



**Agnieszka Domańska\***

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

## **INNOWACYJNE FIRMY TYPU START-UP JAKO PRZEDMIOT BADAŃ Z ZAKRESU NOWEJ SIECIOWEJ GOSPODARKI. KLASYFIKACJA PROBLEMÓW ANALIZY**

### **Streszczenie**

Waga i celowość analizy polskich firm typu start-up zbiega się z pożądanymi aktualnymi zadaniami rozwojowymi gospodarki Polski, co szczególnie silnie widać przez pryzmat potrzeby wyrwania się z pułapki średniego rozwoju od dawną poświadczanej miejscami przydzielanymi Polsce w światowych rankingach wynalazczości i innowacyjności. Współczesne firmy reprezentują nowy typ podmiotu gospodarczego, charakteryzujący się odmiennymi od tradycyjnych modelami biznesowymi, mocno zakorzenionymi w specyfice współczesnej globalnej gospodarki opartej na sieciowej strukturze międzynarodowych powiązań, błyskawicznych przepływach i dostępie do informacji. Studia literaturowe w omawianym temacie prowadzą do konstatacji jego wielowymiarowości – głównie z powodu swoistego nałożenia się tradycyjnego, ale w dalszym ciągu aktualnego rozumienia terminu „start-up” oraz nowoczesnego znaczenia tego słowa, tj. jako małej lub mikrofirmy działającej z reguły w branży wysokich technologii. W niniejszym artykule, na bazie przeglądu literatury przedmiotu, podjęto próbę uporządkowania problematyki start-upów oraz zbudowania mapy zagadnień, dla których warto podejmować studia nad tymi podmiotami.

**Słowa kluczowe:** firmy typu start-up, nowe modele biznesowe, nowa gospodarka sieciowa, przegląd literatury

---

\* E-mail: [adomansk@sgh.waw.pl](mailto:adomansk@sgh.waw.pl)

## Wprowadzenie

Studia nad szeroko rozumianą problematyką firm typu start-up stanowią stosunkowo nowy nurt badawczy w literaturze światowej, w tym europejskiej. Zwłaszcza w polskim piśmiennictwie naukowym analiza start-upu jako jednoznacznie zdefiniowanego (czyli tak jak rozumie się te firmy obecnie) typu przedsiębiorstwa nie jest rozwinięta i daleko jest do obfitości opracowań naukowych na ten temat.

Wagę i celowość analizy tych akurat firm, których aktywność (wręcz z definicji) zbiega się z pożądanymi aktualnymi zadaniami rozwojowymi gospodarki Polski, szczególnie silnie widać przez pryzmat potrzeby wyrwania się z pułapki średniego rozwoju od dawna poświadczanej miejscami przydzielanymi Polsce w światowych rankingach wynalazczości i innowacyjności. Wśród wielu dokumentów programowych podkreślających wagę innowacyjnych aspektów strategii rozwoju, postępu technologicznego i konkurencyjności międzynarodowej w nowoczesnych branżach można wymienić np. *Strategię Rozwoju Kraju 2020* (MRR, 2012), *Polska 2030. Trzecia fala nowoczesności* (MAiC, 2013) czy najnowszą *Strategię na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju* z 2016 roku (MIiR, 2017). Polskie start-upy reprezentują w szczególności branże *hi-tech* w takich dziedzinach, jak nowoczesne aplikacje mobilne, usługi mobilne, handel elektroniczny (e-Commerce), usługi sieciowe (Web-service) i *cloud computing*, produkcja oprogramowania dla firm w modelu agencyjnym, tworzenie narzędzi analitycznych (Research Tools, Business Intelligence), branża Big Data, a także biotechnologia czy ochrona zdrowia – tak więc konkurencyjna oferta sprzedaży produktów i usług na rynki zagraniczne przez te podmioty z dużym prawdopodobieństwem przyniosłaby polepszenie makroekonomicznych wyników (wzrost przychodów, zysków z inwestycji) nowoczesnych branż polskiego przemysłu i usług. Warto dodać, że problematyka ta istotnie łączy się z jednym z kluczowych celów strategicznych dla polskiej innowacyjnej „gospodarki przyszłości”, jaką jest konieczność stwarzania odpowiednich warunków dla współpracy biznesu z nauką, zwłaszcza w zakresie przemysłów najwyższej techniki, tzw. KET (Key Enabling Technologies).

