

dr hab. Edyta Gwarda-Gruszczyńska, prof. UŁ
Uniwersytet Łódzki, Wydział Zarządzania
Katedra Zarządzania

Łódź, 26.08.2026r.

Recenzja pracy doktorskiej

mgr Mateusza Sowy pt. „*Skuteczność procesu komercjalizacji wiedzy – perspektywa uczelni technicznych*”, napisanej pod kierunkiem naukowym prof. dr hab. inż. Agnieszki Bielawskiej-Zakrzewskiej, na Wydziale Organizacji i Zarządzania, Politechniki Łódzkiej w Łodzi.

Podstawą przygotowania niniejszej recenzji jest pismo Pani prof. dr hab. inż. Agnieszki Bielawskiej-Zakrzewskiej, Przewodniczącej Rady dyscypliny nauki o zarządzaniu i jakości, z dnia 23 czerwca 2026r.

Przedstawiona do recenzji rozprawa doktorska w części merytorycznej obejmuje: wstęp, pięć rozdziałów, zakończenie. Część uzupełniającą pracy stanowią: bibliografia, spis tabel, spis rysunków, załączniki 1, 2 i 3. Rozprawa wraz ze spisami i załącznikami liczy 336 stron.

Kierując się wymogami ustawowymi, przy ocenie rozprawy doktorskiej mgr. Mateusza Sowy przyjęto następujące kryteria: oryginalność rozwiązania problemu naukowego, ogólna wiedza teoretyczna, umiejętność samodzielnego prowadzenia pracy naukowej przez Doktoranta.

Ocena doboru problematyki badawczej i tematu rozprawy

Podjęta przez Doktoranta problematyka badawcza wpisuje się w aktualny i niezwykle ważny nurt dyskusji nad skutecznością procesów komercjalizacji wiedzy zachodzących w jednostkach naukowych na świecie. Dokonujący się postęp techniczny a także coraz większa świadomość uczelni wyższych w zakresie korzyści płynących z komercjalizacji powodują, że nie tylko zauważana, ale również szeroko komentowana jest waga osiągnięć technicznych tworzonych w tego typu jednostkach. Problem z jakim borykają się kraje Unii Europejskiej to mało skuteczna komercjalizacja wiedzy. W 2005 roku przyglądając się problemowi Parlament Europejski zidentyfikował sześć kluczowych technologii wspomagających (KETs), a w 2018 rozszerzył ten katalog o dwie kolejne. KETs to technologie posiadające potencjał dyfuzji i mogą stanowić podstawę do rozwoju nowych rozwiązań technologicznych w różnych

dziedzinach. W ich tworzeniu i rozwoju kraje europejskie odnoszą duże sukcesy. Niestety nie potrafimy ich skutecznie komercjalizować. A szkoda, bo takie działanie mogłoby niewątpliwie przyczynić się do zwiększenia innowacyjności i konkurencyjności Unii Europejskiej. Skala komercjalizacji w jednostkach naukowych może wpływać na poziom innowacyjności regionów i krajów. Szczególne znaczenie w tym procesie mają właśnie uczelnie techniczne. Z jednostek naukowych, a zwłaszcza z tych o charakterze technicznym lub eksperymentalnym, dokonywany jest transfer wiedzy i technologii do przedsiębiorstw i innych podmiotów w otoczeniu. Słusznie więc we wstępie rozprawy Doktorant zauważa, że skuteczny transfer i komercjalizacja wiedzy są problemami ważnymi i aktualnymi oraz mogą przyczynić się do wzrostu gospodarczego kraju lub regionu.

