencyjnego i demograficznego założycieli startupów. W szczególności zwrócono uwagę na takie cechy jak płeć, wiek, wykształcenie i doświadczenie założycieli startupów w Polsce. Doktorantka pisze iż wśród założycieli startupów niski jest udział kobiet. W związku z tym mam pytanie:

- Czy profil kompetencyjny i demograficzny założyciel startupów w kontekście światowej literatury jest inny niż mężczyzn. oraz czy istnieją różnice w kapitale networkingowym, a jeśli tak to jakie?

Podrozdział 2.3 jest zatytułowany *Intelektualny potencjał i zasoby założycieli startupów?* Kolejne pytanie:

- Jak Doktorantka definiuje intelektualny potencjał jednostki?

W dalszych rozważaniach podejmowana jest dyskusja na temat kompetencji, umiejętności, wykształcenia, szkoleń. W mojej ocenie jest to podrozdział na temat kapitału ludzkiego. A w następnej części 2.4. opisano „Potencjał kompetencyjny założycieli startupów”.

- Czy i jakie istnieją związki między koncepcją indywidualnego potencjału kompetencyjnego a indywidualnym kapitałem ludzkim?

¹ Neely Jr, B. H., Lovelace, J. B., Cowen, A. P., & Hiller, N. J. (2020). Metacritiques of upper echelons theory: Verdicts and recommendations for future research. *Journal of Management*, 46(6), 1029-1062.

Na zakończenie rozdziału drugiego zaprezentowano założenia teoretyczne dotyczące potencjału kompetencyjnego, zaproponowano pytania badawcze na bazie których powstał model badawczy.

Na s. 60 jest napisane iż „inspiracją do tych badań były badania ilościowe Rakowskiej i Sitko-Lutek (2015), badania nad górnym eszelonem Top Management Team (TMT) mierzące potencjał kompetencyjny ...Autorki pomiaru kompetencji wykorzystały 5 miar: wiedza, umiejętności, wartości, samopoczucie, styl poznawczy”.

Z opisu zamieszczonego na s. 67 wynika, że scenariusz wywiadu został skonstruowany z 22 pytań podzielonych na 5 kategorii:

- ogólne pytania dotyczące demografii założycieli startupów;
- ogólne pytania dotyczące demografii startupów;
- pytania o indywidualny sukces założycieli;
- pytania dotyczące wyników działania startupu;
- pytania o potencjał kompetencyjny założycieli (wiedza, umiejętności, wartości, podejmowanie ryzyka i dobre samopoczucie).

Brakuje bezpośrednich dyspozycji do wywiadu dotyczących stylu poznawczego na przykład według Hayesa i Allisona^{2,3,4}.

W związku z tym mam pytanie:

- Czy istnieje ją wspólne cechy dotyczące stylu poznawczego założycieli startupów? Czy na przykład wyróżniają się bardziej intuicyjnym myśleniem, czy też charakteryzują się dominacją racjonalnego stylu podejmowania decyzji.

Jak wcześniej wspominałam część dotyczące metodyki badań powinna znaleźć się w rozdziale trzecim.

Rozdział 3 jest zatytułowany „Metodologia” (ang. Methodology). W pierwszej części opisano metody badawcze oraz wyjaśniono na czym polegało zbierania danych.

² Hayes, J., & Allinson, C. W. (1994). Cognitive style and its relevance for management practice. *British journal of management*, 5(1), 53-71.

³ Kickul, J., Gundry, L. K., Barbosa, S. D., & Whitcanack, L. (2009). Intuition versus analysis? Testing differential models of cognitive style on entrepreneurial self-efficacy and the new venture creation process. *Entrepreneurship theory and practice*, 33(2), 439-453.

Do realizacji celu badawczego zaproponowano metodę badań jakościowych. Dane do analizy zebrano w trakcie wywiadów pogłębionych, częściowo ustrukturyzowanych z 12 założycielami startupów. Próba osiągnęła teoretyczne nasycenie. Respondenci reprezentowali różne branże, posiadali różne wykształcenie, w różnym wieku. W grupie licznie dominowali mężczyźni.