Przegląd literatury wskazuje na konieczność badania tych firm w obszarze różnych dziedzin, tj. ekonomia, zarządzanie, studia regionalne, socjologia czy psychologia. Brakuje jednak jasno skonstruowanych ram teoretycznych analizy start-upów, zwłaszcza jeśli chodzi o badania nad ich międzynarodowym potencjałem rozwojowym, dlatego istotną merytoryczną przesłankę niniejszego artykułu stanowi konieczność nakreślenia takich ram, a w późniejszym czasie wypełnienia ich treścią

badawczą. Ma to znaczenie również z uwagi na wspomnianą, dającą się zaobserwować niespójność stosowania różnorodnych podejść metodologicznych w analizie tych firm, przy bardzo szerokim zakresie podejmowanych tematów.

W niniejszym artykule dokonano – na bazie przeglądu literatury przedmiotu – swego rodzaju uporządkowania problematyki firm typu start-up jako przedmiotu badań naukowych. Doprowadzi to do próby zbudowania „mapy tematów”, które poruszane są w odniesieniu do tych firm ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień badawczych charakterystycznych dla podmiotów globalnej sieciowej gospodarki. Należy zaznaczyć, że cytowana literatura nie datuje się tylko na okres ostatnich dziesięciu lat, tj. od momentu ukucia współczesnej definicji słowa „start-up”, gdyż firmy te analizowane są często w kontekście tradycyjnych zagadnień i problemów start-upów jako (wszystkich) nowo powstających małych, takich jak psychologia biznesu, przedsiębiorczość, aktywizacja na rynku pracy, cykl życia i efektywność firmy, finanse przedsiębiorstw, wykorzystanie finansowania ze środków unijnych, rozwój lokalny i regionalny itp.

W artykule postawiono tezę, że współczesne firmy typu start-up reprezentują nowy typ podmiotu gospodarczego, charakteryzujący się odmiennymi od tradycyjnych modelami biznesowymi, mocno zakorzenionymi w specyfice współczesnej globalnej gospodarki opartej na sieciowej strukturze międzynarodowych powiązań, błyskawicznych przepływach i dostępie do informacji. W związku z tym ogólna analiza tych firm zawiera punkty specyficzne, związane wyłącznie z cechami charakterystycznymi, ich swego rodzaju wyjątkowością na tle innych podmiotów rynkowych.

## **1. Start-upy jako nowy przedmiot badań i opracowań w literaturze**

Należy w tym miejscu podkreślić dzisiejsze, coraz bardziej popularne, rozumienie terminu „start-up” jako małej firmy lub mikrofirmy działającej z reguły w branży wysokich technologii, rozwijającej działalność w Internecie, charakteryzującej się innowacyjnością, jak również wysokim poziomem ryzyka, poszukującej skalowalnego modelu biznesowego, z reguły pozbawionej większego kapitału początkowego itd. Pierwotnie określenie to dotyczyło po prostu nowych przedsięwzięć biznesowych, a współczesna definicja pojawiła się wraz z pracami takich autorów, jak Steve Blank i Bob Dorf, którzy napisali wydaną w 2012 roku książkę *The Startup Owner's Manual Strategy Guide*. Jeszcze wcześniej, bo w 2010 roku, wydano istotną

w badaniu zagadnienia książkę Alexandra Osterwaldera i Yves'a Pigneura *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers Paperback* oraz biblię startupowców – *The Lean Start-up* autorstwa Erica Riesa. Warto jednak w tym miejscu dodać, że opracowania i analizy dotyczące małych firm lub mikrofirm branż wysokich technologii pojawiły się w literaturze światowej już w latach pięćdziesiątych i początkowo pochodziły głównie ze Stanów Zjednoczonych, gdzie badano fenomen działalności małych, niezwykle dynamicznie rozwijających się podmiotów działających w branży cyfrowej, głównie na terenie Silicon Valley. Pierwsze artykuły dotyczyły też innowacyjnych przedsiębiorstw izraelskich z okolic Tel Awiwu.