Problematyka komercjalizacji wiedzy opisywana jest w literaturze z zakresu zarządzania od wielu lat. Najpierw zajmowali się nią specjaliści od marketingu traktując jako ostatni etap procesu tworzenia nowego produktu. Później zaczęto traktować komercjalizację szerzej jako cały proces „od pomysłu do rynku”. W Polsce komercjalizację wiedzy pochodzącą z uczelni wyższych i instytutów badawczych w takim kontekście zaczęto opisywać na początku XXI wieku. Od tego czasu powstało wiele publikacji, analiz i raportów. Opracowania te potwierdzają, że ilość komercjalizowanych rozwiązań technicznych w Polsce nie jest zbyt duża w porównaniu z takimi liderami, jak: Stany Zjednoczone, Japonia, Chiny czy Korea Południowa. Warto podkreślić, że w dalszym ciągu w literaturze przedmiotu istnieje pewien niedosyt w zakresie badań dotyczących dobrych i złych praktyk polskich uczelni wyższych w tym zakresie. Dlatego dobór problematyki badawczej i tematu rozprawy uważam za właściwy, trafny i ważny, pozwalający wypełnić zidentyfikowaną przez Doktoranta lukę poznawczą. Taki dobór tematyki dysertacji świadczy również o dobrym rozeznaniu Doktoranta nie tylko w praktyce gospodarczej, ale także w aktualnych problemach i lukach badawczych w naukach o zarządzaniu i jakości.

Założenia badawcze dysertacji

Celem głównym rozprawy doktorskiej było opracowanie modelu komercjalizacji wiedzy w uczelni technicznej, uwzględniającego przebieg procesu komercjalizacji, jego uczestników oraz czynniki warunkujące jego skuteczność. Cele rozprawy zdeterminował wybór problemu badawczego. Przy tak postawionym celu problem badawczy sformułowano w postaci pięciu pytań badawczych:

1. Kto uczestniczy w procesie komercjalizacji wiedzy z uczelni technicznej do biznesu i jakie jest zaangażowanie poszczególnych uczestników?
2. Jakie formy komercjalizacji wiedzy są wykorzystywane w uczelniach technicznych oraz jakie czynniki determinują ich wybór?
3. Jakie czynniki wpływają na proces komercjalizacji wiedzy z uczelni technicznej do biznesu, stymulując bądź hamując ten proces?
4. W jaki sposób identyfikowana i pozyskiwana jest wiedza w procesie komercjalizacji oraz jakie mechanizmy wspierają ten proces?
5. Jakie są najlepsze praktyki komercjalizacji wiedzy z uczelni do biznesu, które mogą stanowić wzorzec dla polskich uczelni technicznych?

Osiągnięcie celu pracy wymagało znalezienie odpowiedzi na tak postawione pytania badawcze. Cel główny oraz pytania badawcze zostały w mojej opinii poprawnie sformułowane i są ściśle powiązane z tytułem dysertacji oraz pozwalają dobrze określić zakres jej problematyki badawczej. Proces badawczy Doktorant podzielił na cztery etapy: desk research (studia literaturowe), badania dokumentów, badania eksperckie, badania ankietowe.

Postawiony we wstępie problem badawczy w odniesieniu do polskich uczelni technicznych jest nowatorski z perspektywy poznawczej i naukowej. Wyznaczając tak sformułowany cel pracy i zamierzenia badawcze Doktorant wykazał się dojrzałością naukową.

Układ pracy i struktura podziału treści

W mojej ocenie układ rozprawy jest poprawny, wartościowy i uzasadniony. Na treść rozprawy – liczącej 336 stron- składa się pięć rozdziałów, zakończenie, bibliografia, spis tabel, spis rysunków oraz załączniki 1, 2 i 3. Do rozprawy dołączono także streszczenia w językach polskim i angielskim. Objętość rozdziałów nieznacznie się różni. Nie zakłóca to jednak struktury pracy i taka objętość wydaje się być uzasadniona. Można więc powiedzieć, że rozprawa ma standardowy układ, w którym wyróżnić można części teoretyczną, metodyczną i empiryczną, które wynikają z przyjętego postępowania badawczego. Jest to układ o uporządkowanej, logicznej i spójnej wewnętrznie strukturze, co potwierdza rzetelne przemyślenie treści dysertacji. Pozwala on ukazać problematykę badawczą, zrealizować cele oraz odpowiedzieć na postawione pytania badawcze. Układ i kolejność omawianych zagadnień z perspektywy rozwiązania problemu badawczego nie nasuwa zastrzeżeń, a Doktorant w kolejnych rozdziałach konsekwentnie i systematycznie realizuje zamierzenia badawcze.

