



POLITECHNIKA BIAŁOSTOCKA

KWARTALNIK WYDZIAŁU ZARZĄDZANIA



EKONOMIA I ZARZĄDZANIE

Numer 2 (5) 2013

ECONOMICS AND MANAGEMENT

Quarterly Journal of the Faculty of Management

Volume 5, Issue 2

Białystok 2013

Kolegium Redakcyjne

Redaktor naczelny: dr hab. inż. Joanna Ejdys, prof. nzw.

Redaktorzy naukowci działów: prof. dr hab. Witold Łojkowski - inżynieria produkcji, dr Katarzyna Halicka - zarządzanie logistyczne, dr inż. Wiesław Urban - zarządzanie produkcją i usługami, dr hab. Jerzy Paszkowski, prof. nzw. - zarządzanie organizacjami, dr inż. Romuald Ziółkowski - gospodarka turystyczna, dr hab. Zbigniew Korzeb - ekonomia i polityka

Sekretarz naukowy: dr Krzysztof Stepaniuk

Sekretarz techniczny: mgr Łukasz Nazarko

Redaktor statystyczny: dr Katarzyna Dębkowska

Redaktor wydawnictwa: mgr Janina Demianowicz

Rada Naukowa

Przewodniczący: prof. dr hab. Joanicjusz Nazarko (Politechnika Białostocka)

Członkowie: dr hab. Joanna Cygler, prof. nzw. (Szkoła Główna Handlowa), prof. Casimir Dadak (Hollins University, Wirginia, USA), prof. dr hab. inż. Józef Gawlik (Politechnika Krakowska), prof. hab. dr. Romualdas Ginevičius (VGTU, Litwa), dr hab. Zbigniew Korzeb (Politechnika Białostocka), dr hab. Barbara Kryk, prof. nzw. (Uniwersytet Szczeciński), prof. dr hab. Alojzy Nowak (Uniwersytet Warszawski), prof. dr hab. Magdalena Osińska (Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu), dr hab. Aleksander Panasiuk, prof. nzw. (Uniwersytet Szczeciński), prof. dr hab. Henryk Sasinowski (Politechnika Białostocka), prof. dr hab. inż. Stefan Trzcieliński (Politechnika Poznańska), prof. hab. dr. Leonas Ustinovičius (VGTU, Litwa), dr hab. Andrzej Wasiak, prof. nzw. (Politechnika Białostocka), prof. dr Kazimierz Zaráś (UQAT, Kanada).

Adres Redakcji

Ekonomia i Zarządzanie

Wydział Zarządzania Politechniki Białostockiej
ul. Ojca S. Tarasiuka 2; 16-001 Kleosin-Białystok
tel. 085 746 98 52; e-mail: zneiz@pb.edu.pl
<http://www.zneiz.pb.edu.pl>

Wersją pierwotną (referencyjną) czasopisma „Ekonomia i Zarządzanie” jest wersja papierowa publikowana przez Oficynę Wydawniczą Politechniki Białostockiej. Artykuły zamieszczone na stronie <http://www.zneiz.pb.edu.pl>

ISSN 2080-9646, e-ISSN 2300-0813

Czasopismo jest indeksowane w bazie Index Copernicus (IC 4,91), BazTech oraz EBSCO.

Publikacja nie może być powielana i rozpowszechniana w jakikolwiek sposób, bez pisemnej zgody posiadacza praw autorskich.

Projekt okładki: EPRO IT Systems

Korekta językowa streszczeń: dr Katarzyna Kuźmich, Erling Hesla

Redakcja techniczna i skład: mgr Danuta Szpilko, dr Krzysztof Stepaniuk

Druk: Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej

Nakład: 60 egz.

SPIS TREŚCI

EKONOMIA I POLITYKA

Ewa Rollnik-Sadowska	9
System <i>welfare state</i> w Danii - główne założenia	
Mirosława Czerniawska	23
Stosunek do kultury i tradycji narodowej oraz jego aksjologiczne uwarunkowania	
Sławomir Kamosiński	38
Promocja rodziny jako produkt miejsca. Nowe produkty miejsca w marketingu terytorialnym polskich jednostek terytorialnych	
Margerita Bondar	52
Международная интеллектуальная миграция в экономике знаний	
Katarzyna Halicka, Cezary Winkowski	70
Wykorzystanie metod wygładzania wykładniczego do prognozowania kursu sprzedaży EUR	
Joanna Szydło	81
Specyfika postmodernizmu ukraińskiego	

INŻYNIERIA PRODUKCJI

Agnieszka Baran	97
Prawne aspekty ochrony wynalazków w Europie i na świecie	
Marcin Jurewicz	106
Prawne aspekty nanotechnologii	
Joanna Ejdys, Elżbieta Krawczyk-Dembicka	127
Scientific and research activities in the field of nanotechnology in Poland	

ZARZĄDZANIE ORGANIZACJAMI

Андрей Г. Теслинов, Ирина А. Протасова, Анна Г. Чернявская	147
Обоснование подходов к образованию развивающего типа	
Krzysztof Dziekoński, Joanna Chwiećko	176
Innowacyjność przedsiębiorstw z branży TSL	

Marta Sznajder	194
Korzyści z wdrożenia koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu (z uwzględnieniem koncepcji interesariuszy)	
Leonas Ustinovičius, Kazimierz Łoniewski	212
Вербальный анализ решений	
Joanna Samul	230
Kapitał intelektualny w tworzeniu wartości przedsiębiorstwa – teoria a praktyka	
Agata Lulewicz	242
Wpływ podejmowanych przez przedsiębiorstwa inicjatyw społecznie odpowiedzialnych na wartość organizacji	

CONTENTS

ECONOMICS AND POLITICS

Ewa Rollnik-Sadowska	9
Welfare state system in Denmark - the main issues	
Mirosława Czerniawska	23
Attitude to national culture and tradition and its axiological conditioning	
Sławomir Kamosiński	38
Promotion of family as a product of place. New local products in territorial marketing of Polish territorial units	
Margerita Bondar	52
International intellectual migration in the knowledge economy	
Katarzyna Halicka, Cezary Winkowski	70
The use of exponential smoothing methods for forecasting EUR sell rate	
Joanna Szydło	81
Specificity of the Ukrainian postmodernism	

PRODUCTION ENGINEERING

Agnieszka Baran	97
Legal aspects of invention protection in Europe and worldwide	
Marcin Jurewicz	106
Legal aspects of nanotechnology	
Joanna Ejdys, Elżbieta Krawczyk-Dembicka	127
Scientific and research activities in the field of nanotechnology in Poland	

MANAGEMENT OF ORGANISATIONS

Андрей Г. Теслинов, Ирина А. Протасова, Анна Г. Чернявская	147
Justification of approaches to education of developing type	
Krzysztof Dziekoński, Joanna Chwiećko	176
Innovation of logistic services providers	

Marta Sznajder	194
The benefits of implementing the concept of corporate social responsibility (including the concept of stakeholder)	
Leonas Ustinovičius, Kazimierz Łoniewski	212
Verbal decision analysis	
Joanna Samul	230
Intellectual capital in value creation of the company – theory and practice	
Agata Lulewicz	242
The impact of the socially responsible initiatives taken by the company on the value of the organization	

SPIS TREŚCI

EKONOMIA I POLITYKA

Ewa Rollnik-Sadowska	9
System <i>welfare state</i> w Danii - główne założenia	
Mirosława Czerniawska	23
Stosunek do kultury i tradycji narodowej oraz jego aksjologiczne uwarunkowania	
Sławomir Kamosiński	38
Promocja rodziny jako produkt miejsca. Nowe produkty miejsca w marketingu terytorialnym polskich jednostek terytorialnych	
Margerita Bondar	52
Международная интеллектуальная миграция в экономике знаний	
Katarzyna Halicka, Cezary Winkowski	70
Wykorzystanie metod wygładzania wykładniczego do prognozowania kursu sprzedaży EUR	
Joanna Szydło	81
Specyfika postmodernizmu ukraińskiego	

INŻYNIERIA PRODUKCJI

Agnieszka Baran	97
Prawne aspekty ochrony wynalazków w Europie i na świecie	
Marcin Jurewicz	106
Prawne aspekty nanotechnologii	
Joanna Ejdys, Elżbieta Krawczyk-Dembicka	127
Scientific and research activities in the field of nanotechnology in Poland	

ZARZĄDZANIE ORGANIZACJAMI

Андрей Г. Теслинов, Ирина А. Протасова, Анна Г. Чернявская	147
Обоснование подходов к образованию развивающего типа	
Krzysztof Dziekoński, Joanna Chwiećko	176
Innowacyjność przedsiębiorstw z branży TSL	

Marta Sznajder	194
Korzyści z wdrożenia koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu (z uwzględnieniem koncepcji interesariuszy)	
Leonas Ustinovičius, Kazimierz Łoniewski	212
Вербальный анализ решений	
Joanna Samul	230
Kapitał intelektualny w tworzeniu wartości przedsiębiorstwa – teoria a praktyka	
Agata Lulewicz	242
Wpływ podejmowanych przez przedsiębiorstwa inicjatyw społecznie odpowiedzialnych na wartość organizacji	

CONTENTS

ECONOMICS AND POLITICS

Ewa Rollnik-Sadowska	9
Welfare state system in Denmark - the main issues	
Mirosława Czerniawska	23
Attitude to national culture and tradition and its axiological conditioning	
Sławomir Kamosiński	38
Promotion of family as a product of place. New local products in territorial marketing of Polish territorial units	
Margerita Bondar	52
International intellectual migration in the knowledge economy	
Katarzyna Halicka, Cezary Winkowski	70
The use of exponential smoothing methods for forecasting EUR sell rate	
Joanna Szydło	81
Specificity of the Ukrainian postmodernism	

PRODUCTION ENGINEERING

Agnieszka Baran	97
Legal aspects of invention protection in Europe and worldwide	
Marcin Jurewicz	106
Legal aspects of nanotechnology	
Joanna Ejdys, Elżbieta Krawczyk-Dembicka	127
Scientific and research activities in the field of nanotechnology in Poland	

MANAGEMENT OF ORGANISATIONS

Андрей Г. Теслинов, Ирина А. Протасова, Анна Г. Чернявская	147
Justification of approaches to education of developing type	
Krzysztof Dziekoński, Joanna Chwiećko	176
Innovation of logistic services providers	

Marta Sznajder	194
The benefits of implementing the concept of corporate social responsibility (including the concept of stakeholder)	
Leonas Ustinovičius, Kazimierz Łoniewski	212
Verbal decision analysis	
Joanna Samul	230
Intellectual capital in value creation of the company – theory and practice	
Agata Lulewicz	242
The impact of the socially responsible initiatives taken by the company on the value of the organization	

System *welfare state* w Danii - główne założenia

Ewa Rollnik-Sadowska

Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Ekonomii i Nauk Społecznych,
e-mail: e.rollnik@pb.edu.pl

DOI: 10.12846/j.em.2013.02.01

Streszczenie

W publikacji zidentyfikowano uwarunkowania kształtowania duńskiego państwa dobrobytu. Po operacjonalizacji systemu *welfare state*, jego funkcji i modeli, ukazano rys historyczny tworzenia państwa dobrobytu w analizowanym kraju. Ponadto zaprezentowano specyfikę współczesnego systemu *welfare state* w Danii, a także określono społeczne i ekonomiczne przyczyny, które oddziaływały na realizację polityki rynku pracy w tym kraju (szczególny nacisk położono na przedstawienie głównych cech modelu *flexicurity*). Publikację oparto na *desk research* źródeł wtórnych, jak i pierwotnych badaniach jakościowych przeprowadzonych w 2012 roku w Aarhus.

Słowa kluczowe

państwo opiekuńcze, modele polityki społecznej, polityka rynku pracy, model *flexicurity*

Wstęp

Model państwa opiekuńczego w Danii jest często podawany za przykład sprawnie funkcjonującego systemu, który z jednej strony, zgodnie z zasadami socjaldemokratycznego reżimu polityki społecznej, zapewnia wysoki i wyrównany poziom zabezpieczenia wszystkim obywatelom, z drugiej zaś nie obniża konkurencyjności gospodarki. System ten zakłada nie tylko oferowanie rozbudowanego systemu publicznych świadczeń finansowanych z wysokich podatków, ale także znaczny poziom zaspokajania potrzeb społecznych poprzez prywatne ubezpieczenia.

Oddziaływanie efektów przeobrażeń systemu państwa opiekuńczego jest szczególnie widoczne w relacjach zachodzących na rynku pracy. Bez wątpienia

Dania odniosła sukces mierzony zarówno poziomem bezrobocia, jak i zatrudnienia. Bezrobocie w Danii kształtuje się na poziomie uznawanym przez ekonomistów za stan normalny, naturalny, związany z przemieszczaniem się osób pomiędzy miejscami pracy. Jednocześnie, w kraju tym niezmiennie są spełniane cele kolejnych Europejskich Strategii Zatrudnienia dotyczące udziału osób pracujących w populacji w wieku produkcyjnym (co najmniej 75%), (Zasoby Komisji Europejskiej, www.epp.eurostat.ec.europa.eu).