Współczesne firmy typu start-up reprezentują nowy typ podmiotu gospodarczego, charakteryzujący się odmiennymi od tradycyjnych modelami biznesowymi, mocno zakorzenionymi w specyfice współczesnej globalnej gospodarki opartej na sieciowej strukturze międzynarodowych powiązań, błyskawicznych przepływach i dostępie do informacji. Firmy te nawet w początkowej fazie rozwoju charakteryzują się przeważnie wysokim potencjałem umiędzynarodowienia (*born globals*). Typowym zjawiskiem jest tu jednak fakt, że start-upy w przemożnej większości (według studiów około 90–95%) ogłaszają bankructwo w ciągu dwóch pierwszych lat działalności. Z drugiej strony wśród pozostałych kilku procent wiele osiąga oszałamiający sukces rynkowy na skalę globalną. Ten fenomen skłania do uczynienia czynników sukcesu międzynarodowej ekspansji tych podmiotów osiłą ich analizy.

Studia literaturowe w omawianym temacie prowadzą do konstatacji jego wielowymiarowości – może właśnie z powodu swego nalożenia się tradycyjnego, ale w dalszym ciągu aktualnego rozumienia terminu „start-up” oraz nowoczesnego, lansowanego nie tylko przez media, lecz także polityków, dzisiejszego znaczenia tego słowa.

## 2. Problematyka start-upów w międzynarodowych raportach

Pozycje na temat start-upów można podzielić najogólniej biorąc na dwie kategorie: raporty (krajowe, międzynarodowe, regionalne, dotyczące poszczególnych ekosystemów), takie jak np. *Global Startup Ecosystem Report*, *European Startup Monitor* czy polski *Startup Poland Report*, oraz badania naukowe – tym drugim więcej miejsca zostanie poświęcone w dalszej części artykułu. Co do pierwszej grupy, to powstają one od niedawna – pochodzą z obecnej dekady i ogniskują się wokół

szerokiego zakresu problemów współczesnych start-upów branży *high-tech*. Wśród wymienionych *World Startup Ecosystem Report* wydawany jest od 2012 roku, natomiast *European Startup Monitor* ukazuje się od 2015 roku, podobnie jak *Startup Poland Report*. Warto przy okazji wspomnieć o jeszcze jednej wcześniejszej publikacji – *Global Entrepreneurship Monitor* wydanej po raz pierwszy w 2007 roku, gdyż dotyka ona w znacznym stopniu tych zagadnień, co najnowsze „typowo start-upowe” raporty, umiejscawiając młode firmy w globalnym konkurencyjnym środowisku i przywiązując znaczną wagę do kwestii innowacyjności i międzynarodowej konkurencyjności opartej na branżach wysokich technologii.

Wymienione dokumenty prezentują ogólne spojrzenie i dostarczają przekrojowych wniosków na temat funkcjonowania start-upów (przyjmują jednolitą definicję tych podmiotów) oraz tzw. ekosystemów startupowych w różnych krajach. Stanowią *de facto* pierwsze w ogóle w literaturze światowej pozycje zbierające dane i informacje na temat tego segmentu rynku przedsiębiorstw, w tym prezentują zestawienia kondycji start-upów w różnych krajach, ich sytuację rynkową, branże aktywności, źródła finansowania, cykl życia, realizowane modele i strategie biznesowe, strukturę zatrudnienia, skalę i kierunki ekspansji zagranicznej (również na tzw. rynki globalne, często także profile psychologiczne (tj. typy) założycieli i wiele innych). Same ekosystemy i ich analiza są odrębnym, bardzo szerokim tematem, nim w szczególności poświęcony jest *World Startup Ecosystem Report* stanowiący całościowe wyczerpujące studium badające ekosystemy startupowe w różnych miejscach świata wraz z prezentacją i analizą wybranych wiodących klastrów, jak Silicon Valley (jako obszar benchmarkingowy), Tel Awiw, Seattle, Nowy Jork, Boston, Londyn, Toronto, Vancouver, Sydney, San Paulo, Singapur, Paryż, Berlin, Amsterdam, Rotterdam, Madryt, Wiedeń, Barcelona, Lizbona (porównanie ekosystemów pod kątem potencjału, jaki budują dla start-upów).