Ocena wiedzy teoretycznej, metod i narzędzi badawczych

Ocena wiedzy teoretycznej oraz umiejętności samodzielnego prowadzenia pracy naukowej przez doktoranta dokonana zostanie w odniesieniu do poszczególnych części recenzowanej dysertacji.

Wstęp napisany jest w sposób poprawny. Argumentacja podjęcia tematu dowodzi naukowej dojrzałości i rozległej wiedzy teoretycznej i praktycznej Doktoranta w wybranym obszarze badawczym.

Rozdział 1, liczący 54 strony, ma charakter teoretyczny i poświęcony jest istocie, formom oraz modelom komercjalizacji wiedzy. Scharakteryzowano tu najważniejsze zagadnienia związane z komercjalizacją wiedzy. Dokonano przeglądu definicji komercjalizacji oraz wyjaśniono jej związek z takimi pojęciami, jak: transfer wiedzy i wdrożenie. Wskazano również podmioty, których opisywane zjawiska mogą dotyczyć. W klarowny sposób przedstawiono typy i formy komercjalizacji wiedzy powołując się nie tylko na innych autorów, ale także przepisy prawa polskiego. W dalszej części rozdziału 1 Doktorant podjął próbę podsumowania opisywanych w literaturze przedmiotu modeli komercjalizacji. W efekcie prowadzonych analiz powstała interesująca i wartościowa Tabela 1.6, która w zwięzły i przejrzysty sposób opisuje wady, zalety oraz przydatność poszczególnych modeli.

Doktorant zaprezentował szereg modeli procesu komercjalizacji, tu nasuwają mi się następujące pytania. Skoro istnieje taka mnogość modeli, to który z tych modeli mgr Mateusz Sowa uważa za najbardziej przydatny dla uczelni technicznych i dlaczego? Czy uczelnie techniczne nie mogłyby go po prostu wykorzystać (chodzi o zasadność tworzenia nowego modelu zaprezentowanego w rozdziale 5)? Czego nie uwzględnia wskazany przez Doktoranta, już istniejący i opisany w literaturze model?

W rozdziale 1 zdefiniowane zostało również pojęcie skuteczności komercjalizacji, a także dokonano przeglądu wcześniej prowadzonych przez naukowców w Polsce i za granicą badań w zakresie komercjalizacji wiedzy. Podsumowując rozdział 1 Doktorant słusznie zauważa, że komercjalizacja wiedzy to obszar, w którym istnieją niezagospodarowane miejsca. Istnieją tu ciągle jeszcze luki poznawcze dla twórców, uczelni i biznesu. Tym samym potwierdza celowość przeprowadzonych przez siebie badań naukowych. Rozdział ten stanowi solidną podstawę teoretyczną do dalszej lektury rozprawy. Uporządkowanie terminologii i

jednoznaczne wskazanie przyjętych w rozważaniach definicji i pojęć jest bardzo cenne, ułatwia czytelnikowi percepcję i dowodzi rzetelnej wiedzy Doktoranta.