Mam pewną uwagę dotyczącą celu badań i doboru próby. Aby dobrze przeanalizować wpływu cech demograficznych na kompetencje i sukces założycieli startupów należałoby dobrać odpowiednio większą i właściwie ustrukturyzowaną grupę respondentów ze względu na ich cechy socjodemograficzne. W przypadku oceny wpływu takich cech demograficznych jak np. wiek czy płeć na podstawie zorganizowanej próby trudno wnioskować w tym zakresie. Można natomiast poszukiwać cech wspólnych dla badanych, co zostało podjęte w zaprezentowanych badaniach. Jednakże mimo tych słabości metodycznych chciałam pogratulować Doktorantce iż udało się Jej namówić założycieli startupów na wywiady. Jak wcześniej zaznaczyłam badanie kompetencji przedsiębiorców czy też menedżerów jest sporym wyzwaniem. Dodatkowo trudnością w realizacji badań był okres koronawirusa (COVID -19).

Na s. 66 opisującej charakterystykę respondentów zamieszczono informację, iż kobiety niechętnie decydowały się na wywiady, uzasadniając że „mają niewiele do powiedzenia”. W związku z tym znów pojawia się pytanie, czy potencjał kompetencyjny kobiet jest inny niż potencjał kompetencyjny mężczyzn, i w jakich wymiarach?

Rozdział czwarty jest zatytułowany „Potencjał kompetencyjny polskich założycieli startupów. Wyniki wywiadów indywidualnych”. Analiza tekstu uzyskanego na podstawie nagranych wywiadów została przeprowadzona z wykorzystaniem podejścia do kodowania tzw. linia po linii. Jednakże w rozprawie nie zamieszczono księgi kodów.

Podrozdział 4.1. „Założyciele polskich startupów oraz potencjał kompetencyjny” dostarcza informacji o znaczeniu wiedzy, doświadczeń zawodowych, kompetencji networkingowych, społecznych i innych. Brakuje jednakże głębszej analizy wyników i syntezy w nawiązaniu do całej pracy. Tak aby jednoznacznie można było stwierdzić jaki jest

⁴ Adomako, S., Danso, A., Uddin, M., & Damoah, J. O. (2016). Entrepreneurs' optimism, cognitive style and persistence. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 22(1), 84-108.

potencjał kompetencyjny badanych korespondentów. Dla przykładu na s. 79 zaczyna się podrozdział zatytułowany „Potencjał kompetencyjny założycieli startupów i wyniki startupów”. W tej części jest także analizowany potencjał kompetencyjny np. s. 79 „Założyciele szczególnie zwracają uwagę na umiejętności komunikacyjne, umiejętności sprzedażowe, umiejętności analityczne, umiejętności adaptacyjne i odporność na stres”. Ponieważ pracy nie ma klarownego zestawienia proszę o podsumowanie i opisanie modelu kompetencji badanych respondentów (w kontekście wykorzystanego modelu kompetencyjnego tj. wiedza; umiejętności; wartości; dobrostan, styl poznawczy).

Za interesującą w części empirycznej uważam analizę dotyczącą definicji startupów w opiniach respondentów oraz postrzeganie sukcesu.

Ponieważ w pracy nie znajduję podsumowania dotyczącego jednoznacznej odpowiedzi na pytanie badawcze proszę o odpowiedź na pytanie:

Jak i jakie cechy demograficzne założycieli startupów wpływają na potencjał kompetencyjny założycieli startupów?

Jak wcześniej wspomniałam moja ogólna ocena pracy jest pozytywna. Wpływ na taką opinię ma przede wszystkim z uwagi na podjęty problem badawczy, założenia teoretyczne (w tym zastosowanie modelu górnego eszelonu), jak również za trud włożony przeprowadzenie badań. Niemniej jednak, w niektórych miejscach pracy zabrakło głębszej analizy dlatego pozwoliłam sobie zadać pytania, które wyjaśnia moje wątpliwości. Ostatnia uwaga dotyczy staranności formalnej strony pracy.

Niektóre uwagi formalne:

- s.3 – jest cytaty ale nie ma podanego roku, ani daty pobrania „the number of has jumped 43% in the last four years”;
- Skład pracy (często występują puste miejsca np. s. 9, s.12, s.17, s.20 , s. 35, i inne);
- s. 15 napisano “The mail fied” – winno być “main”;
- s. 20 Interpunkcja “stages (Figure 4) : early stage”;
- s. 28 – nie zawsze są wyjaśniane skróty np. jest dla BEI, a nie ma dla „VCs”;
- s. 30 brak źródła “Crimean crisis in 2014,Poland.... 40%”;
- s. 30 jest “but fromlower start” – winno być “from lower start”;
- s. 32 “analysis of polish startup” winno być “Polish”;

- s. 38 generalnie w pracy nie ma imion ale imię jest przy „Marek Kotelnicki”;
- często cytowani autorzy -Unger et al., 2011 nie zostali zamieszczeni w bibliografii;
- w bibliografii nr 147. Rakowska, Sito-Lutek. (2016) powinno być Sitko-Lutek;
- s. 67. Jest” linkedin” powinno być LinkedIn;
- s. 66 trzeci wiersz od góry jest „less kene „winno „less keen”;
- s. 75 powtórzone zdanie „The definition of startups was very diversified, the same as in the literature. The definition of startups was very diversified, the same as in the literature.”