Ze względu na pożądaną objętość niniejszego artykułu raporty startupowe nie będą tu omawiane w sposób bardziej szczegółowy. Zwrócono jedynie uwagę na istotny dla badacza i wynikający również z treści tych opracowań fakt braku istnienia dostępnych baz danych statystycznych, które zawierałyby informacje o tych podmiotach niezbędne dla pogłębionej ich analizy. Raporty opierają się na informacjach uzyskanych drogą ankietową. Dla przykładu dane do *World Startup Ecosystem Report* pochodziły z ankiet od ponad 50 tys. start-upów z całego świata, uzyskane za pośrednictwem badania *Startup Compass*, oraz z ponad 50 pogłębionych jakościowych wywiadów (*qualitative interviews*) przeprowadzonych z inwestorami i przedsiębiorcami.

### 3. Analiza start-upów w kontekście ich cech charakterystycznych

#### 3.1. Klasyfikacja zagadnień

Jak zaznaczono w poprzednim punkcie, zakres tematów i problemów, które można poruszyć w badaniach nad start-upami i które są przedmiotem opracowań o tych firmach w literaturze ekonomicznej, jest bardzo szeroki. Dotyczą ich bowiem wszystkie te zagadnienia, o których mówi się, analizując każde inne małe przedsiębiorstwo lub mikroprzedsiębiorstwo. Z drugiej strony oprócz tematów typowych dla wszystkich małych firm, w tym start-upów, ogólna analiza tych ostatnich zawiera punkty specyficzne, związane wyłącznie z cechami charakterystycznymi, ich swego rodzaju wyjątkowością na tle podmiotów rynkowych. Te punkty to: potencjalnie znaczne możliwości szybkiego umiędzynarodowienia (tzw. *born globals*); wysoki poziom innowacyjności; bardzo niski kapitał lub jego brak (początkowo); powstawanie, działalność i rozwój w specyficznym globalnym środowisku, w sieci, co w praktyce oznacza szeroko rozumiany Internet i możliwości, które on kreuje. Jak zaznaczono, czynniki ich sukcesu, zwłaszcza na skalę globalną, są tu niezwykle ważkim przedmiotem badania. Ta konstatacja prowadzi do naszkicowania mapy studiów na start-upami, która powinna zawierać wymienione poniżej obszary tematyczne:

1. Badania nad przedsiębiorczością, jak np. studia nad czynnikami wpływającymi na decyzję o podjęciu działalności gospodarczej (tj. założenie nowej firmy, start-up), oraz „czynnikami przetrwania” i rozwoju firmy. Opracowania na ten temat można zaliczyć do dziedziny mikroekonomii, nauk o przedsiębiorczości, wiele publikacji ma charakter socjologiczny i psychologiczny (nowa ekonomia behawioralna).
2. Problematyka finansowania małych i średnich firm; w przypadku technologicznych start-upów wchodzi tu zagadnienia nowoczesnych form finansowania, jak *crowdfunding* czy *venture capital* (przedsiębiorczość, finanse, mikroprzedsiębiorczość).
3. Otoczenie rynkowe i biznesowe; analiza tzw. ekosystemów startupowych obejmująca ogromną liczbę aspektów ich funkcjonowania i rozwoju (tj. zagadnienia prawne, instytucjonalne, ekonomiczno-finansowe, społeczne) wraz z międzynarodowymi porównaniami tych ekosystemów.
4. Problematyka innowacyjności; analiza firm typu start-up nieodłącznie wiąże się z innowacyjnością, gdyż firmy te z definicji opierają się na niej, zarówno jeśli chodzi o oferowane na rynku produkty bądź usługi,

jak i w obszarze modeli i strategii biznesowych, zarządzania, marketingu, kultury społecznej w obszarze firmy itd.