Rozdział drugi również o charakterze teoretycznym (44 strony) dotyczy uwarunkowań skuteczności komercjalizacji wiedzy. W tym rozdziale Doktorant pokazuje tło i warunki w jakich odbywają się procesy komercjalizacji. Tutaj mgr Mateusz Sowa, tak jak w poprzednim rozdziale, wykazał się umiejętnością analizy i syntezy, znajomością tematu, dużą wiedzą teoretyczną w zakresie omawianych zagadnień, znajomością literatury oraz przepisów prawa. W wyniku kwerendy literaturowej porządkuje on zagadnienia związane z uwarunkowaniami skuteczności komercjalizacji wiedzy. Doktorant dzieli te uwarunkowania na cztery grupy: prawne, ekonomiczno-finansowe, organizacyjne dotyczące współpracy uczelni z biznesem oraz społeczne. Wartościową poznawczo częścią tego rozdziału jest punkt dotyczący uwarunkowań organizacyjnych współpracy uczelni z biznesem. Tutaj jako jeden z podmiotów istotnych w procesach komercjalizacji wiedzy w uczelniach wyższych wskazywane jest Centrum Transferu Technologii. Na stronach 78-79 Doktorant opisuje główne cele tego typu jednostek. Zabrakło mi w tym fragmencie jednego elementu – „oceny potencjału komercyjnego wyników badań naukowych”. Co prawda wspomniano tu o „wczesnej ocenie ekonomicznej”, ale zgodnie z moją wiedzą te dwa pojęcia nieco się różnią. Można wyceniać wyniki badań (ocena ekonomiczna), ale jak pokazuje praktyka jednym z często spotykanych powodów porażek komercjalizacji jest brak znajomości rynku. Często naukowcy są przekonani, że ich wynalazek, innowacja na pewno przyjmą klienci i przyniesie on korzyści finansowe. W wielu przypadkach tak się nie dzieje, bo zabrakło na wczesnym etapie procesu komercjalizacji solidnej analizy rynku. Z moich doświadczeń wynika, że jednym z zadań właśnie Centrów Transferu Technologii, w ramach ich funkcji doradczej, zwłaszcza w uczelniach technicznych, gdzie pracownicy tworzący wyniki badań naukowych nie mają wiedzy z zakresu zarządzania i analizy rynku, powinno być przeprowadzanie oceny potencjału komercyjnego. I tu moje kolejne pytanie do Doktoranta. Co Pan rozumie przez pojęcia „ocena ekonomiczna” i „ocena potencjału rynkowego”. Kto tak naprawdę powinien zajmować się takimi działaniami w uczelniach technicznych?

Wartościowe są w tej części dysertacji fragmenty dotyczące komunikacji wyników badań do otoczenia. Doktorant zwraca tu uwagę na metodę Elevator Pitch (strona 81), która jest niezwykle ważna z punktu widzenia skutecznej komercjalizacji, a niewielu naukowców w praktyce o niej wie. Rozdział 2 kończy punkt dotyczący czynników sukcesu i barier w procesie komercjalizacji wiedzy, którego zwieńczeniem jest Tabela 2.3 prezentująca przegląd

wybranych badań w zakresie barier w procesie komercjalizacji. Mnogość barier, jak słusznie zauważa Doktorant, uzasadnia podjęcie badań nad skutecznością komercjalizacji wiedzy. Rozdział 2 kończy część teoretyczną rozprawy doktorskiej, którą oceniam wysoko. Należy stwierdzić, że napisana ona została w oparciu o szeroką i adekwatną literaturę przedmiotu (polską i zagraniczną), a przedstawione tu rozważania pozwoliły w logiczny i rzetelny sposób usystematyzować wiedzę na temat omawianych procesów komercjalizacji. Doktorant wykazał się znajomością podjętej problematyki, biegłością w krytycznej analizie literatury, umiejętnie zestawiając ze sobą poglądy różnych autorów. Wykazał się również umiejętnością prowadzenia poprawnego wywodu naukowego.

W części teoretycznej rozprawy Doktorant uzasadnił istnienie luki badawczej, natomiast rozdział 3 (liczący 64 strony) poświęcony został opisowi procedury badawczej oraz charakterystyce specyfiki uczelni technicznych. Badania prowadzono w latach 2022-2025. Przyjęta w pracy metodyka badań odzwierciedla temat rozprawy, problem badawczy oraz przyjęte cele. W ramach pracy doktorskiej, dla realizacji postawionych celów i rozwiązania problemu badawczego, przebieg procedury badawczej podzielono na 3 etapy. Wykorzystano triangulację metod i danych polegającą na zastosowaniu zarówno metod badań jakościowych, jak i ilościowych oraz danych pochodzących z różnych źródeł. W ramach podejścia jakościowego zastosowano dwie metody badawcze: analizę dokumentów oraz badania eksperckie przy użyciu wywiadu swobodnego i ukierunkowanego. W ramach badań ilościowych przeprowadzono badania ankietowe przy wykorzystaniu techniki CATI, a narzędziem badawczym był kwestionariusz ankiety. Wybór takich a nie innych metod badawczych został dobrze uzasadniony. Doktorant zdaje sobie sprawę z zalet i ograniczeń zaproponowanych metod badawczych, co świadczy o dobrym przygotowaniu do samodzielnego prowadzenia procesu badawczego. Wybór metod uważam za właściwy w odniesieniu do prowadzonych przez Doktoranta badań naukowych.