Sukcesy te zostały osiągnięte bez wzrostu presji inflacyjnej na płace i na ceny, co jest również dużym osiągnięciem. Z drugiej strony duńskie wydatki publiczne w PKB należą do najwyższych na świecie, ale dzieje się to przy jednoczesnym wzroście nadwyżki budżetów publicznych. Wszystkie kryteria Paktu Stabilności i Wzrostu są spełnione, a bilans handlowy jest dodatni prawie każdego roku.

Poza silną pozycją ekonomiczną, Dania jest krajem o wysokiej jakości życia, opisywanej przez mierniki społeczne¹. Ponadto, sami Duńczycy uważają się za najszcześniejszych ludzi na świecie (w latach 2005-2010, według Badań Instytutu Gallupa, www.gallup.com).

Celem niniejszej publikacji jest ukazanie uwarunkowań kształtowania duńskiego systemu państwa opiekuńczego, w ramach którego kraj ten osiągnął tak duży sukces zarówno w sferze ekonomicznej, jak i społecznej. Pracę napisano opierając się na przeglądzie literatury przedmiotu, a także badaniach jakościowych zrealizowanych w 2012 roku w Aarhus, w Danii².

1. Państwo dobrobytu - pojęcie, modele i funkcje

Kraje rozwinięte gospodarczo, określane mianem *welfare states* (państw dobrobytu lub państw opiekuńczych³), charakteryzuje szeroki dostęp do edukacji i opieki zdrowotnej oraz rozbudowany system zabezpieczenia społecznego, zapewniający ochronę jednostek przed negatywnymi skutkami, jakie dla poziomu dochodów i warunków życia powodują różne rodzaje ryzyka społecznego i gospodarczego. Do głównych rodzajów ryzyka można zaliczyć, między innymi, chorobę, macierzyństwo, inwalidztwo, wypadki przy pracy i choroby zawodowe, starość, brak

¹ W rankingu państw z najwyższym wskaźnikiem rozwoju społecznego (*Human Development Index*), przygotowanym dorocznie przez ONZ, Dania w 2011 roku zajmowała szesnaste miejsce (na 187 krajów).

² Badania te przeprowadzono w formie pogłębionych wywiadów bezpośrednich z przedstawicielami duńskich służb zatrudnienia - instytucji *WorkinDenmark* oraz Wydziału Zatrudnienia Zarządu miasta Aarhus.

³ W niniejszej pracy pojęcia te będą stosowane zamiennie, aczkolwiek badacze przedmiotu nie zawsze traktują je jako tożsame zagadnienia. Por. (Rutkowski, 2009: 9).

głównego żywiciela rodziny, bezrobocie oraz bezradność rodzin w rozwiązywaniu trudnych sytuacji życiowych (Rutkowski, 2009).

Z punktu widzenia systemu społeczno-gospodarczego podstawowymi funkcjami zabezpieczenia społecznego są:

- podnoszenie poziomu dobrobytu społecznego,
- zapewnienie spójności społecznej,
- wspomaganie wzrostu gospodarczego (Rutkowski, 2009).

Dobrobytowi społecznemu i stabilności systemu społeczno-gospodarczego służą: upowszechnienie dostępu do edukacji i opieki zdrowotnej, gwarancje utrzymania pewnego poziomu dochodów w sytuacji zaistnienia ryzyka socjalnego oraz zmniejszenie nadmiernych rozpiętości dochodów przez wprowadzenie systemu podatków i transferów pieniężnych. Działania te służą jednocześnie wyrównaniu szans życiowych członków społeczeństwa. Odpowiednio prosperująca sfera socjalna może także przyczyniać się do wzrostu gospodarczego danego kraju poprzez zapewnienie wzrostu popytu konsumpcyjnego.

Podstawowe znaczenie dla pełnienia powyższych funkcji mają właściwe rozmiary oraz skuteczność działalności socjalnej państwa, gdyż nie tylko niewystarczająca, ale również nadmierna jego interwencja oraz niedostateczna efektywność mogą negatywnie wpływać na dobrobyt społeczny, relacje społeczne oraz wzrost gospodarczy (Rutkowski, 2009).

Ekspansja państwa dobrobytu w XX wieku, szczególnie silna po drugiej wojnie światowej, była procesem, który w znacznej mierze ukształtował współczesną, mieszaną gospodarkę kapitalistyczną. Od połowy lat siedemdziesiątych, w związku z kryzysem paliwowym, spowolnieniem tempa wzrostu gospodarczego i destabilizacją finansów publicznych, nastąpiło zahamowanie rozwoju systemów państwa opiekuńczego w poszczególnych krajach. Mimo wspólnych tendencji, systemy zabezpieczenia społecznego w krajach rozwiniętych gospodarczo różnią się istotnie pod względem: wielkości zaangażowanych środków, praw socjalnych obywateli oraz rozwiązań instytucjonalnych.

Te cechy są punktem wyjścia dla podejmowanych przez różnych autorów typologii polityki społecznej. Są one z jednej strony wynikiem poszukiwania wspólnych obszarów dla państwa dobrobytu funkcjonującego w poszczególnych krajach, a z drugiej strony, próbą konstrukcji idealnych modeli polityki społecznej. Typologie te z reguły pomijają nie tylko były kraje socjalistyczne, ale także większość pozaeuropejskich państw kapitalistycznych (z wyjątkiem Kanady, USA, Australii i Nowej Zelandii) oraz kraje Trzeciego Świata (Księżopolski, 1999).

Największe uznanie zyskało podejście Duńczyka Esping-Andersena (1990). Dokonując podziału realizowanej przez poszczególne kraje polityki społecznej kierował się następującymi kryteriami:

- stopień tzw. dekomodyfikacji dostępu do świadczeń i usług, czyli na ile ten dostęp ma charakter bezwarunkowy, a w jakiej mierze jest uwarunkowany uprzednim opłacaniem składek, świadczeniem pracy czy sytuacją materialną osoby zainteresowanej;
- wpływ świadczeń i usług socjalnych na zachowanie lub zmianę istniejących podziałów społecznych;
- relacje między państwem a rynkiem prywatnym w ubezpieczeniach emerytalnych (Księżopolski, 1999).

Esping-Andersen (2010), uwzględniając powyższe kryteria, wyodrębnił trzy reżimy państwa dobrobytu: liberalny, konserwatywno-korporacyjny oraz socjaldemokratyczny.

W reżimie liberalnym publiczne programy socjalne mają ograniczoną skalę i zapewniają jedynie umiarkowaną rekompensatę utraconych dochodów. Przysługują one głównie osobom o niskich dochodach, zwykle pracownikom. Jednocześnie państwo stymuluje rynek prywatny do partycypacji w polityce społecznej. W rezultacie w modelu tym mamy do czynienia z minimalizowaniem stopnia „dekomodyfikacji” świadczeń socjalnych, ograniczeniem zakresu praw socjalnych oraz wykształceniem się specyficznych podziałów społecznych, charakteryzujących się relatywną równością ubóstwa wśród świadczeniobiorców, znacznym zróżnicowaniem poziomu dobrobytu w społeczeństwie oraz wyraźnym klasowo-politycznym podziałem na korzystających z pomocy państwa i pozostałą część społeczeństwa (Księżopolski, 1999). Według Esping-Andersena typowymi przedstawicielami takiego podejścia do polityki społecznej są USA, Kanada, Australia, Japonia i Szwajcaria.

Reżim konserwatywno-korporacyjny, przeważający w kontynentalnej Europie (w tym w Austrii, Francji, Niemczech, Włoszech i Belgii), jest realizowany przede wszystkim za pomocą instytucji pracowniczych ubezpieczeń społecznych. Świadczenia są zróżnicowane w przekroju zawodowym, przy czym poziom świadczeń w relacji do dochodów jest stosunkowo wysoki.

Reżim socjaldemokratyczny występuje w krajach nordyckich i Holandii, gdzie świadczenia są powszechne oraz gwarantują wysoki i wyrównany poziom zabezpieczenia wszystkim obywatelom. Oznacza to podniesienie wysokości i jakości świadczeń i usług socjalnych na poziom odpowiadający wymaganiom klasy średniej oraz zapewnienie pracownikom o najniższych kwalifikacjach ochrony socjalnej w wymiarze przysługującym dotąd lepiej sytuowanym grupom społecznym.

Duński model państwa dobrobytu jest zaliczany więc do reżimu socjaldemokratycznego, charakteryzującego się wysokim stopniem „dekomodyfikacji”, oferowaniem obywatelom szerokiego zakresu usług socjalnych zgodnie z kryterium potrzeb. Należy jednak zaznaczyć, iż tak wykreowany obraz duńskiego *welfare state*, w związku z racjonalizacją systemów socjalnych w Europie, ulega obecnie przeobrażeniom. Stopniowo redukowany jest zakres świadczeń społecznych, przy jednoczesnym stosowaniu zasady warunkowości ich przyznawania. Ponadto, na rynku usług publicznych, po stronie ich podaży, coraz częściej widoczne są prywatne przedsiębiorstwa.

2. Rys historyczny duńskiego państwa dobrobytu

Model duńskiego państwa opiekuńczego kształtował się w długim historycznym procesie, korzeniami tkwiącym w końcu XIX wieku.

W ostatnich dekadach XIX wieku rozpoczęły się walki robotników przemysłowych o poprawę warunków pracy i wyższe płace. Najważniejszym ich żądaniem było obniżenie czasu pracy do ośmiu godzin (Szelałowska, 2010). Osiągnięcie tego postulatu było trudne ze względu na panujące w latach dziewięćdziesiątych XIX wieku bezrobocie. Mimo to, w 1910 roku duńskim drukarzom, jako pierwszej grupie zawodowej, udało się wywalczyć ośmiogodzinny czas pracy.

Na początku XX wieku duńscy pracownicy oraz uboga ludność korzystali już z ustawodawstwa socjalnego. Pierwszą, tak zwaną, ustawę fabryczną, regulującą zasady opieki socjalnej, uchwalono już w 1873 roku. Pakiet kolejnych ustaw pracowniczych z lat 1889-1898 stanowił pierwszą próbę stworzenia nowoczesnego systemu państwowej opieki socjalnej. Ustawa z 1891 roku, nazwana jeszcze w duchu dziewiętnastowiecznej filantropii, ustawą o biednych, obejmowała w rzeczywistości pakiet ubezpieczeń – od następstw nieszczęśliwych wypadków, bezrobocia (jedno z pierwszych na świecie) oraz opieki nad biednymi. W tym samym roku do pakietu dołączono ustawę o emeryturach. W roku następnym opracowano i uchwalono ustawy związane z opieką zdrowotną (kasy chorych). W 1899 roku opłatę składki na fundusz ubezpieczeniowy od następstw nieszczęśliwych wypadków przeniesiono na pracodawców (Szelałowska, 2010).

Jednocześnie, wraz z wprowadzaniem do przemysłu nowości technologicznych i organizacyjnych, zaczął kształtować się system duńskich organizacji pracowniczych i organizacji zrzeszających pracodawców. Szacuje się, że u progu pierwszej wojny światowej już około 50% duńskich robotników było skupionych w związkach zawodowych, w tym 75% w samej Kopenhadze (Szelałowska, 2010). Cechą

charakterystyczną duńskich związków zawodowych, podobnie jak w innych krajach skandynawskich, było oddzielenie sfery politycznej od sfery związkowej. W 1898 roku powołano centralę związkową – Federację Związków Zawodowych. Pierwsza organizacja pracodawców powstała natomiast w 1885 roku jako Stowarzyszenie Fabrykantów Przemysłu Stalowego w Kopenhadze. Utworzony na jego bazie, w 1896 roku, Związek Pracodawców Przemysłu wraz z rzemieślniczymi organizacjami mistrzowskimi przekształcił się w 1898 roku w Duński Związek Pracodawców i Mistrzów. Stanowił on w rzeczywistości zrzeszenie kilkunastu organizacji pracodawców. W 1919 roku przyjął do dziś używaną nazwę Duński Związek Pracodawców.

W Danii powstało także pierwsze na świecie porozumienie między związkami zawodowymi a pracodawcami (tak zwane „porozumienie wrześniowe” z 1899 roku) dotyczące metod rozwiązywania konfliktów na rynku pracy. Obie strony uznawały się wzajemnie za równorzędnych partnerów, ustalały reguły prowadzenia sporów i zawierania porozumień. Stanowiło ono przykład duńskiego rozwiązywania konfliktów, poprzez zawieranie kompromisów. W przyszłości to właśnie ta zasada stała się podstawą powstania duńskiego państwa dobrobytu.

Do wybuchu pierwszej wojny światowej system rozwiązywania sporów na rynku pracy w Danii znacznie rozwinęto. W 1900 roku jeden ze związków metalowców wynegocjował z pracodawcami wysokość płacy minimalnej, co wkrótce, jako zasadę, zaakceptowali wszyscy pracodawcy. Robotnicy otrzymali także prawo wyboru mężów zaufania, reprezentujących prawa pracowników trakcie negocjacji z pracodawcami (Szelągowska, 2010).

Jednocześnie znacznie zwiększała się rola państwa w kształtowaniu sytuacji na rynku pracy, co z jednej strony było nawiązaniem do opiekuńczych tradycji duńskiego absolutyzmu, z drugiej zaś stanowiło swoisty wstęp do współczesnego systemu państwa opiekuńczego. W 1901 roku uchwalono nowe tak zwane „prawa fabryczne”. Ustawa rozszerzała uprawnienia instytucji kontrolnych, poza tym kobiety otrzymały czterotygodniowy urlop macierzyński. Zabroniono ponadto zatrudniania w fabrykach dzieci poniżej 12 lat. Zakaz ten rozszerzono w 1913 roku na wszystkie dzieci podlegające obowiązkowi szkolnemu. Ustawa jednak nie dotyczyła dzieci wiejskich, które stanowiły tradycyjnie istotny zasób siły roboczej w gospodarstwach rolnych.