5. Modele i strategie biznesowe (mikroekonomia, przedsiębiorczość, zarządzanie, marketing), zwłaszcza w kontekście globalizacji i nowej gospodarki sieciowej (tzw. gospodarka ery web. 2.0.). Mieszczą się tu zagadnienia wpływu firm typu start-up na rozwój nowej filozofii prowadzenia biznesu, która wiąże się z oderwaniem lokalizacji od dużych ośrodków miejskich i przekroczenie sfery mikro, mezo i makro od razu do poziomu globalnego dzięki korzystaniu z uwarunkowań gospodarki ery web. 2.0
6. Teoria i badania empiryczne na temat internacjonalizacji problematyka firm *born globals*. W analizie technologicznych start-upów bardzo istotne są zagadnienia umiędzynarodowienia działalności (ekspansji zagranicznej poprzez działanie w sieci, charakterystyczne dla tych firm), rola sieci teleinformatycznych i globalnego obiegu oraz dostępu do informacji, nowe modele komunikacji z klientami, z interesariuszami, korzystanie z otwartych zasobów. Ściśle wiąże się to z konkurencyjnością start-upów (czynniki konkurencyjności międzynarodowej).

### 3.2. Omówienie obszarów analizy start-upów

W poniższym przeglądzie literatury zajęto się (ze względu na obszerność tematyki) obszarami wybranymi z wyżej wymienionych. Pierwszym jest analiza czynników powstawania i rozwoju (sukcesu rynkowego) nowych firm (mowa o mikroprzedsiębiorczości). Niejednokrotnie pytanie o uwarunkowania powstawania firm łączy się z kwestią czynników ich przetrwania i ekspansji na rynku (np. na ile strategie biznesowe wybrane przez firmy typu start-up działające w różnych branżach przyczyniają się do sukcesu przedsięwzięcia, wprowadzanych innowacji itp). Autorzy badają tu wiele zmiennych, takich jak jakość otoczenia biznesu, w tym instytucji, dostępność informacji i zasobów istotnych dla prowadzenia działalności gospodarczej, w tym zwłaszcza dostępne źródła finansowania, wsparcie instytucjonalne, np. dotacje i tanie pożyczki dla małych firm, popyt rynkowy i jego struktura (wewnętrzny, tj. lokalny, regionalny, krajowy, oraz zagraniczny), siła i perspektywy rozwojowe całej branży, konkurencja, poziom innowacyjności, otwartość i elastyczność firmy, inne składniki biznes planu itd. Wśród istotnych czynników sukcesu rynkowego nowo zakładanych firm dużą rolę przywiązuje się do uwarunkowań społecznych, np. percepcja przedsiębiorców co do ich własnych możliwości, motywacje i cechy osobnicze założycieli

start-upów i inne charakterystyki kapitału ludzkiego (por. np. Birley, 1985; Gatewood, Shaver, Gartner, 1995; Holger, Strobl, Ruane, 2000; Mata, Portugal, Guimarães, 1995; Reid, Smith; 2000; Santarelli, Piergiovanni, 1995; Terpstra, Olson, 1993).

Jak zaznaczono, analizę ekspansji firm typu *start-up* na rynki światowe należy ściśle powiązać ze specyfiką sieciowego globalnego otoczenia, w którym konkurują, realizując swoje strategie biznesowe. Cechy *born globals* wydają się więc merytorycznie wpisane w naturę start-upów i powinny być ważnym punktem odniesienia w ich analizie. Z reguły lokalne warunki działalności tworzone przez krajowe ekosystemy mają pomniejsze znaczenie dla ich międzynarodowej ekspansji (por. np. Antoldi, Cerrato, Depperu, 2011; Bailetti, 2012a, 2012b; Górecka, Szałucka, 2013). W literaturze dotyczącej *born globals* warto wymienić m.in. prace Berlińskiego (2006), Jolly'ego (1992), Phillips McDougall, Shane'a i Oviatta (1994) czy Rasmussena i Madsena (2002).

Start-upy nie tylko w Europie, lecz także na świecie reprezentują przede wszystkim branżę innowacyjną w większości oparte na technologiach informatycznych i jako takie stanowią coraz silniejszą grupę przedsiębiorstw budujących współczesną gospodarkę cyfrową. Zwraca się na to uwagę w literaturze przedmiotu (por. np. Almeida, Kogut, 1997; Avnimelech, 2008; Starczewska-Krzysztozek, 2012 i inne) oraz liczne raporty międzynarodowe (zob. wyżej).