Po opisie procedury badawczej w rozdziale 3 Doktorant dokonuje charakterystyki uczelni technicznych oraz prezentuje koncepcję „trzeciej misji uczelni”. W tym rozdziale zamieszczono także wyniki pierwszego etapu badań - analizy dokumentów. Doktorant zidentyfikował 45 polskich uczelni o dominującym profilu inżynieryjno-technicznym. Do badania z tej grupy wyselekcjonował 22 szkoły wyższe, które wykazują najwyższy potencjał komercjalizacyjny, czyli prowadzą badania naukowe na najwyższym poziomie (kategorie naukowe A+, A, B+). Analizie poddano dokumenty znajdujące się na oficjalnych stronach internetowych, koncentrując się na ofercie komercjalizacyjnej skierowanej do podmiotów

zewnętrznych, jak i wewnętrznych interesariuszy. Ta część dysertacji jest opisana w bardzo przejrzysty sposób. Doktorant rozpoczyna od prezentacji checklisty, którą traktuje jako ścieżkę analityczną. Uczelnie techniczne analizowane są pod kątem takich kryteriów, jak: ogólne informacje o komercjalizacji, idea/pomysł/wynalazek, inkubacja, ochrona, marketing, wdrożenie, sieci współpracy, raportowanie. Dużo uwagi poświęcono w tym rozdziale Centrom Transferu Technologii, jako jednostkom odpowiedzialnym za komercjalizację. Wyniki tego badania pokazują obraz polskich uczelni technicznych w kontekście możliwości komercjalizacji wiedzy.

Mam jednak pewną uwagę do jednego z elementów z zaproponowanej checklisty – Marketingu. Ten element opisywany jest w tabelach 3.2 i 3.10 oraz w treści rozdziału. Opisy tej kategorii sugerują, że Doktorant miał na myśli promocję (patrz np. tekst na stronie 159) a nie marketing, który jest znacznie szerszą kategorią w naukach o zarządzaniu i jakości. W przypadku planów publikacyjnych dysertacji proponowałabym to zmienić i używać słowa „promocja” zamiast słowa „marketing”. Lektura rozdziału 3 pozwala na stwierdzenie, że Doktorant w tej części badań wykazał się umiejętnością samodzielnego ich przeprowadzenia, zapewne włożył dużo pracy w analizę tak wielu dokumentów i poświęcił na to dużo czasu. Tekst jest czytelny, dużą wartość mają tabele, w których znajdują się zestawienia wykorzystywane do wnioskowania. Wnioski są trafne i poprawne.

Rozdział czwarty stanowi kontynuację badań własnych. Tutaj mgr Mateusz Sowa skupia się na poszukiwaniu dobrych praktyk w zakresie komercjalizacji wiedzy w uczelniach zagranicznych. Dobór jednostek był celowy, w badaniu wzięło udział 41 jednostek naukowo-badawczych, do analizy wybrano 16 uczelni o silnym profilu technicznym. Dane do analiz pozyskano z kilku projektów dotyczących wzmacniania potencjału komercyjnego jednostek naukowych. Wartościowym wkładem w polską naukę o komercjalizacji są zebrane i zaprezentowane rekomendacje pochodzących z uczelni amerykańskich, kanadyjskich, australijskiej, europejskich i azjatyckich. Wkład także stanowi katalog dobrych praktyk stworzony przez doktoranta w efekcie prowadzonych analiz. W rozdziale tym zabrakło mi powiązania wyników badań z polskimi uczelniami technicznym. Stąd moje pytanie o podanie kilku dobrych praktyk zaciągniętych z uczelni zagranicznych, które mogły by wykorzystać polskie uczelnie techniczne i przez to wpłynąć na wzrost skuteczności komercjalizacji tworzonej w nich wiedzy?