Poważnym problemem na początku XX wieku było bezrobocie, które w pierwszej dekadzie tego stulecia oscylowało pomiędzy 10% a 15%. Od lat dziewięćdziesiątych XIX wieku związki zawodowe tworzyły specjalne fundusze dla bezrobotnych, zwane kasami bezrobocia (zwane powszechnie *A-kasser*). Zgromadzone w nich środki były jednak niewspółmierne do potrzeb. W 1907 roku parlament

duński przyjął ustawę o państwowym wsparciu dla funduszy, nie tylko w celu uniknięcia pauperyzacji i niepokojów społecznych, ale także dążąc do poprawy regulacji rynku pracy. Na instytucje kas bezrobocia, które przejęły także funkcje pośrednictwa pracy, nałożono nowe obowiązki. Ich pracownicy mieli zadbać, by bezrobotny podjął się oferowanej mu pracy pod rygorem utraty zasiłku.

Gdy w 1908 roku doszło do kolejnych konfliktów pomiędzy niezadowolonymi z warunków pracy pracownikami a pracodawcami, rząd powołał komisję, której zadaniem było wypracowanie nowych zasad rozwiązywania sporów. W 1910 roku przyjęto szereg ustaw, które ze względu na znaczną ingerencję państwa w relacje na rynku pracy, były bardzo nietypowe w liberalnej w tamtych czasach Europie. Najważniejszą zmianą było przyjęcie zasady obowiązkowego etycznego zachowania w trakcie negocjacji, zawieszenia na ten czas strajków i wszelkich aktów agresji oraz uznanie za sprzeczne z prawem złamanie powyższej umowy (za co groziły kary pieniężne), co przenosiło konflikt pracowniczy na płaszczyznę prawną. Ustawa powoływała także, na użytek relacji zachodzących na rynku pracy, stałą komisję – Stały Sąd Rozjemczy, w skład którego wchodziłi sędziowie nominowani w równej liczbie przez obie strony konfliktu. Została także utworzona stała instytucja negocjatora, interweniującego w przypadku niemożności osiągnięcia porozumienia w toku standardowych rozmów (Szelągowska, 2010).

W latach 1921-1922 nastąpiły kolejne, istotne zmiany w strukturze duńskiego państwa opiekuńczego, polegające na rozszerzeniu ustawodawstwa socjalnego. Znacznie zmodyfikowano zasady funkcjonowania kas chorych. Ubezpieczeniem zdrowotnym objęto także przewlekłe chorych (dotychczas kierowano ich do opieki społecznej) i wprowadzono nowe ubezpieczenie na wypadek inwalidztwa. W 1925 roku rentę inwalidzką otrzymywało już około 20 tys. osób (głównie chorujących na gruźlicę). Pojawiła się nowa renta starcza, której wysokość uzależniono od dochodów ubezpieczonego. Ponadto, pod koniec 1921 roku przeprowadzono reformę robotniczych kas dla bezrobotnych. Zaostrzono warunki członkostwa, między innymi, wprowadzając zasadę wykluczenia z kasy pracowników, którzy odmawiają podjęcia pracy za wynagrodzenie niższe niż przyjęte w branży bądź na danym terenie. Praktycznie przepis ten stanowił wsparcie strony popytu na pracę poprzez umożliwienie zwolnienia zbyt aktywnych związkowców. Powołano także nową instytucję Dyrektoriat Pracy, do zarządu którego włączono zarząd *A-kasser*. Wprowadzono też karty pracy, które miały zapobiec nienależnemu pobieraniu przez zatrudnionych zasiłków dla bezrobotnych.

Kolejne reformy polityki społecznej i systemu państwa opiekuńczego miały miejsce w Danii podczas Wielkiego Kryzysu, w trakcie rządów Socjaldemokracji. Politycy zdawali sobie sprawę, że stworzony system duńskiego państwa opie-

kuńczego może funkcjonować pod warunkiem utrzymania wysokiego poziomu wzrostu demograficznego. Realizując politykę zapewnienia wzrostu demograficznego, w 1938 roku uchwalono tak zwane ustawy dziecięce, których podstawową ideą była opieka (organizacyjna i finansowa) nad rodzinami wielodzietnymi, niezamężnymi kobietami w ciąży oraz dziećmi nieślubnymi. Kobietom zagwarantowano prawo do nieujawniania nazwiska ojca. W celu powstrzymania relatywnie wysokiej śmiertelności niemowląt, w roku 1937 uchwalono socjalne dotacje dla gmin, które miały zorganizować dzięki temu system publicznej opieki pielęgniarek i położnych. Program przewidywał także zakładanie z pomocą państwa przedszkoli, rozwój edukacji seksualnej i pomoc mieszkaniową dla rodzin wielodzietnych.

Zwieńczeniem polityki reform socjalnych tamtego okresu była nowa ustawa o szkolnictwie z 1937 roku. Podstawowym celem reform było zbliżenie zasad funkcjonowania publicznych szkół wiejskich do miejskich, nie tylko pod względem poziomu nauczania, ale także zasad organizacji (na wsi dzieci uczęszczały do szkoły co drugi dzień), (Szelągowska, 2010).

Po drugiej wojnie światowej, w związku ze złą sytuacją mieszkaniową, spadkiem płac realnych i szybkim wzrostem demograficznym system pomocy społecznej działał znacznie gorzej niż przed wybuchem wojny. W związku z tym w powojennej Danii nastąpiła seria protestów i demonstracji. Rząd tymczasowy częściowo spełnił żądania strajkujących podwyższając nieznacznie emerytury i renty oraz rozszerzając pomoc dla bezrobotnych.

Po pierwszych powojennych wyborach dokonano kolejnych zmian w systemie duńskiego państwa opiekuńczego. Między innymi, w zamian za niewielkie podwyżki poziomu świadczeń, podniesiono wiek uprawniający do otrzymywania emerytury z 60 do 65 roku życia. Kilka lat później, w 1956 roku przyjęto ustawę o reformie emerytalnej oraz podniesiono poziom świadczeń emerytalnych (weszła w życie 1 stycznia 1957 roku), (Szelągowska, 2010). Stary system emerytalny z 1933 roku był oparty na kryterium prawnym, gdzie komisje przyznawały prawo do emerytury państwowej w zależności od uprawnień i potrzeb. Reforma natomiast wprowadzała „powszechny system emerytalny, obejmujący wszystkich pracowników, niezależnie od ich aktywności rynkowej. Istotne było podwyższenie wieku emerytalnego dla obu płci do 67 roku życia. Samotne kobiety mogły wszakże przejść na emeryturę pięć lat wcześniej, w wieku 62 lat. Wypłacana przez państwo powszechna emerytura stała się pierwszym filarem budowanego właśnie duńskiego systemu emerytalnego, za drugi – choć chronologicznie wcześniejszy – uznawano tworzone, w ramach umów pracowniczych, od pierwszych dekad XX wieku (choć pierwsze zaczęły powstawać już w połowie XIX wieku) fundusze emerytalne po-

szczególnych branż zawodowych. Trzecim filarem były indywidualne polisy emerytalne.

Istotnym etapem w kształtowaniu się duńskiego systemu polityki społecznej było podpisanie „drugiej konstytucji czerwcowej” 5 czerwca 1953 roku, która z niewielkimi zmianami obowiązuje do dziś. Istotny dla struktury państwa dobrobytu, był zawarty w niej zapis, iż „zmierzając do powszechnego dobrobytu, należy dążyć do tego, by każdy zdolny do pracy obywatel miał możliwość zdobycia takiej pracy, która zapewni mu bezpieczny byt” (Szelągowska, 2010). Ponadto, wzorując się na pozostałych państwach skandynawskich, powołano instytucję *ombudsman-da*, czyli rzecznika praw obywatelskich.

W prowadzonej polityce społecznej w Danii charakterystyczna jest silna pozycja związków zawodowych i ich współpraca z organizacjami pracodawców w zakresie wypracowywania kompromisowych porozumień w obszarze prawa pracy. Ponadto w tym kraju funkcjonuje długa tradycja ubezpieczeń społecznych, w dużym zakresie wspieranych przez państwo (ubezpieczeń emerytalnych, zdrowotnych, ubezpieczeń na wypadek utraty pracy, czy świadczeń w obszarze systemu edukacji). Protestantkie duńskie społeczeństwo przyzwyczajone jest także do długiej aktywności zawodowej i uzależnionych od niej wysokości i form przyznawanych świadczeń. Ponadto duńska polityka rynku pracy posiada długą historię działalności aktywizacyjnej instytucji publicznych (których przykład stanowi *A-kasser*).

Istotne jest także, jak twierdził Larsens (2005), iż „sytuacja Danii nie jest rezultatem świadomej strategii transformacji rynku pracy lub elastycznego bezpieczeństwa. Duńska polityka rynku pracy oparta jest na doświadczeniach praktycznych i jest wynikiem walk o władzę aktorów, którzy uznają racjonalne i oparte na faktach podejście do projektowania polityki”. Stąd też trudności w imporcie jakiegoś wybranego elementu tego modelu i wnioski większości obserwatorów, że jego funkcjonowanie jest silnie związane z jego spójnością jako całości.

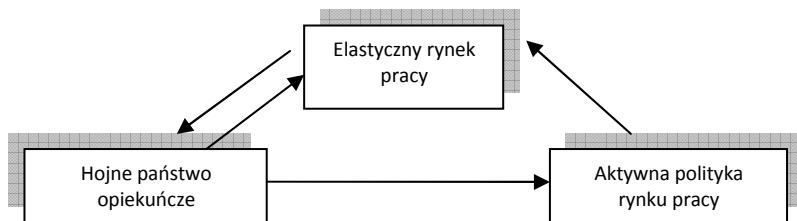
3. Założenia współczesnego systemu *welfare state* w Danii

W drugiej połowie XX wieku, w Danii miały miejsce kolejne wydarzenia oddziałujące na obecny kształt państwa dobrobytu. W 1973 roku skrócono czas pracy do 40 godzin tygodniowo. Jednocześnie stopniowo zwiększano podatek od towarów i usług.

Dania dotkliwie odczuła skutki kryzysu energetycznego z lat 70., gdyż w tamtym okresie w znacznym stopniu uzależniona była ona od eksportu ropy (90% duńskiej energii produkowana była z ropy naftowej⁴).

Kryzys oddziaływał zarówno na sferę gospodarczą (wzrost zadłużenia zagranicznego), jak i społeczną (wysokie bezrobocie). Na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych duńskie państwo opiekuńcze przechodziło poważne problemy. W czerwcu 1993 roku przeprowadzono reformy systemu podatkowego oraz dotyczące rynku pracy, których celem było obniżenie kosztów funkcjonowania państwa dobrobytu. Polegały one głównie na częściowym obniżeniu podatków dochodowych na rzecz nowego podatku przeznaczanego na aktywizację rynku pracy. Pakiet reform pracowniczych uwzględniał mocno dyskutowany pomysł licznych urlopów – między innymi wychowawczego i edukacyjnego, których celem było zmniejszenie zasobów bezrobocia (Szelągowska, 2010).

Pomimo tego, iż w pierwszych latach po uchwaleniu ustawy, aktywna polityka rynku pracy nie dawała oczekiwanych efektów, to po czterech latach jej funkcjonowania bezrobocie spadło o połowę. Ustawy z 1993 roku (weszły w życie w 1994 roku) wraz z uzupełnieniem z 1996 roku stanowiły postawę systemu *flexicurity* (od ang. *flexibility i security* – 'elastyczność' i 'bezpieczeństwo'). System ten zawiera kombinację trzech elementów określonych przez schemat "złotego trójkąta" opracowany przez Madsena: bardzo elastycznego rynku pracy, aktywnej polityki rynku pracy i hojnego systemu socjalnego - por. rysunek 1.



Rys. 1. Składowe modelu *flexicurity*. „Złoty Trójkąt” Madsena

Źródło: (Madsen, 2002: 243-265).

Na rysunku 1 ukazano przepływy osób pomiędzy różnymi pozycjami wewnątrz rynku pracy, systemu socjalnego i programów rynku pracy. Dwie strzałki łączące rynek pracy i system socjalny odzwierciedlają to, że w Danii około 25%

⁴ Z czasem Dania przyjęła politykę energetycznej dywersyfikacji i w 1988 roku już 49% energii pochodziło z ropy naftowej, przy 40% z węgla kamiennego, 7% z gazu ziemnego, odpadów, torfu itp. i 4% z energii odnawialnej. Postanowiono zwiększyć potencjał dwóch źródeł energii – gazu ziemnego (obecnie ok. 20% produkowanej energii) i energii odnawialnej (obecnie 17%), (Szelągowska, 2010: 303, 328-329).

osób pracujących dotknięta jest bezrobociem każdego roku, ale znacząca większość z nich bardzo szybko znajduje nową pracę. Pozostałe strzałki wskazują, że ludzie, którzy nie wracają szybko do zatrudnienia objęci są aktywnymi programami rynku pracy (na które wydaje się w Danii około 40% wydatków przeznaczonych na politykę rynku pracy (Lang, tłum. Szarfenberg, 2005). Większości bezrobotnych pomagają one podjąć zatrudnienie.