Wnioski końcowe

Po zapoznaniu się z treścią rozprawy stwierdzam, że przedmiotem rozprawy doktorskiej jest oryginalne rozwiązanie problemu naukowego. Postawiony problem badaczy jest aktualny i został rozwiązany w sposób poprawny. Rozprawa doktorska świadczy o posiadaniu przez Kandydatkę dobrej wiedzy teoretycznej w dyscyplinie nauk o zarządzaniu i jakości.

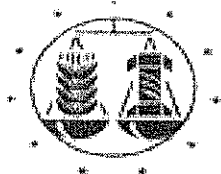
Pani mgr Nina Rapo zaprezentowała w rozprawie umiejętności niezbędne do samodzielnego prowadzenia badań naukowych.

Mając to na uwadze, w mojej ocenie przedstawiona do recenzji rozprawa doktorska stanowi oryginalne dzieło naukowe i spełnia warunki i wymagania niezbędne do nadania stopnia doktora stawiane w ustawie z Ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. (Art. 187).

W związku z tym, wnoszę o dopuszczenie rozprawy do publicznej obrony.

Lublin, 12 lipca 2023





UMCS

UNIwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

Wydział Ekonomiczny
Prof. dr hab. Anna Rakowska
Katedra Kapitału Intelktualnego i Jakości

CONCLUSIONS FROM REVIEW OF THE DOCTORAL THESIS COMPETENCE POTENTIAL OF STARTUP FOUNDERS IN POLAND

Mr. Nina Rapo
under scientific guidance
Prof. dr hab. Aldona Glińska-Noweś and PhD Miguel Pereira Lopes

1. Overall assessment of the work and originality of the research problem

The research problem proposed by the Candidate, which can be stated in the form of a question: what are the relationships between the demographic characteristics of startup founders in Poland, their competence potential, perception of success and the results of startups, is legitimate and original. So far, such studies have not been conducted in Poland.

The formulated research problem is based on the theoretical assumptions of the upper-echelon model. The model has been developed by foreign researchers. However, it is yet well recognized in the Polish literature.

Generally, my evaluation of the doctoral thesis is positive, primarily due to the originality of the research problem, the strategy and methods used for the problem solution, and the candidate's theoretical knowledge presented in the dissertation.

2. Formal assessment

The reviewed work is in the field of social sciences, in the discipline of management and quality sciences. The study consists of 203 pages of text: four chapters, discussion of results, conclusions, a bibliography, appendix, list of tables, list of figures, abstract in Polish, abstract in English.

The literature review is satisfactory. Bibliography is properly selected, contains important scientific studies on the issues raised. English-language research studies dominate, and among



them there are also the most up-to-date ones. The weaker point is the work structure and the diligence in formatting the work.

However, the overall assessment of the formal side of the work is positive, the structure of the dissertation is logical, and the considerations are conducted in a communicative language. Research limitations and directions of future research were indicated.

3. General assessment of the achievement of goals and work methodology

This doctoral dissertation aims to identify the relationships between the demographic characteristics of startup founders, their competency potential, individual perception of success and the results of startup activity. Based on the literature review, five research questions were posed, which formed the framework for the research model.

In order to achieve the aim of the work, a research strategy based on grounded theory was proposed. Semi-structured interviews were conducted with 12 startup founders. The adopted strategy and the related research methodology are correct. The goal of the dissertation was achieved, which resulted in the development of a research model describing the relationships between the demographic characteristics of startup founders, their competence potential, individual perception of success and the results of the startup's activity.

4. Final conclusions

After getting acquainted with the content of the doctoral thesis, I can state that Candidate Mrs Nina Rapo has proposed and resolved an original scientific problem in the discipline of management and quality sciences. The doctoral dissertation has also proved Her good theoretical knowledge in the discipline. Additionally, Mrs Nina Rapo has also shown that gained the skills required for conducting scientific research on her own.

The doctoral dissertation is an original scientific work and meets the conditions and requirements for a doctoral degree regulated in the Act of 20 July 2018 (Article 187).

To sum up, I recommend admission of the candidate's doctoral dissertation to public defence.

Lublin, July 12, 2023