Rozdział 5 prezentuje wyniki badań ankietowych prowadzonych na grupie 100 naukowców oraz 25 przedstawicieli CTT. Dobór próby miał charakter celowy. W analizach jako kryteria przyjęto typ respondenta i to czy brał udział lub nie w udanej komercjalizacji. W procesie badawczym wykorzystano metody i testy statystyczne. Doktorant uzyskał interesujące wyniki, które poddał analizie i na ich podstawie przeprowadził wnioskowanie. W podsumowaniu wyników badań odniósł się do wszystkich trzech etapów procesu badawczego. Wnioski zaprezentował w punkcie 5.1 zatytułowanym „Dyskusja wyników badań”. Zwieńczeniem tego rozdziału a także całego procesu badawczego było stworzenie autorskiego modelu skutecznej komercjalizacji wiedzy w polskiej uczelni technicznej. Można stwierdzić, że zaproponowane przez Doktoranta podejście ma charakter nowatorski, chociażby z tego względu, że dotychczas (zgodnie z moją wiedzą) nie podjęto próby skonstruowania takiego modelu dla uczelni technicznych w Polsce. Model ten może stanowić punkt wyjścia do budowy kolejnych indywidualnych modeli dla poszczególnych podmiotów. Z analizy treści i rysunku 5.7 nasuwa mi się jednak kilka pytań. W dysertacji pojawiają się dwa pojęcia potencjał komercjalizacyjny i potencjał komercyjny. Jak Doktorant rozumie te pojęcia? Czy jest między tymi pojęciami jakaś różnica? A jeśli jest, w którym miejscu w modelu powinno znaleźć się to drugie określenie? Warto było zdefiniować te pojęcia w części teoretycznej.

Z uwag dodatkowych, do rysunku 5.7 dodałabym strzałki od CTT/broker/jednostka wsparcia do punktu 1 procesu oraz od Inwestor/spółka celowa/pośrednik do punktu 4 procesu komercjalizacji. Centra Transferu Technologii powinny uczestniczyć w identyfikacji potencjału komercjalizacyjnego, chociażby ze względów, które zostały wspomniane w wnioskach z badań (naukowcy często nie mają wiedzy na temat procesu komercjalizacji). A Inwestorzy często nie tylko pomagają wybrać ścieżkę komercjalizacji, ale też uczestniczą w implementacji rynkowej i rozwoju relacji (np. fundusze Venture Capital, Aniołowie Biznesu).

Oceniając empiryczną część pracy należy podkreślić, że Autor w uporządkowany i konsekwentny sposób rozwiązuje problem badawczy i prezentuje poszczególne wyniki badań. Doktorant wykazał się tu umiejętnością analizy uzyskanych danych i formułowania właściwych wniosków. Podkreślić należy w tym miejscu nie tylko innowacyjność badań, ale także ich przydatność użytkową, poznawczą i metodyczną.

Ostatnią część rozprawy stanowi zakończenie, w którym mgr. Mateusz Sowa odnosi się do celu pracy, pytań badawczych, podsumowuje wkład w rozwój nauk o zarządzaniu i jakości, wskazuje na ograniczenia oraz kierunki dalszych badań.

Warto podkreślić, że zgłoszone w recenzji wątpliwości, uwagi i pytania, dotyczące treści prezentowanych w poszczególnych rozdziałach nie obniżają wartości merytorycznej recenzowanej rozprawy doktorskiej, a stanowią bardziej wskazówkę dla dalszej pracy naukowo-badawczej.