Efekty nowej polityki rynku pracy w Danii były widoczne już w 1998 roku (choć nie bez znaczenia była poprawa międzynarodowej koniunktury), gdy bezrobocie spadło do 6% i wykazywało tendencję malejącą (Szelałowska, 2010). Dzięki realizowanym reformom, które zapewniły szeroką dostępność i rozwój narzędzi aktywnej polityki rynku pracy, ograniczono w Danii poziom bezrobocia strukturalnego (Raisanen i in., 2012).

W drugiej połowie XX wieku w Danii miały miejsce trzy ważne przemiany w obszarze kierunków polityki społecznej. Można do nich zaliczyć rozwój polityki rodzinnej ze względu na pogłębiający się niż demograficzny, upowszechnianie się aktywności zawodowej kobiet oraz poszerzanie oferty edukacyjnej (w tym na poziomie szkolnictwa wyższego) w celu wyrównania dostępu do kształcenia na terenach wiejskich i miejskich.

Na dzisiejszy kształt systemu polityki społecznej w Danii wpłynęło szereg czynników, które można sklasyfikować w następujących grupach:

- uwarunkowania historyczne – w tym prowadzoną politykę zagraniczną jako politykę neutralności, relatywnie małe obciążenie Duńczyków zniszczeniami dwóch wojen światowych, a także duże doświadczenie w zakresie wdrażania systemu ubezpieczeń społecznych;
- uwarunkowania kulturowe, które dotyczą mentalności protestanckiego duńskiego społeczeństwa, potrafiącego się mobilizować w okresach kryzysów i akceptować cięcia budżetowe, a z drugiej strony rozumiejącego zasadność wprowadzania obciążeń podatkowych na rzecz wspólnego państwa dobrobytu; składają się także na nie tendencje do kompromisowego sposobu rozwiązywania sporów w duchu współpracy poszczególnych aktorów życia społeczno-gospodarczego;
- uwarunkowania gospodarcze – dobrze rozwinięta gospodarka, wysokie PKB per capita⁵, bardzo wysoki udział zatrudnionych w usługach (około 70%), wysoka mechanizacja i wydajność rolnictwa (zaledwie 5% zatrudnionych w tym sektorze), co zapewnia nadwyżkę eksportową produkcji

⁵ Według danych Eurostat w 2012 roku PKB per capita w parzystości siły nabywczej w Danii wynosiło 125% średniej unijnej, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, [18.07.2013].

żywności, samowystarczalność energetyczna, które to czynniki umożliwiają utrzymanie rozbudowanego systemu duńskiego państwa dobrobytu.

Struktura współczesnego państwa dobrobytu w Danii stanowi efekt długotrwałego procesu przemian historycznych zachodzących intensywnie od XIX wieku, który poza konkretnym ustawodawstwem kształtował także specyficzną mentalność Duńczyków, a także relacje zachodzące pomiędzy uczestnikami życia społeczno-ekonomicznego (administracji państwowej, związków zawodowych oraz pracodawców). Taki stan rzeczy dobrze ukazuje cytat zamieszczony we wstępie rozdziału, w którym Inger Støjberg zwraca uwagę, że duńskie społeczeństwo jest świadome potrzeb reformowania polityki społecznej i gospodarczej i odpowiedzialnie wdraża niezbędne zmiany. Ponadto są one realizowane na zasadach kompromisu i kooperacji.

Podsumowanie

Obecny system państwa opiekuńczego w Danii stanowi efekt, kształtujących się przez dziesięciolecia relacji społecznych, które zostały ukazane w rozdziale drugim niniejszej publikacji i jest silnie związany z kulturą i religią mieszkańców. W prowadzonej polityce społecznej charakterystyczna jest silna pozycja związków zawodowych i ich współpraca z organizacjami pracodawców w zakresie wypracowywania kompromisowych porozumień w obszarze prawa pracy. Ponadto w Danii funkcjonuje długa tradycja ubezpieczeń społecznych, w dużym zakresie wspieranych przez państwo. Protestantkie duńskie społeczeństwo przyzwyczajone jest także do długiej aktywności zawodowej i uzależnionych od niej wysokości i form przyznawanych świadczeń. Duńska polityka rynku pracy posiada także długą historię działalności aktywizacyjnej instytucji publicznych.

Do głównych cech współczesnego systemu państwa dobrobytu w Danii można, między innymi, zaliczyć:

- dominację zasady kompromisu i kooperacji w ustalaniu założeń polityki społecznej,
- znaczną ingerencję państwa w sferę polityki społecznej, przy jednoczesnym prowadzeniu aktywnych programów w tym obszarze,
- programy socjalne obejmujące wszystkie główne rodzaje ryzyka socjalnego, które są skierowane do ogółu obywateli,
- solidaryzm finansowania systemu państwa dobrobytu, duże obciążenie społeczeństwa podatkami, które stanowią istotne zaplecze finansowe dla duńskiego państwa dobrobytu,

- przynależność zdecydowanej większości pracowników i pracodawców do organizacji reprezentujących ich interesy⁶,
- regulację rynku pracy przez jego uczestników,
- minimalny stopień ingerencji państwa w regulowanie warunków płacowych,
- określenie przez układy zbiorowe regulacji dotyczących wynagrodzeń i zatrudnienia,
- zawieranie układów zbiorowych pomiędzy pracodawcą i stroną pracowniczą.

W oparciu o powyższe uwarunkowania kształtował się model elastycznego bezpieczeństwa - *flexicurity*, który miał stanowić odpowiedź na pogarszającą się sytuację na rynku pracy. Zakładał on jednak poszanowanie zarówno praw pracowniczych, jak i interesów pracodawców. Prowadzona polityka rynku pracy doprowadziła do utrzymania stabilnych indykatorów rynku pracy, które pomimo pogorszenia się sytuacji w dobie kryzysu ekonomicznego z 2007 roku, należą do najlepszych wśród krajów Unii Europejskiej. Występowanie skutków kryzysu powoduje jednak racjonalizację funkcjonowania duńskiego państwa dobrobytu poprzez ograniczanie poziomu świadczeń oraz zmianę zasad ich wypłaty (głównie skrócenie okresu ich otrzymywania) motywujących do aktywnego poszukiwania pracy (Raisanen i in., 2012).

Literatura

1. Esping-Andersen G. (2010), *Trzy światy kapitalistycznego państwa dobrobytu*, Difin, Warszawa
2. Księżopolski M. (1999), *Modele polityki społecznej*, Instytutu Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa
3. Lang D. (2005), tłum. R. Szarfenberg, *Duński model elastycznego bezpieczeństwa (flexicurity). Wzór do naśladowania?*, Problemy Polityki Społecznej 8
4. Larsen F. (2005), *Active labour market policy in Denmark as an example of transitional labour market and flexicurity arrangements – What can be learnt?*, TLM.NET Working Papers No. 2005-11, Amsterdam
5. Madsen P. K. (2002), *The Danish Model of Flexicurity: A Paradise with some snakes, w: Labour market and social protection reforms in international perspective: Parallel or converging tracks?*, Aldershot, UK, Burlingtonton

⁶ Największa Federacja Związków Zawodowych w Danii liczyła w 2009 roku ponad 1,2 mln członków (Szelągowska, 2010: 324).

5. Raisanen H., Alatalo J., Henriksen K., Israelsson T., Klinger S. (2012), *Labour Market Reforms and Performance in Denmark, Germany, Sweden and Finland*, Ministry of Employment and the Economy, Helsinki
6. Rutkowski W. (2009), *Współczesne państwo dobrobytu. Ekspansja, kryzys, spory*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa
7. Szelągowska G. (2010), *Historia państw świata w XX i XXI wieku. Dania*, Wydawnictwo Trio, Warszawa

Welfare state system in Denmark - the main issues

Abstract

In the paper, the author presents determinants of Danish welfare state. After the operationalization of welfare state, its functions and models, the historical concept of the system creation was introduced. The author also characterises the modern shape of welfare state in Denmark and enumerates the social and economic reasons, which have influenced the realised labour market policy in that country (the particular stress was put on the flexicurity model). The publication was based on both - desk research and primary qualitative research, which were conducted in 2012 in Aarhus, Denmark.

Keywords

welfare state, models of social policy, labour market policy, flexicurity model

Stosunek do kultury i tradycji narodowej oraz jego aksjologiczne uwarunkowania

Mirosława Czerniawska

Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Ekonomii i Nauk Społecznych,
e-mail: m.czerniawska@pb.edu.pl

DOI: 10.12846/j.em.2013.02.02

Streszczenie

W niniejszym badaniu dokonano diagnozy postaw w stosunku do kultury i tradycji narodowej oraz systemów wartości. Badanie przeprowadzono dwukrotnie: w 2003 roku (325 studentów) i w 2008 roku (379 studentów). Założono, że między obiema grupami ujawnią się różnice w akceptacji postaw oraz, że stosunek do kultury i tradycji narodowej uzależniony jest od systemu wartości. Rozważania teoretyczne przeprowadzono na gruncie koncepcji Rokeacha. Uzyskane wyniki badań pozwoliły stwierdzić, że większość studentów eksponowało znaczenie dziedzictwa kulturowego, niemniej jednak w drugim badaniu (2008) postawy te stały się mniej pozytywne. Były one ponadto uzależnione od systemu wartości: pozytywny stosunek do kultury i tradycji własnego narodu wiązał się z wyższą preferencją wartości kolektywistycznych, a akceptacja integracji w warstwie kulturowej z Zachodem – z wyższą preferencją wartości indywidualistycznych.

Słowa kluczowe

postawy w stosunku do kultury i tradycji narodowej, system wartości, indywidualizm-kolektywizm

Wstęp

Kultura narodowa i budowana na jej gruncie tożsamość określa specyfikę danego społeczeństwa. Wyrazem kultury narodowej jest – jak wskazuje Z. Bokszański (1999) – kanon kulturowy, czyli zbiór wartości, symboli, dzieł i mitów, które w społeczności narodowej są wysoko cenione oraz przekazywane z pokolenia na pokolenie. Tożsamość narodowa definiowana jest przez tego autora jako liczące

się, ważne lub dominujące doświadczenia członków grupy narodowej, które pozwalają określić swoistość i jednocześnie odrębność w stosunku do innych narodów.

Status kultury narodowej jest kwestią sporną w sytuacji gruntownych przeobrażeń ustrojowych w Polsce. Część społeczeństwa opowiada się za lokalnym tradycjonalizmem i zachowaniem państw narodowych w ich naturalnym kształcie, część – za uniwersalizmem i globalną modernizacją (Wnuk-Lipiński, 1996). Każda z tych opcji determinuje odmienny stosunek do kultury. Podkreślane jest znaczenie dziedzictwa kulturowego i poczucia spójności kulturowej, bądź też – zgodnie z trendami ogólnocywilizacyjnymi – znaczenie uniwersalizmu kulturowego (Jasińska-Kania, 2002).

Zamierzeniem badawczym w niniejszej pracy jest zdiagnozowanie postaw wobec kultury i tradycji narodowej młodego pokolenia Polaków (studentów) i ich analiza porównawcza z uwzględnieniem perspektywy czasowej pięciu lat (2003 i 2008 rok). Poglądy we wskazanej kwestii mogą być uwarunkowane różnymi czynnikami. Celem zaprezentowanych badań było uzyskanie odpowiedzi na pytanie, czy uzależnione są one od uznawanego przez jednostkę systemu wartości, jego zróżnicowania w wymiarze indywidualizm-kolektywizm.

1. Przegląd literatury

Przywiązanie do kultury i obyczajów, podkreślanie znaczenia wspólnoty narodowej i religijnej charakteryzuje w większym zakresie społeczeństwa kolektywistyczne. Nastawione są one na tradycjonalizm, reprodukcję porządku społecznego, gwarantując tym samym względną jednorodność i jednomyślność. Koncentracja na tym, co „wspólne i specyficzne” rokuje negatywnie – zdaniem S.H. Schwartz (1996) – realizacji zasad demokracji, które odnoszą się do pluralizmu, wolności i praw jednostki.

Znaczenie wolności eksponowane jest w społeczeństwach indywidualistycznych i wartość ta stanowi filar demokracji liberalnej. Wolność pociąga za sobą subiektywizm oraz relatywizm i może ujawnić się dążeniem do wyzwolenia się od przeszłości i wpływu grup pierwotnych. W indywidualizm „wpisane” jest wykraczanie poza kanon kulturowy (Ester, Halman, deMoor, za: Jasińska-Kania, 2002). Umiejętność „odcięcia się” od tradycji pozwala na funkcjonowanie w złożonej, wielowątkowej kulturze, ale – jak łatwo zauważyć – doprowadza do zaniku poczucia „my”, które się konstytuowało w ramach określonej wspólnoty kulturowej, narodowej, terytorialnej i językowej.