Problematyka internacjonalizacji start-upów i wybieranych przez nich strategii wchodzenia na rynki zagraniczne jest tematem niewielkiej liczby zagranicznych opracowań (np. Burgel, Murray, 2000; Shan, 1990), a nie była do tej pory podejmowana do tej pory w polskim piśmiennictwie ekonomicznym. W zakresie teorii internacjonalizacji warto zwrócić uwagę m.in. na koncepcję Eclectic Paradigm, Transaction Cost Approach, szkołę uppsalską oraz „czystą” teorię internacjonalizacji (Ahokangas, 1998; Johanson, Vahlne, 1977; Ruzzier, Hisrich, Antoncic, 2006).

W zakresie gospodarki sieci warto odnieść się m.in. do prac skupiających się na problematyce społeczeństwa i gospodarki sieci, otwartych innowacji, zerowych kosztów krańcowych, gospodarki niematerialnej itd. (np. Benkler, 2006; Castells, 2000; Chesbrough, 2003, 2011; van Dijk, 1999; Rifkin, 2000, 2011, 2014; Roszkowska-Menkes, Karpacz, 2015; Tapscott, 1996; Tapscott, Williams, 2006, 2010). Takie zagadnienia, jak decentralizacja produkcji i dystrybucji, dezintermediacja w gospodarce sieci, otwartość i dzielenie się (gospodarka współdzielenia) oraz dostęp do otwartych zasobów sieci podejmowało kilku autorów (por. Barney, 2004; Benkler, 2006; Castells, 2000; Chesbrough, 2003, 2011; Rifkin 2000, 2014; Tapscott, Williams, 2006, 2010).



## Podsumowanie

Start-upy stanowią stosunkowo nowy typ firm działających w gospodarce rynkowej. Ich możliwości rozwojowe, szczególnie pod kątem potencjału aktywności na rynkach zagranicznych, w znacznym stopniu wynikają ze specyfiki nowoczesnej cyfrowej gospodarki globalnej. W związku z tym ich kondycja i funkcjonowanie, a zwłaszcza realizowane przez nie modele i strategie internacjonalizacji, powinny być analizowane nie tylko w odniesieniu do uwarunkowań krajowego czy regionalnego (lokalnego) ekosystemu, lecz także z perspektywy ich faktycznego (od początku) włączenia w globalne struktury sieciowe.

Zakres problemów, które porusza się i które potencjalnie można analizować w odniesieniu do tych firm, jest bardzo szeroki, a przegląd literatury obejmuje tu najnowsze prace dotyczące innowacyjnych mikroprzedsiębiorstw działających w branży *high-tech*, jak również całe bogactwo studiów nad samą mikroprzedsiębiorczością. W związku z powyższym konieczne wydaje się opracowanie schematu teoretycznego o przejrzystej konstrukcji, obejmującej różne obszary problemowe, w którym można by umieścić kategorię start-upu jako przedmiotu badawczego. Niniejszy artykuł stanowi próbę ogólnego nakreślenia takiego schematu, w którym mieści się zespół zagadnień najbardziej odpowiadających specyfice samych start-upów.

## Literatura

- Ahokangas, P. (1998). *Internationalization and resources: An analysis of processes in Nordic SMSs*. Doctoral dissertation. Vaasa: Universitas Wasaensis.
- Almeida, P., Kogut, B. (1997). The exploration of technological diversity and geographic localization in innovation: Start-up firms in the semiconductor industry. *Small Business Economics*, 1 (9), 21–31.
- Almeida, P., Kogut, B. (1999). Localization of Knowledge and the Mobility of Engineers in Regional Networks. *Management Science*, 7 (45), 905–917.
- Antoldi, F., Cerrato, D., Depperu, D. (2011). *Export consortia in developing countries: Successful management of cooperation among SMEs*. Berlin: Springer.
- Avnimelech, G. (2008). *An evolutionary model of startup-intensive and venture capital-backed high tech cluster development*. Beer Sheva: Ben Gurion University of the Negev.
- Bailetti, A.J. (2012a). Technology Entrepreneurship: Overview, Definition, and Distinctive Aspects. *Technology Innovation Management Review*, February, 5–12.
- Bailetti, A.J. (2012b). What Technology Startups Must Get Right to Globalize Early and Rapidly. *Technology Innovation Management Review*, October, 5–16.