Bibliografia recenzowanej rozprawy jest obszerna i liczy 296 pozycji, w tym: pozycje książkowe, artykuły w pracach zbiorowych, artykuły w czasopismach, odniesienia do aktów prawnych i odniesienia do stron internetowych. Poszczególne źródła są właściwie dobrane i cechuje je wysoki walor aktualności. Starsze przytaczane pozycje literatury, to głównie klasyczne pozycje, które od lat stanowią inspirację dla badaczy komercjalizacji. Wykorzystanie literatury jest zasadne i wystarczające.

Podsumowując, treść poszczególnych rozdziałów pozwala na poznanie omawianych zagadnień zarówno w warstwie teoretycznej jak i empirycznej. Lektura dysertacji daje podstawę do twierdzenia, że Doktorant postępuje zgodnie z regułami pracy naukowej, ukazując badane zagadnienia z punktu widzenia teorii, a następnie – na podstawie analizy wyników badań własnych. Doktorant przedstawiając kolejne rozwiązania nawiązuje do dotychczasowego dorobku oraz potrafi wykorzystać ten dorobek dla potrzeb swojej pracy i kolejno omawianych zagadnień. Na uwagę zasługuje bardzo dobra znajomość literatury przedmiotu z badanej problematyki oraz jej umiejętne i syntetyczne opracowanie z punktu widzenia zamierzeń badawczych i treści pracy. Jednocześnie analizowane zagadnienia zostały uzasadnione wynikami własnych badań Doktoranta, które wzbogacają dorobek nauk o zarządzaniu i jakości w tym zakresie. W rozważaniach doktorant zachowuje logiczny ciąg wywodów, wykazując się umiejętnością prezentacji zjawisk oraz poprawnością wnioskowania i interpretacji wyników.

W związku z powyższym, pozytywnie oceniam wiedzę teoretyczną oraz umiejętności samodzielnego prowadzenia pracy naukowej przez Pana mgr Mateusza Sowę. Doktorant, w mojej opinii, rozwiązał postawiony w pracy problem naukowo-badawczy, a zawarte tu rozważania są spójne, oparte na wnikliwych studiach literaturowych i ciekawych badaniach empirycznych.

Formalna strona dysertacji

Dysertacja napisana jest poprawnym językiem. Przekaz jest klarowny i jednoznaczny. Należy podkreślić umiejętność syntezy przekazywanych przez Doktoranta treści. Umieszczone w tekście tabele, rysunki, wykresy – starannie przygotowane pod względem formalnym – wzmacniają wartość informacyjną pracy. Cytowana literatura jest poprawnie podana. Praca została wydrukowana dwustronnie i uważam to za wyraz mądrego i świadomego podejścia doktoranta do kategorii zasobów. Reasumując, rozprawa jest dopracowana edycyjnie, staranna i gwarantuje łatwość percepcji przekazywanych treści.

Konkluzja

Moja ogólna ocena pracy doktorskiej Pana mgr. Mateusza Sowy jest wysoka. Praca stanowi oryginalne rozwiązanie problemu naukowego. Rozprawa dowodzi rzetelnej wiedzy Doktoranta oraz Jego umiejętności samodzielnego prowadzenia pracy naukowej, przejawiającej się w realizacji poprawnie sformułowanego celu oraz pytań badawczych.

Wobec powyższego stwierdzam, że rozprawa doktorska Pana mgr Mateusza Sowy pt. *„Skuteczność procesu komercjalizacji wiedzy – perspektywa uczelni technicznych”* w pełni spełnia wymagania stawiane rozprawom doktorskim określone w art. 187 ustawy z dnia 20 lipca 2018r. *Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce* (Dz.U. z 2018r. poz. 1668 z późn. zm.). Wnioskuje do Rady Dyscypliny o dopuszczenie mgr. Mateusza Sowy do dalszych etapów postępowania w sprawie nadania stopnia doktora w dyscyplinie nauki o zarządzaniu i jakości. Ze względu na walory merytoryczne i metodologiczne wnioskuję o wyróżnienie tej rozprawy.

Edyta Gwarda-Gruszczyńska