Na rozpatrywany problem można także spojrzeć z innego punktu widzenia. J. Kurczewska (1999) – rozważając znaczenie kultury narodowej w nowej rzeczywistości ustrojowej – podkreśla, że od niej właśnie uzależniona jest pozycja danego kraju. Przekonanie o ważności własnej kultury i możliwość kultywowania zbioru wzorów kulturowych przyczynia się do poczucia trwałości i porządku społecznego oraz do pozytywnego wartościowania własnego narodu. Zdaniem autorki, przede wszystkim kultura pomaga w ustalaniu znaczenia politycznego i cywilizacyjnego oraz wpływa na przebieg kontaktów w innych społeczeństwach. Zbiorowa pamięć społeczeństwa, wspólnota kulturowa i narodowościowa przyczyniają się – zdaniem D. Heatera (Ichilov, 2008) – do określenia tożsamości obywatelskiej i skutkują dążeniem do współpracy i przedkładaniem celów publicznych nad cele prywatne. Rokuje to pozytywnie przemianom w kierunku demokracji, pod warunkiem, że ludzie są przekonani co do wartości własnej kultury, a nie co do jej wyższości nad innymi. To drugie przekonanie – jak zauważa J. Kurczewska (2002) – jest niebezpieczne w tym sensie, że ukierunkowuje zwrot ku przeszłości, aktywizuje problemy historyczne i sprzyja podziałowi na „swoich” i „obcych”.

2. Problem badawczy i metoda badań

W niniejszym badaniu starano się ustalić, czy model zmian ustrojowych powinien – zdaniem białostockich studentów – opierać się na swoistym dla naszego kraju kanonie kulturowym. Pytanie to wydaje się tym bardziej zasadne, że jednym z potencjalnych zagrożeń jest kryzys kultury narodowej. Jego konsekwencją może być, co prawda, „uwolnienie” jednostki od tradycyjnych więzów i historycznego dziedzictwa, ale pojawia się w to miejsce imperializm kulturowy Zachodu.

Analizując mentalność polskiej młodzieży – zwłaszcza młodzieży studiującej – należy zwrócić uwagę jej na postępującą indywidualizację. Wiąże się ona zarówno z konwergencją kultur światowych w kierunku indywidualizmu (Markus i Kitayama, 1991), jak i ze zmianami ustrojowymi w naszym kraju. Uwzględniając tę przesłankę przeprowadzono badanie dwukrotnie: w roku 2003 oraz w roku 2008. Założono, że wraz z zaawansowaniem procesów transformacji obniża się wśród studentów (porównanie grup badawczych z roku 2003 i 2008) znaczenie przypisywane rodzimej kulturze i tradycji (hipoteza 1).

Sądzić należy, że postawy wobec roli kultury i tradycji narodowej mają swoją głębszą aksjologiczną podstawę: są uzależnione od uznawanego przez jednostkę systemu wartości, jego zróżnicowania w wymiarze indywidualizm-kolektywizm. Konstrukc „indywidualizm-kolektywizm” uznaje się – jak wskazano wyżej – za

kryterium, które różnicuje przypisywanie znaczenia szeroko rozumianej tradycji. Jednym ze sposobów operacjonalizacji tego konstruktów jest natomiast system wartości (Hofstede, 1984; Triandis, 1990). Przyjęto hipotetycznie, że stosunek do kultury narodowej jest uzależniony od poziomu akceptacji wartości, będących wykładnikiem mentalności kolektywistycznej i indywidualistycznej. Pozytywne postawy do szeroko rozumianej tradycji wiązać się będą z wyższą preferencją wartości kolektywistycznych. Akceptacja integracji w warstwie kulturowej z Zachodem ujawni się natomiast wśród studentów preferujących wyżej wartości indywidualistyczne (hipoteza 2). Wartości kolektywistyczne odzwierciedlają dążność do zakorzenienia się w grupie i skłonności konformistyczne. Nastawione są na harmonię, stabilność i „utrzymanie tego, co ustanowione”. Wiązać się zatem mogą z większą skłonnością do kultywowania tradycji kulturowych. Wartości indywidualistyczne stymulują z kolei osiągnięcia i rozwój, determinują otwartość na zmiany, wiążą się z wewnątrzsterownością, autonomią w myśleniu i działaniu. Przywiązanie do tego typu wartości czyni bardziej prawdopodobną akceptację przeobrażeń w warstwie kulturowej.

W niniejszej pracy, w opisie i diagnozie systemów wartości wykorzystano teorię M. Rokeacha (1973). Wartość utożsamiana jest z pojęciem abstrakcyjnym, które jako kryterium ogólne wyznacza preferencje celom oraz środkom realizującym te cele. Autor opisał model, w którym funkcjonuje relatywnie niewiele wartości i wiele tysięcy postaw. Oba konstrukty są definiowane w kategoriach przekonania, pomiędzy którymi zachodzi formalny i funkcjonalny związek. Wartości odnoszą się do pojęć ogólnych, postawy – do specyficznych obiektów, zjawisk, czy osób. Wartości są silniej powiązane z koncepcją Ja, stanowią rodzaj centralnych dyspozycji osobowościowych, ukierunkowują postawy i decyzje behawioralne.

W badaniu wzięło udział 704 osoby, z czego 325 w 2003 roku i 379 w 2008 roku. W każdej grupie, około 50% uczestników studiowało na Wydziale Pedagogiki i Psychologii Uniwersytetu w Białymstoku, około 50% – na Wydziale Zarządzania Politechniki Białostockiej. Wiek osób badanych mieścił się w przedziale 20-24 lata. W obu grupach stwierdzono analogiczną proporcję płci: na wskazanych kierunkach studiów zarejestrowano przewagę liczbową kobiet. Badanie miało charakter anonimowy.

W prezentowanym badaniu, preferencje wartości określone zostały za pomocą Skali Wartości Rokeacha w wersji wymagającej rangowania (Brzozowski, 1989). Autor wyselekcjonował osiemnaście wartości ostatecznych i osiemnaście wartości instrumentalnych, umieszczając je na dwóch odrębnych skalach. Osoby badane zobowiązane były do uporządkowania wartości przez przypisywanie im odpowiednich rang.

Wartości można sklasyfikować według kryterium interesów, którym one służą. Wartości skoncentrowane na własnej osobie leżą u podstaw orientacji indywidualistycznej. Są one związane z statusem społecznym, prestiżem i sukcesem osobistym, wolnością wyboru, niezależnością myślenia i działania, kompetencją intelektualną, hedonizmem i zapotrzebowaniem na stymulację. Wartości służące interesom innych ludzi leżą u podstaw orientacji kolektywistycznej. Wiążą się one z ochroną dobra ludzi, z którymi jednostka wchodzi w interakcje, bezpieczeństwem grup tożsamościowych i poszanowaniem tradycji/religii, wyważonymi poglądami społecznymi, harmonią intrapersonalną i interpersonalną (Schwartz, 1996; Schwartz i Bilsky, 1987). Jak zauważa K. Skarżyńska (2005, 2005a), indywidualizm na poziomie jednostki (idiocentryzm) przejawia się w wysokiej potrzebie indywidualnych osiągnięć, skłonności do rywalizacji i poznawania świata. Kolektywizm (allocentryzm) wiąże się z wysoką troską o innych, dążnością do kooperacji, równości i uczciwości.

W niniejszej pracy postawy były diagnozowane za pomocą par twierdzeń, które stanowią alternatywne przekonania. Zadaniem osób badanych był wybór jednej z dwóch opcji, tej która w większym stopniu odzwierciedla poglądy jednostki w stosunku do rozważanego problemu. Twierdzenia te stanowią zmodyfikowaną treściowo wersję narzędzia zamieszczonego w pracy pod redakcją J. Reykowskiego (1993) *Wartości i postawy Polaków a zmiany systemowe*.

POSTAWA A

1. Musimy wyjść z zaścianka tradycji i naszych polskich opłotków. Polska musi jak najszybciej dołączyć do Zachodu.
2. Polska musi zostać Polską i trzeba bacznie uważać, aby importowana nowoczesność nie zniszczyła naszej kultury i tradycji narodowych, bez których nie byłibyśmy Polakami.

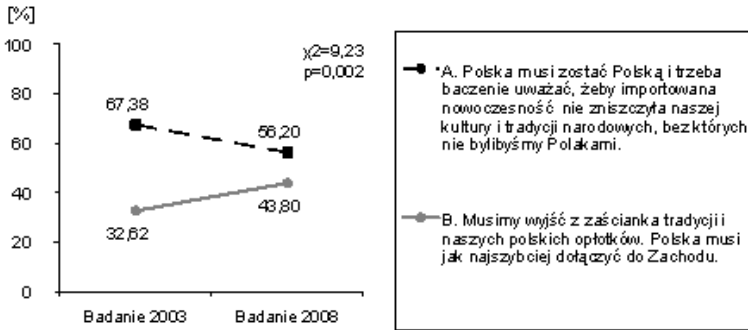
POSTAWA B

1. Rozpatrywanie odrębności kulturowej brzmi śmiesznie. Jeżeli chcemy, by nas poważnie traktowano, to musimy przyjąć wzorce Zachodu.
2. Poczucie odrębności kulturowej wyraża nasz szacunek do samych siebie. „Małpując” bezmyślnie innych nie zyskamy wcale w ich oczach.

3. Wyniki badań

W prezentowanym badaniu starano się zdiagnozować stosunek studentów do kultury i tradycji narodowej. Poszukiwano odpowiedzi na pytanie, czy wraz z postę-

pem przeobrażeń ustrojowych (rok 2003 i 2008) ulegają zmianie postawy następnego „pokolenia” studentów w stosunku do wyżej wskazanej kwestii.

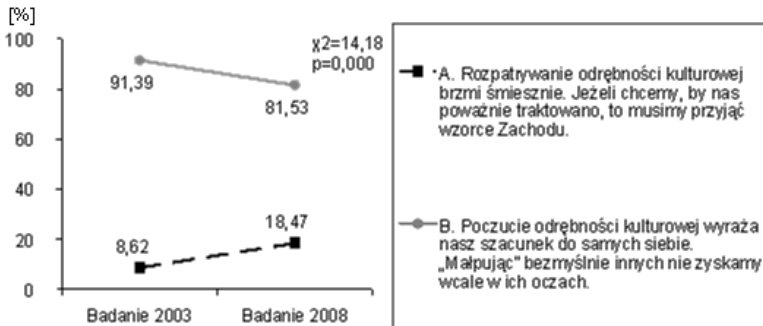


Rys. 1. Porównanie wyników badań z 2003 i 2008 roku: postawa 1 [%]

Źródło: badania własne.

W badaniu z 2003 roku podkreślało pozytywną rolę własnej kultury i tradycji w kreowaniu tożsamości narodowej 67,38% studentów, z kolei w badaniu z 2008 roku – 56,20% studentów. Mniejsza część osób badanych (I badanie 32,62%, II badanie 43,80%) była zwolennikami opcji przeciwnej: społeczeństwo powinno jak najszybciej dołączyć do Zachodu i zidentyfikować się z kulturą zachodnią. Zaobserwowano istotne statystycznie różnice w prezentowanych opiniach ($p=0,002$): pozytywne wartościowanie własnej kultury i tradycji obniżyło się o ponad 11% w ciągu 5 lat dzielących oba pomiary.

Taki sam kierunek zależności stwierdzono analizując następną parę twierdzeń.



Rys. 2. Porównanie wyników badań z 2003 i 2008 roku: postawa 2 [%]

Źródło: badania własne.

Studenci obu grup wskazali w większości (I grupa 91,38%, II grupa 81,53%), że poczucie odrębności kulturowej wyraża szacunek do własnego narodu. Zdecydowana mniejszość (I grupa 8,62%, II grupa 18,47%) opowiadała się za przyjęciem wzorców z Zachodu. Należy zwrócić uwagę na relatywną zmianę poglądów respondentów: akceptacja wzorców zachodnich wzrosła o około 10% w drugim badaniu ($p=0,000$).

Większość studentów podkreśla znaczenie odrębności kulturowej i tradycji własnego kraju oraz widzi konieczność jej ochrony. Nie są one spostrzegane jako źródło opóźnień w stosunku do Zachodu, lecz uznawane są za czynnik zapobiegający bezrefleksyjnemu naśladownictwu. W odpowiedziach osób badanych obserwuje się raczej niepokój związany z tym, że kultura własnego narodu zostanie zdominowana przez wpływy zewnętrzne, zaś formułowanie ideałów społecznych odbywać się będzie poza nurtem historycznych tradycji kraju. Z drugiej jednak strony, uzyskane wyniki badań wskazują na zmieniającą się w czasie tendencję: wzrastają „prozachodnie” preferencje w zakresie wzorców kulturowych.

W następnej kolejności sprawdzono, jakie rozwiązania w wymiarze aksjologicznym ujawniają się w grupach osób różniących się wyborem opcji postawy. Wskaźniki preferencji wartości ostatecznych i instrumentalnych oraz wyniki analizy statystycznej przedstawione zostały w tabeli 1, prezentacja graficzna – na rysunkach 1 i 2. Wartości uporządkowane są według różnicy w średnich rang między grupami, które wyodrębnione zostały ze względu na wybór opcji postawy. Usytuowanie wartości na rysunkach dostarcza zatem ważnych informacji w analizie. I tak, w górnej części ryciny zlokalizowane są wartości, w przypadku których odnotowano największe zróżnicowanie międzygrupowe: z lewej strony znajdują się wartości wyżej preferowane przez studentów wybierających jedną opcję postawy, z prawej strony – wartości wyżej preferowane przez studentów wybierających drugą opcję postawy. W dolnej części ryciny umiejscowione są wartości, w przypadku których różnice te były najmniejsze (bądź w ogóle nie występowały). Uzyskany za pomocą prezentacji graficznej obraz struktury wartości umożliwia także „uświadomienie” istnienia skupień wartości kolektywistycznych i indywidualistycznych (jeżeli takowe istnieją).