- Barney, D.D. (2004). *The Network Society*. Cambridge, UK: Polity.
- Benkler, Y. (2006). *The Wealth of Networks: How Social Production Transforms Markets and Freedom*. New Haven: Yale University Press.
- Berliński, M. (2006). Firmy globalne od początku. *Zeszyty Naukowe – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie. Kolegium Gospodarki Światowej*, 20, 132–151.
- Birley, S. (1985). The role of networks in the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 1, (1), 107–117.
- Birley, S. (1996). Start-up. W: P. Burns, J. Dewhurst (red.), *Small Business and Entrepreneurship* (s. 20–39). Macmillan Small Business Series. London: Palgrave.
- Burgel, O., Murray, G. (2000). The International Market Entry Choices of Start-Up Companies in High-Technology Industries. *Journal of International Marketing*, 2 (8), 33–62.
- Castells, M. (2000). *The Rise of the Network Society*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Chesbrough, H.W. (2003). *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*. Boston: Harvard Business School Press.
- Chesbrough, H.W. (2011). *Open Services Innovation: Rethinking your Business to Grow and Compete in a New Era*. San Francisco: Jossey-Bass.
- van Dijk, J. (1999). *The Network Society. Social Aspects of New Media*. London: Sage Publications.
- Doutriaux, J. (1992). Emerging high-tech firms: How durable are their comparative start-up advantages? *Journal of Business Venturing*, 4 (7), 303–322.
- Gans, J.G., Hsu, D.H., Stern, S. (2000). *When does start-up innovation spur the gale of creative destruction?* NBER Working Paper, no. 7851, August.
- Gatewood, E.J., Shaver, K.G., Gartner, W.B. (1995). A longitudinal study of cognitive factors influencing start-up behaviors and success at venture creation. *Journal of Business Venturing*, 5 (10), 371–391.
- Genome, 17<sup>th</sup> April. SEC (2011) 1427 Final Commission Staff Working Paper Impact Assessment – The Framework Programme for Research and Innovation. Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council Establishing Horizon 2020 – the Framework Programme for Research and Innovation (2014–2020).
- Górecka, D., Szałucka, M. (2013). Country market selection in international expansion using multicriteria decision aiding methods. *Multiple Criteria Decision Making*, 8, 31–66.
- GSER (2012). Global Startup Ecosystem Report 2012. *Startup Genome*, November.
- GSER (2015). Global Startup Ecosystem Report 2015. *Startup Genome*, July.
- GSER (2017). Global Startup Ecosystem Report 2017. *Startup Genome*, March.
- GSER (2018). Global Startup Ecosystem Report 2018. Succeeding in the New Era of Technology, Startup. *Startup Genome*.
- Holger, G., Strobl, E., Ruane, F. (2000). Determinants of Firm Start-Up Size: An Application of Quantile Regression for Ireland. *Small Business Economics*, 3 (14), 211–222.
- Johanson, J., Vahlne, J.E. (1977). The internationalization process of the firm: A model knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, 8/1, 23–32.