Tabela 1. Średnie rang wartości w grupach studentów różniących się wyborem opcji postawy oraz wyniki analizy statystycznej

Wartości: ostateczne o1-o18 instrumentalne i1-i18		Średnie arytmetyczne rang wartości w grupach			
		A ₁	A ₂	B ₁	B ₂
o1	Bezpieczeństwo narodowe	11,75	10,96 **	11,52	11,23
o2	Bezpieczeństwo rodziny	3,81	3,02 **	3,17	3,35
o3	Dojrzała miłość	5,92	6,29	6,24	6,13
o4	Dostatnie życie	9,56 ****	11,28	8,89 ****	10,90
o5	Mądrość	6,29 ***	7,02	6,91	6,71
o6	Poczucie dokonania	10,75 ***	11,77	10,93	11,45
o7	Poczucie własnej godności	7,24	7,25	7,71	7,17
o8	Pokój na świecie	10,78	10,00 *	11,49	10,11 **
o9	Prawdziwa przyjaźń	7,79	7,27	8,08	7,37
o10	Przyjemność	12,10 ****	13,09	11,38 ****	12,92
o11	Równowaga wewnętrzna	8,31	8,03	8,94	8,00 *
o12	Równość	11,05	10,65	11,33	10,72
o13	Szczęście	6,68	6,59	6,05 *	6,71
o14	Świat piękna	14,82	14,02 ***	14,76	14,26
o15	Uznanie społeczne	12,18 **	12,84	11,20 ****	12,81
o16	Wolność	7,29	7,59	7,84	7,41
o17	Zbawienie	11,37	8,91 ****	11,66	9,57 ***
o18	Życie pełne wrażeń	13,26 ****	14,37	12,84 ***	14,12
i1	Ambitny	8,25 *	8,85	7,54 **	8,80
i2	Czysty	10,70	11,25	10,36 *	11,15
i3	Intelektualista	8,18 ****	10,14	8,44 *	9,54
i4	Kochający	4,72	3,94 ***	4,70	4,16
i5	Logiczny	10,96	11,52	11,03	11,34
i6	Niezależny	9,00 ***	10,16	9,87	9,69
i7	Obdarzony wyobraźnią	10,79	11,27	11,24	11,05
i8	Odpowiedzialny	5,84	5,19 *	5,66	5,40
i9	Odważny	9,81	9,97	9,46	9,98
i10	Opanowany	10,57	9,82 **	10,36	10,07
i11	O szerokich horyzontach	9,58 ****	11,07	10,95	10,42
i12	Pogodny	9,20	9,27	9,51	9,20
i13	Pomocny	8,84	7,36 ****	8,79	7,79 *
i14	Posłuszny	15,43	14,97 *	14,37	15,27
i15	Uczciwy	5,84	5,20 **	6,47	5,28 **
i16	Uprzejmy	10,15	9,11 ***	9,21	9,56
i17	Uzdolniony	11,81	12,39	12,00	12,19
i18	Wybaczący	11,21	9,48 ****	10,89	10,03

o1 - o18 – średnie rang osiemnastu wartości ostatecznych i1 - i18 – średnie rang osiemnastu wartości instrumentalnych
Średnie rang wartości podane są łącznie dla osób badanych w roku 2003 i 2008

Ranga «1» oznacza najwyższą preferencję wartości, ranga «18» – najniższą preferencję wartości

A₁ – studenci wybierający opcję „1” w postawie A B₁ – studenci wybierający opcję „1” w postawie B

A₂ – studenci wybierający opcję „2” w postawie A B₂ – studenci wybierający opcję „2” w postawie B

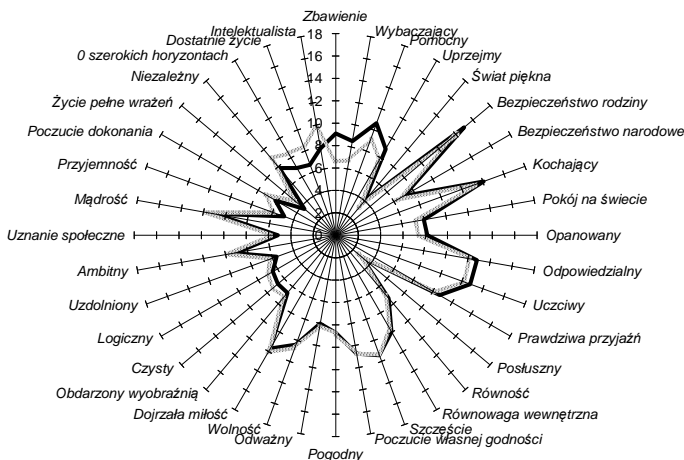
Wyniki analizy statystycznej testem Wilcozona dla dwóch prób niezależnych między grupami A₁ i A₂ oraz między grupami B₁ i B₂

* p<0,1, ** p<0,05 *** p<0,01 **** p<0,001

Źródło: badania własne.

POSTAWA A

Analiza uzyskanych wyników badań wskazuje, że pozytywne postawy wobec integracji kulturowej z Zachodem wiążą się z orientacją indywidualistyczną w systemie wartości (relatywnie wyższe preferencje wartości indywidualistycznych), pozytywne postawy w stosunku do własnej kultury i tradycji narodowych – z orientacją kolektywistyczną w systemie wartości (relatywnie wyższe preferencje wartości kolektywistycznych), (por. tab. 1, rys. 3).



■ Polska musi zostać Polską i trzeba bacznie uważać, żeby importowana nowoczesność nie zniszczyła naszej kultury i tradycji narodowych, bez których nie byłbyśmy Polakami.
 ■■ Musimy wyjść z zaścianka tradycji i naszych polskich oplotków. Polska musi jak najszybciej dołączyć do Zachodu.

Rys. 3. Różnicowanie systemów wartości ostatecznych i instrumentalnych w zależności od wyboru opcji w postawie A

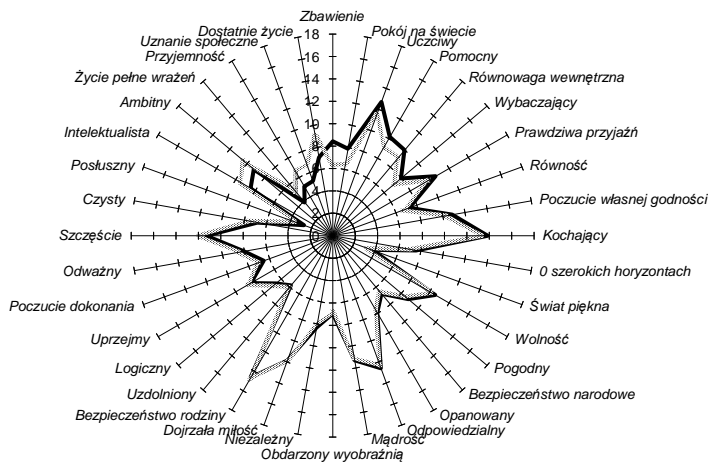
Źródło: badania własne.

Studenci akceptujący zachodnie wzory kulturowe cenili wyżej wartości poznawcze, związane z sukcesem osobistym, statusem społecznym i prestiżem, niezależnością i hedonizmem (por. lewa strona ryciny): „intelektualista (i3), „o szerokich horyzontach” (i11), „dostanie życie” (o4), „ambitny” (i1), „poczucie dokonania” (o6), „uznanie społeczne” (o15), „niezależny” (i6), „życie pełne wrażeń” (o18), „przyjemność” (o10) oraz wartość kolektywistyczną „mądrość” (o5). W grupie eksponującej znaczenie kultury i tradycji własnego narodu odnotowano wyższe wskaźniki preferencji szeregu wartości kolektywistycznych (por. prawa

strona ryciny). Odnoszą się one do takich obszarów, jak: poszanowanie religii, ochrona dobra innych ludzi, bezpieczeństwo, harmonia interpersonalna i intrapersonalna: „zbawienie” (o17), „wybaczący” (i18), „pomocny” (i13), „kochający” (i4), „odpowiedzialny” (i8), „uczciwy” (i15), „bezpieczeństwo rodziny” (o2), „bezpieczeństwo narodowe” (o1), „pokój na świecie” (o8), „uprzejmy (i16), „opanowany” (i10), posłuszny (i14). Wyższe wskaźniki preferencji uzyskała także wartość „świat piękna” (o14).

POSTAWA B

Podobną prawidłowość stwierdzono analizując następną postawę. W jej przypadku nie odnotowano jednak tak wielu różnic istotnych statystycznie w preferencjach wartości. Uwzględniając strukturalny układ wartości należy stwierdzić, że studenci opowiadający się za przyjęciem wzorców z Zachodu cechowali się silniejszym indywidualizmem, zaś studenci, którzy akcentowali znaczenie odrębności narodowej – silniejszym kolektywizmem (por. tab. 1, rys. 4).



- Poczucie odrębności kulturowej wyraża nasz szacunek do samych siebie. „Małpując” bezmyślnie innych nie zyskamy wcale w ich oczach.
- ▣ Rozpatrywanie odrębności kulturowej brzmi śmiesznie. Jeżeli chcemy, by nas poważnie traktowano, to musimy przyjąć wzorce Zachodu.

Rys. 4. Zróżnicowanie systemów wartości ostatecznych i instrumentalnych w zależności od wyboru opcji w postawie B

Źródło: badania własne.

Pierwsza ze wskazanych grup ceniła relatywnie wyżej wartości związane z sukcesem osobistym i statusem społecznym, wartości hedonistyczne i poznawcze: „dostatnie życie (o4), „uznanie społeczne” (o15), „ambitny” (i1), „przyjemność” (o10), „życie pełne wrażeń” (o18), „szczęście” (o13), „intelektualista” (i3) oraz wartość kolektywistyczną „czysty” (i2). Druga grupa cechowała się wyższymi wskaźnikami preferencji wartości związanych z poszanowaniem religii, ochroną dobra innych oraz harmonią intrapersonalną: „zbawienie” (o17), „pokój na świecie” (o8), „uczciwy” (i15), „pomocny” (i13) i „równowaga wewnętrzna” (o11).

W przypadku obu postaw stwierdzono wyższe wskaźniki akceptacji licznych wartości indywidualistycznych u studentów, którzy opowiadają się za kulturowym otwarciem na Zachód. Wyraźniejsza orientacja kolektywistyczna w systemie wartości (wyższe wskaźniki akceptacji licznych wartości kolektywistycznych) ujawniła się wśród tych osób badanych, które eksponowały znaczenie dziedzictwa kulturowego. Wartości kolektywistyczne leżą więc u podstaw koncepcji ustroju państwa, w której uwzględniane są specyficzne właściwości kulturowe narodu i ważność spójności kulturowej.

Podsumowanie

Zaprezentowane w niniejszej publikacji badania dotyczą systemu przekonań, w skład którego wchodzi ukonstytuowana w umyśle wiedza ogólna o świecie (Mille, Galanter, Pribram, za: Bar-Tal, 1990). Przekonania stanowią swoistego rodzaju narzędzie pomocne w rozumieniu rzeczywistości. Są wykorzystywane w formułowaniu poglądów na temat tego, jaki świat jest i jaki być powinien (Rohan, 2000). Subkategoriami systemu przekonań są postawy i wartości. Związek między dwoma konstruktami pełni ważną funkcję regulacyjną. Pozwala wytworzyć koherentną wizję świata i w względnie stały sposób determinują ludzkie zachowania.

W realizowanej procedurze badawczej zdiagnozowano postawy wobec kultury i tradycji narodowej oraz systemy wartości. Badania przeprowadzono dwukrotnie: pierwsza grupa studentów diagnozowana była w 2003 roku, druga – w 2008 roku. Umożliwiło to określenie charakteru i dynamiki zmian postaw wobec omawianej kwestii. Następnie sprawdzono, czy od specyficznego układu wartości w systemie – ich zróżnicowania w wymiarze indywidualizm-kolektywizm – uzależnione jest ustosunkowanie się do kultury i tradycji własnego narodu.

Uzyskane wyniki badań wskazują, że wśród białostockich studentów ujawnia się „sentymen” w stosunku do kultury i tradycji narodowej. Uznawana jest ona przez zdecydowaną większość badanych za ważny element tożsamości i spostrze-

gana jako podstawowa wartość narodu. Postawy te nie są jednak już tak pozytywne w drugim badaniu i wskazują na rosnącą akceptację wzorców kultury zachodniej i dążenie do „zerwania z przeszłością”. Zgodnie z założeniami zwerbalizowanymi w hipotezie 1, wraz z zaawansowaniem procesów transformacji obniża się wśród studentów znaczenie przypisywane rodzimej kulturze.

Okazało się również, że analizowane postawy mają swoją głębszą psychologiczną przyczynę. Studenci preferujący relatywnie wyżej wartości indywidualistyczne akceptują otwarcie kulturowe na Zachód, studenci preferujący relatywnie wyżej wartości kolektywistyczne utrzymują, że zmiany ustrojowe powinny uwzględniać „zakorzenie” w tradycji oraz opierać się na rodzimej kulturze. Wartości różnicują wyraźnie treść poglądów w omawianej kwestii w kierunku zgodnym z oczekiwaniami (por. hipoteza 2). W świetle uzyskanych wyników badań, uzasadnione jest zatem łączenie indywidualizmu z poparciem kulturowego otwarcia na Zachód, kolektywizmu – z akceptacją szeroko rozumianej rodzimej kultury i hołdowaniem tradycji. Przedstawione dane empiryczne wskazują, że sposób myślenia o kulturze i tradycji własnego narodu ma bardziej ogólną podstawę aksjologiczną. Można zatem wskazać na koherencję dwóch rodzajów przekonań: tych, które odpowiedzialne są za poglądy na temat znaczenia kultury i tradycji własnego narodu i tych, które związane są z systemem wartości.

Niniejsza praca skłania również do refleksji natury metodologicznej: czy warto badać wartości w okresie transformacji ustrojowej i w jakim stopniu przesłanki aksjologiczne pozwalają przewidzieć treść poglądów odnośnie do znaczenia kultury i tradycji własnego narodu? Badanie systemów wartości umożliwia uzyskanie informacji o nastawieniach kolektywistycznych i indywidualistycznych oraz wnioskowanie na temat tego, w jakim społeczeństwie chcieliby ludzie funkcjonować: czy w takim, które kultywuje się najwartościowsze tradycje i uznaje interesy wspólnoty, czy w takim, w którym człowiek jest autonomiczną jednostką, wyzwoloną z więzi społecznych, spuścizny kulturowej i odpowiedzialną za siebie. Wartości pozwalają we względnie spójny sposób formułować oceny różnych aspektów rzeczywistości i tworzyć normatywne przekonania na temat tego, „jak być powinno”.

Osobnym problemem jest to, czy w ideologię demokracji wpisane jest rzeczywiście zdystansowanie się do „przeszłości”? Należy zauważyć, że demokracja daje możliwość samodzielnego określenia własnej tożsamości. Wolność w kreowaniu tożsamości może przyczynić się zarówno do podtrzymywania kultury i tradycji narodowej, jak i wykraczania poza jej kanon (Kurczewska, 1999, 2000). Pozytywnym następstwem procesów demokratyzacji jest szansa wzajemnego poznania się i zrozumienia. Umożliwiają one budowanie własnej tożsamości narodowej

z jednoczesnym otwarciem na inność, tak, aby nie stać się więźniem własnych kulturowych konwencji (Nikitorowicz, 2003). Przyjęcie skrajnych stanowisk grozi negatywnymi konsekwencjami. Jest to etnocentryzm i ksenofobia – z jednej strony oraz utrata tożsamości narodowej – z drugiej (Bokszański, 1999; Jerschina, 1999). Istotnym problemem transformacji ustrojowej stało się więc to, jak ochronić własną kulturę i jednocześnie zaadaptować się do zmian społecznych.

Literatura

1. Bar-Tal D. (1990), *Group beliefs. A conception for analyzing group structure, processes, and behavior*, New York, Springer-Verlag Inc.
2. Bokszański Z. (1999), *Tożsamość narodowa w perspektywie transformacji systemowej*, w: Sztompka P. (red.), *Imponderabilia wielkiej zmiany. Mentalność, wartości i więzi społeczne czasów transformacji*, Warszawa-Kraków, Wydawnictwo Naukowe PWN
3. Brzozowski P. (1989), *Skala Wartości (SW). Polska adaptacja Value Survey M. Rokeacha*, Warszawa, Polskie Towarzystwo Psychologiczne, Wydział Psychologii Uniwersytetu Warszawskiego
4. Hofstede G. (1984), *Culture's consequences: International differences in work-related values*, Beverly Hills, Sage
5. Ichilov O. (2008), *Edukacja i obywatelstwo demokratyczne w zmieniającym się świecie*, w: Sears D.O., Huddy L., Jervis R. (red.), *Psychologia polityczna*, Kraków, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego
6. Jasińska-Kania A. (2002), *Wprowadzenie*, w: Jasińska-Kania A., Marody M. (red.), *Polacy wśród Europejczyków. Wartości społeczeństwa polskiego na tle innych krajów europejskich*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar
7. Jerschina J. (1999), *Postawy etatyzmu ekonomicznego, autorytaryzmu, nacjonalizmu i orientacje na przedsiębiorczość w Polsce na tle krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Elity i społeczeństwa*, w: Sztompka P. (red.), *Imponderabilia wielkiej zmiany. Mentalność, wartości i więzi społeczne czasów transformacji*, Warszawa-Kraków, Wydawnictwo Naukowe PWN
8. Kurczewska J. (1999), *Kultura narodowa a polityka w dobie wielkich przemian. Kilka uwag o Europie Środkowej i Wschodniej*, w: Sztompka P. (red.), *Imponderabilia wielkiej zmiany. Mentalność, wartości i więzi społeczne czasów transformacji*, Warszawa-Kraków, Wydawnictwo Naukowe PWN
9. Kurczewska J. (2000), *Kultura narodowa i polityka*, w: Kurczewska J. (red.), *Kultura narodowa i polityka*, Warszawa, Oficyna Narodowa

10. Kurczewska J. (2002), *Po co nam patriotyzm?* W: Mokrzycki E., Rychard A., Zybertowicz A. (red.), *Utracona dynamika? O niedojrzałości polskiej demokracji*, Warszawa, Wydawnictwo IFiS PAN
11. Markus H.R., Kitayama S. (1991), *Culture and the self: Implications for cognition, emotion and motivation*, *Psychological Review* 2
12. Nikitorowicz J. (2003), *Dziedzictwo kulturowe i etos generacji – problemy przekazu międzykulturowego*, w: Nikitorowicz J., Halicki J., Muszyńska J. (red.), *Międzygeneracyjna transmisja dziedzictwa kulturowego. Globalizm versus regionalizm*, Białystok, Trans Humana
13. Reykowski J. (red.), (1993), *Wartości i postawy Polaków a zmiany systemowe. Szkice z psychologii politycznej*, Warszawa, Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN
14. Rohan M. J. (2000), *A rose by any name? The values construct*, *Personality and Social Psychology Review* 3
15. Rokeach M. (1973), *The nature of human values*, New York, Free Press
16. Schwartz S.H. (1996), *Value priorities and behavior: Applying a theory of integrated value systems*, w: Seligman C., Olson J.M., Zanna M.P. (red.), *The psychology of values: The Ontario Symposium* 8, Mahwah, New Jersey, Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
17. Schwartz S.H., Bilsky W. (1987), *Toward a psychological structure of human values*, *Journal of Personality and Social Psychology* 3
18. Skarżyńska K. (2005), *Człowiek a polityka. Zarys psychologii politycznej*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar
19. Skarżyńska K. (2005a), *Czy jesteśmy prorozwojowi? Wartości i przekonania ludzi a dobrobyt i demokratyzacja kraju*, w: Drogosz M. (red.), *Jak Polacy przegrywają. Jak Polacy wygrywają*, Gdańsk, GWP
20. Triandis H.C. (1990), *Cross-cultural studies of individualism and collectivism*, w: Dienstbier R.A., Berman J.J. (red.), *Cross-cultural perspectives. Nebraska Symposium on Motivation* 37, Lincoln, University of Nebraska Press
21. Wnuk-Lipiński E. (1996), *Demokratyczna rekonstrukcja. Z socjologii radykalnej zmiany społecznej*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN

Attitude to national culture and tradition and its axiological conditioning

Abstract

In this research diagnosis of attitudes to national culture, traditions and value system was made. Examinations were conducted in 2003 (sample of 325 students) and in 2008 (sample of 379 students). It was assumed that there are differences between this two groups in acceptance of attitudes and that attitudes to national culture and tradition depend on the value system. The theoretical ground was based upon Rokeach's concept. The results of research allow to state that most students stress significance of national heritage. However in the second sample (2008) attitudes become less positive. Additionally attitudes appeared to depend on the value system: positive attitude to culture and traditions of own nation is connected with higher preference of collective values, whereas the acceptance of cultural integration with Western countries is linked with individual values.

Keywords

attitude to national culture and tradition, value system, individualism-collectivism

Promocja rodziny jako produkt miejsca. Nowe produkty miejsca w marketingu terytorialnym polskich jednostek terytorialnych

Sławomir Kamosiński

Uniwersytet Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy, Wydział Administracji i Nauk Społecznych,
Instytut Prawa, Administracji i Zarządzania, e-mail: slawomirkamosinski@ukw.edu.pl

DOI: 10.12846/j.em.2013.02.03

Streszczenie

Celem niniejszego artykułu jest zwrócenie uwagi na to, jak polskie jednostki terytorialne, wykorzystując narzędzia marketingu terytorialnego starają się zminimalizować narastający problem kryzysu demograficznego. Samorządy lokalne wyludniających się gmin, podejmują szereg działań promocyjnych, przygotowując specyficzne produkty miejsca, celem zachęcenia młodych ludzi do pozostania w jednostce terytorialnej i do zamieszkania w niej na stałe. Na podstawie empirycznych przykładów, zaczerpniętych z projektów promocji polskich jednostek terytorialnych, zwrócono uwagę na różnorodność tych specyficznych produktów miejsca.

Słowa kluczowe

samorząd terytorialny, promocja rodziny, kryzys demograficzny, wyludnianie się miast, marketing terytorialny, produkt miejsca

Wstęp

Wyludnianie się wielu jednostek terytorialnych ma bezpośredni wpływ na wytracanie przez gminy dynamiki rozwojowej przejawiającej się w utracie przez nie ważnego endogennego czynnika rozwoju lokalnego. To zjawisko ma przełożenie na fakt, że młodzi ludzie są częściej nośnikami nowych idei, nie boją się podejmować ryzyka w działalności gospodarczej, są bardziej skory do podejmowania działań innowacyjnych i niekonwencjonalnych. Zasób i wartość ich kwalifikacji to

przecież kapitał ludzki (*human capital*), a niebagatelną rolę w ocenie jego jakości odgrywają cechy demograficzne, w tym głównie struktura wieku, stan zdrowia, kondycja psychiczna i energia witalna (w tym optymizm w ocenie zjawisk gospodarczych)¹.

Celem artykułu jest zwrócenie uwagi na innowacyjne metody zarządzania lokalnego, które oparte na zasadach marketingu terytorialnego mogą potencjalnie przyczynić się do zahamowania występujących niekorzystnych trendów demograficznych w gminach. Zarządzanie polityką prorodzinną to nowe wyzwanie dla władz lokalnych. W artykule zaprezentowano empiryczne przykłady ilustrujące ten nowy trend zarządzania lokalnego.

1. Kontekst społeczno-gospodarczy rozwoju lokalnego w Polsce

Przełom ustrojowy 1989 roku, jaki dokonał się w Polsce w następstwie obrad „Okrągłego Stołu”, dał społeczeństwu duży wewnętrzny impuls do modernizacji kraju. Objęła ona praktycznie wszystkie sfery życia społecznego i gospodarczego. Instrumenty stymulujące modernizację płynęły, między innymi, z przywróconego mocą ustawy z 8 marca 1990 roku na szczeblu gminy. Samorząd terytorialny i samorządność wyzwoliły uśpione w latach PRL-u w lokalnych społecznościach endogenne siły rozwoju lokalnego. Stymulowały je dodatkowo podjęte przez lokalne władze działania, których celem było przyspieszenie rozbudowy i uzupełniania infrastruktury technicznej w miastach i na wsiach. Lokalne władze samorządowe nadrabiały wieloletnie zapóźnienia w tej dziedzinie. Istotnym impulsem rozwojowym było również to, że gospodarka wolnego rynku pozwoliła na ujawnienie się przedsiębiorczych talentów wielu mieszkańców podstawowych jednostek terytorialnych. Przedsiębiorczość indywidualna dawała im perspektywę poprawy jakości własnego życia. Namacalnym tego dowodem była budowa własnego, jednorodzinnego domu, w zasadzie poza miastem. „Wyrastały” dzięki temu w bliskiej okolicy miasta, gminy wiejskie o profilu mieszkaniowym. Tym samym rozpoczął się powolny proces odpływu ludności przedsiębiorczej i aktywnej, osiągającej wysokie dochody, z miast na wieś.

Równolegle zmienił się preferowany przez społeczeństwo model rodziny. Coraz więcej małżeństw decydowało się, i decyduje nadal, na jedno dziecko lub rezygnowało z potomstwa. Wskazane decyzje życiowe młodych ludzi miały przełożenie na wystąpienie niekorzystnych zjawisk demograficznych. Zahamowany został

¹ O kapitale ludzkim pisało wielu autorów: (Rybak, 2003; Szepelska, 2011; Mischczuk i in., 2007; Krzysztofek i Szczepański, 2005; Fukuyama, 1997).

przyrost naturalny, zmniejszyła się liczba dzieci. Rozluźniły się więzi rodzinne, w następstwie czego młodzi Polacy dołączyli do grupy osób migrujących do intensywnie rozwijających się ośrodków, poszukując dobrego wykształcenia i pracy zaspokajającej ich ambicje. Miasta duże i małe oraz gminy wiejskie stawały i stają nadal przed problemem wyludniania. Jedną z przyczyn tego zjawiska jest przekształcanie się, po 1990 roku, struktury funkcjonalnej wielu polskich miast (Majer, 2010). Podkreślić należy, że w opinii wielu uczonych śledzących zmiany demograficzne w polskich jednostkach osadniczych, kraj dotknięty został problemem, który w dekadzie lat siedemdziesiątych XX wieku zdiagnozowano w państwach położonych w zachodniej Europie.