- Jolly, R. (1992). *Reflections on the IDS from within the UN*. Brighton: Institute of Development Studies.
- MAiC (2013). *Polska 2030. Trzecia fala nowoczesności*. Warszawa: Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji.
- Mata, J., Portugal, P., Guimarães, P. (1995). The Post-Entry Performance of Firms, the survival of new plants: Start-up conditions and post-entry evolution. *International Journal of Industrial Organization*, 4 (13), 459–481.
- MliR (2017). *Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju*. Warszawa: Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju.
- MRR (2012). *Strategia Rozwoju Kraju 2020*. Warszawa: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.
- Oviatt, B.M., Phillips McDougall, P. (1994). Toward a theory of international new ventures. *Journal of International Business Studies*, 1 (25), 45–64.
- Phillips McDougall, P., Shane, S.A., Oviatt, B.M. (1994). *Explaining the formation of international new ventures: The limits of theories from international business research*. Atlanta: Georgia Tech Center for International Business Education and Research.
- Rasmussen, E.S., Madsen, T.K. (2002). The Born Global Concept. The 28<sup>th</sup> EIBA Conference 2002. University of Southern Denmark, Athens, 8–10 December 2002.
- Reid, G.C., Smith, J.A. (2000). What makes a New Business Start-Up Successful? *Small Business Economics*, 3 (14), 165–182.
- Rifkin, J. (2000). *The Age of Access: The New Culture of Hypercapitalism, where all of Life is a Paid-For Experience*. New York: J.P. Tarcher/Putn.
- Rifkin, J. (2011). *The Third Industrial Revolution: How Lateral Power is Transforming Energy, the Economy, and the World*. New York: Palgrave Macmillan.
- Rifkin, J. (2014). *The Zero Marginal Cost Society: The Internet of Things, the Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism*. New York: Palgrave Macmillan.
- Robinson, W. (1990). Product Innovation and Start-up Business Market Share Performance. *Management Science*, 10 (36), 1279–1289.
- Roszkowska-Menkes, M., Karpacz, J. (2015). *Otwarte innowacje: w poszukiwaniu równowagi*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Ruzzier, M., Hisrich, R., Antoncic, B. (2006). SME internationalization research: past, present and future. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 4 (13), 476–497. Pobrano z: <http://dx.doi.org/10.1108/14626000610705705>. (30.01.2019).
- Santarelli, E., Piergiovanni, R. (1995). The determinants of firm start-up and entry in Italian producer services. *Small Business Economics*, 3 (7), 221–230.
- Shan, W. (1990). An empirical analysis of organizational strategies by entrepreneurial high-technology firms. *Strategic Management Journal*, 11, 129–139. DOI: 10.1002/smj.4250110205.
- Shan, W., Walker, G., Kogut, B. (1994). Interfirm cooperation and startup innovation in the biotechnology industry. *Strategic Management Journal*, 15, 387–394. DOI: 10.1002/smj.4250150505.
- Starczewska-Krzysztosek, M. (2012). *Szanse i zagrożenia dla rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Raport z badań / Chances and threats for the development*

- of micro, small and medium enterprises. Report.* Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan.
- Tapscott, D. (1996). *The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence*. New York: McGraw-Hill.
- Tapscott, D., Williams, A.D. (2006). *Wikinomics*. New York: Penguin Group.
- Tapscott, D., Williams, A.D. (2010). *Macrowikinomics: Rebooting Business and the World*. New York: Portfolio Penguin.
- Terpstra, D.E., Olson, P.D. (1993). Entrepreneurial start-up and growth: a classification of problems. *Entrepreneurship: Theory and Practice, Spring*, 5–20.
- Toffler, A. (1981). *The Third Wave*. New York: Bantam Books.
- Walker G., Kogut, B., Shan, W. (1997). Social capital, structural holes and the formation of an industry network. *Organization Science*, 2 (8), 109–125.

## INNOVATIVE START-UP FIRMS AS A SUBJECT TO STUDIES ON NEW NETWORK ECONOMY: CLASSIFICATION OF PROBLEMS

### Abstract

Importance of the Polish start-up companies' analysis comply with the desired directions of the actual economic policy of our country, which intends to escape from the „trap of the middle-income” evidenced in the position of Poland in the global competitiveness and innovativeness rankings.

Modern start-up companies represent a new type of business entity characterised by different from “traditional” business models deeply rooted in the specificity of the global economy with its network international relations structure, rapid transfer and access to information. Literature study on the issue of start-up companies leads to concluding on the multi-dimensional perspective that can be taken in their analysis resulting from inflicting the dual understanding of the term “start-up”. In the hereby article, basing on the literature overview, there has been attempted to put in order the variety of subject-issue aspects and to build the “map of problems” which should be taken up when analysing the subjected companies.

**Keywords:** start-up companies, new business models, new network economy, literature overview

**JEL codes:** O31,O32, O33, A12

### Cytowanie

Domańska, A. (2019). Innowacyjne firmy typu start-up jako przedmiot badań z zakresu nowej sieciowej gospodarki. Klasyfikacja problemów analizy. *Studia i Prace WNEiZ US*, 55, 163–174. DOI: 10.18276/sip.2019.55-14.