W ocenie prof. Andrzeja Majera (2010) w Polsce „Ostatnią dekadę XX wieku, a dokładniej okres 1989-2002, charakteryzuje wyhamowanie rozwoju liczby ludności miejskiej do poziomu 0,1% rocznie. (...) W przeciwieństwie do poprzednich okresów miasta małe wykazywały nieco większą dynamikę wzrostu aniżeli średnie i duże. Rozwijały się one w tempie 0,6% rocznie, liczba ludności w miastach średniej wielkości zmieniła się o 0,3%, natomiast w dużych miastach występował spadek liczby ludności o 0,2% rocznie”. Wskazany uczony zwraca uwagę, że „spośród 821 miast, dla których można ustalić dynamikę rozwoju, w 63 liczba ludności nie zmieniła się, natomiast spadek liczby mieszkańców (0,1 – 5,1% rocznie) występował w 224, a więc w 1/4 miast Polski. (...) W efekcie udział ludności miejskiej zamieszkałej w dużych miastach zmniejszył się do 48%, w miastach średnich nadal wynosi 31%, a w małych wzrósł do 21%”. Według danych zgromadzonych przez Główny Urząd Statystyczny w czasie spisu powszechnego „duże miasta tracą swoich stałych mieszkańców i tych zameldowanych na pobyt czasowy na ponad 3 miesiące. W pierwszej piątce są: Łódź, Poznań, Katowice, Sosnowiec i Częstochowa” (*Polacy uciekają...*, 2013).

Niekorzystne zmiany demograficzne zachodzące w wielu polskich jednostkach terytorialnych stają się współcześnie jednym z głównych problemów do rozwiązania przez lokalne władze samorządowe. W konsekwencji tego zjawiska istnieje potrzeba stałej reorganizacji sieci szkół publicznych działających w gminie (z powodu zmniejszającej się liczby dzieci, wiele szkół, głównie podstawowych, jest zamykanych). Realna staje się potrzeba przebranżowienia usług zdrowotnych, w celu świadczenia szerszej pomocy osobom w wielu poprodukcyjnym.

Odpływ młodych ludzi przekłada się na zmniejszenie się dochodów budżetu jednostki terytorialnej z tytułu jej partycypacji w podatku PIT. Dla wielu gmin realna staje się groźba zmniejszenia liczby radnych zasiadających w organie sta-

nowiącym jednostki terytorialnej². O tym jaki jest ubytek dochodów budżetu miasta z powodu wyludniania się, świadczą dane zebrane przez autorów raportu „Rozwój gospodarczy Poznania na tle innych miast”. Zwrócono w nim uwagę na to, że „W latach 2007-2011 Poznań odnotował w swoim budżecie najmniejszy wśród największych polskich miast spadek udziału podatku dochodowego od mieszkańców. W Poznaniu wyniósł on 1%, w Łodzi i Szczecinie 2%, we Wrocławiu i Gdańsku 3%, a w Warszawie 4%” (*Rozwój gospodarczy Poznania...*, 2013).

2. Zarządzania jednostką terytorialną z wykorzystaniem narzędzi marketingu terytorialnego - przegląd literatury

Problem zarządzania jednostką terytorialną za pomocą narzędzi marketingu terytorialnego znalazł już wyraźne miejsce w światowej i polskiej literaturze naukowej. Obok teoretycznych rozważań Ph. Kotlera i N. Lee (2006) oraz polskich autorów A. Szromnika (2008), T. Markowskiego (1999) i innych, znajduje się szereg publikacji ilustrujących zachowania marketingowe poszczególnych jednostek terytorialnych, np. (Glińska i in., 2009; Grzegorzczak i Kochanec, 2010). Niniejszy artykuł stanowi zatem kolejny głos w dyskusji nad problemami zarządzania lokalnego w niewątpliwie trudnej do rozwiązania kwestii polityki prorodzinnej i wyludniania się gmin miejskich i wiejskich. Wskazane w nim propozycje rozwiązań stosowanych przez jednostki terytorialne w Polsce być może zainspirują władze lokalne szukające wyjścia z trudnej sytuacji demograficznej do przygotowania innych, oryginalnych produktów miejsca. Z tego powodu zdecydowano się na opis wybranych produktów miejsca odnoszących się do polityki prorodzinnej.

Generalnie można wydzielić dwie tendencje w zarządzaniu procesami demograficznymi przez podstawowe jednostki samorządu terytorialnego. Pierwszą jest przygotowanie produktu miejsca, który ma wspomagać rodzinę, zachęcać młodych ludzi do posiadania dzieci. Drugi produkt miejsca, to przygotowanie atrakcyjnej oferty dla potencjalnych, przyszłych mieszkańców. Władze podstawowych jednostek terytorialnych składają oferty zamieszkania w określonej gminie tym osobom, które szukają dla siebie „miejsca na ziemi”.

² Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym stanowi w art. 17, że „w skład rady wchodzi radni w liczbie: piętnastu w gminach do 20.000 mieszkańców; dwudziestu jeden w gminach do 50.000 mieszkańców; dwudziestu trzech w gminach do 100.000 mieszkańców; dwudziestu pięciu w gminach do 200.000 mieszkańców oraz po trzech na każde dalsze rozpoczęte 100.000 mieszkańców, nie więcej jednak niż czterdziestu pięciu radnych”.

3. Promocja rodziny jako produkt miejsca – studia przypadków

Pierwsza kategoria produktów miejsca to lokalna polityka prorodzinna. W czołówce w zakresie przygotowania produktów zaliczanych do tej grupy, moim zdaniem, jest Częstochowa. Władze lokalne Częstochowy w 2012 roku, jako pierwszego polskiego miasta, przygotowały dla swoich stałych mieszkańców produkt miejsca w postaci programu zdrowotnego in vitro. Nazwano go na gruncie lokalnym: „Leczenie niepłodności metodą zapłodnienia pozaustrojowego dla mieszkańców miasta Częstochowy w latach 2012 – 2014”. Program ten, w rozumieniu produktu miejsca, jest skierowany wyłącznie dla klientów wewnętrznych, czyli mieszkańców Częstochowy. Zawiera on następujące zasady: „Uczestnikom programu przysługuje możliwość jednorazowego dofinansowania do zabiegu zapłodnienia pozaustrojowego w okresie trwania programu tj. w latach 2012-2014 (...), w wysokości nie więcej niż 3000 zł pod warunkiem przeprowadzenia co najmniej jednej procedury” (*Program zdrowotny...*, 2013). W założeniu władz lokalnych dostęp do tego produktu miejsca ma zahamować odpływ młodych ludzi z Częstochowy. Oczekuje się docelowo zwiększenia liczby noworodków. Dla władarzy Częstochowy zahamowanie wyludniania się miasta poprzez niesienie ogromnej pomocy małżeństwom, które chcą mieć dzieci, jest sprawą priorytetową. Obowiązkiem władz lokalnych jest ochrona jednostki terytorialnej przed degradacją, w tym wypadku demograficzną. Samorządowe władze Częstochowy przygotowanie wskazanego produktu argumentują w następujący sposób: „Analiza zmian zachodzących w strukturze demograficznej miasta wskazuje na ich negatywny charakter. Na tendencje spadkowe, w mniej więcej równym stopniu ma wpływ utrzymujący się (od 1992 roku) i pogłębiający się ujemny przyrost naturalny oraz ujemne saldo migracji (od 1995 roku) wynikające ze zmniejszającego się napływu ludności”. Podkreśla się przy tym: „Należy zauważyć, że lokalne społeczeństwo charakteryzuje się stosunkowo wysoką średnią wieku. Liczba osób w wieku przedprodukcyjnym w szybkim tempie maleje, natomiast zwiększa się liczba populacji poprodukcyjnej” (uchwała nr 270/XVII/2011). W latach 2006 – 2010 w Częstochowie ubyto 6988 osób (w 2006 roku mieszkało w omawianym mieście 245030 osób, a w 2010 roku 238042 osoby).

Oferta produktów miejsca, których celem jest zatrzymanie odpływu ludności z Częstochowy i zwiększenie dzietności rodzin, nie kończy się na miejskim programie in vitro. W ramach realizacji bezpłatnych programów zdrowotnych dla mieszkańców w 2013 roku przygotowano inny ciekawy produkt miejsca wspierający dziecko i rodzinę, w postaci badania przesiewowego słuchu u dzieci klas pierwszych szkół podstawowych oraz kolejny pod nazwą „Wczesne diagnozowa-

nie wad postawy u dzieci oraz korygowanie nieprawidłowości”. W latach 2011 – 2015 realizowany jest w Częstochowie inny produkt miejsca: „Miejski Program Ochrony Zdrowia Psychicznego dla Miasta Częstochowy na lata 2011-2015”. Ma on na celu promowanie wśród pracodawców zatrudniania osób z zaburzeniami psychicznymi. Zaplanowano, w ramach realizacji tego programu, utworzenie Centrum Zdrowia Psychicznego oraz powołanie asystenta osoby niepełnosprawnej (uchwała nr 270/XVII/2011). Wymienione produkty miejsca, które przygotowały samorządowe władze Częstochowy, niewątpliwie lokują miasto w awangardzie polskich ośrodków, w zakresie pomocy rodzinie. Cel jest szczytny, ponieważ ma odwrócić niekorzystne trendy demograficzne. Zarazem oczekuje się, że wskazane produkty będą impulsem w kierunku uruchomienia endogennych czynników rozwoju lokalnego. Promocji miasta i tworzeniu jego pozytywnego wizerunku ma sprzyjać dodatkowo slogan: „Jasne, że Częstochowa”.

Produkt miejsca w postaci programu promocji rodziny wielodzietnej oferuje w Polsce coraz więcej jednostek samorządu terytorialnego. Materialnym wymiarem promocji przez samorządy gminne tzw. modelu rodziny wielodzietnej 2+3 i więcej dzieci, są karty rodziny dużej. Dają one szereg uprawnień rodzinom wielodzietnym zamieszkującym w jednostce terytorialnej. Mogą to być zniżki na bilety komunikacji miejskiej, zniżki cen biletów wstępu do kin, teatrów, muzeów i innych instytucji kultury i sportu, zniżki w opłatach za zajęcia pozalekcyjne prowadzone przez domy kultury, szkoły itp. W Polsce pierwsza taka inicjatywa pojawiła się we Wrocławiu w 2005 roku. Samorządowe władze przygotowały produkt miejsca w postaci „Karty Rodzina Plus”. Grodzisk Mazowiecki w 2008 roku wprowadzając Kartę Dużej Rodziny udostępnił rodzinom 2+4 i więcej dzieci, za darmo komunikację miejską, a rodzinom 2+3 zaproponował 50% zniżki przy zakupie biletów wstępu do placówek kultury. Produkt miejsca „Nas troje i więcej” zaoferowały rodzinom wielodzietnym władze Sandomierza, a w 2010 roku Kartę Dużej Rodziny otrzymały rodziny wielodzietne w Łowiczu. Karty te wprowadziły władze lokalne między innymi: Bielska-Białej, Żor, Siedlec, Krakowa, Piaseczna, Przemyśla, Radomska, Rawy Mazowieckiej, Skierniewic, Sopotu, Lublina i Zielonki (Puzyna-Krupska).

Rada Miasta Poznania dnia 6 listopada 2012 roku przyjęła uchwałę w sprawie przyjęcia programu Poznań Pro Rodzina – promocja, rozwój i ochrona rodzin wielodzietnych w Poznaniu (uchwała nr XL/597/VI/2012). Do przyczyn, skłaniających władze miejskie do przyjęcia tego programu, należą niekorzystne tendencje demograficzne. W latach 2002-2011 liczba mieszkańców Poznania zmniejszyła się o 24,2 tys., a udział dzieci i młodzieży w strukturze ludności obniżył się aż o 2,6%. Zwiększył się w tym okresie odsetek osób w wieku emerytalnym, aż o 3,1% (*Po-*

znać..., 2013). Podano: „Mając na celu, między innymi, tworzenie dobrych warunków dla życia i rozwoju rodziny wielodzietnej, promowanie modelu i marki rodziny wielodzietnej, rozwiązaniami wspierającymi realizację programu są: powołanie przez Radę Miasta Poznania Rady Rodziny Dużej, a przez Prezydenta Pełnomocnika ds. Rodzin Wielodzietnych” (uchwała nr XL/597/VI/2010). W celu promocji rodziny wielodzietnej w Poznaniu, samorządowe władze corocznie przygotowują dla tych rodzin Poznański Tydzień Rodziny. Rozszerzeniem wskazanego produktu miejsca dla poznańskich rodzin wielodzietnych, dostępnym od 18 marca 2013 roku, jest Karta Rodziny Dużej. Prawo do jej posiadania mają mieszkające i zameldowane w Poznaniu rodziny z minimum trojgiem dzieci do 18 roku życia, które prowadzą wspólne gospodarstwo domowe. Karta Rodziny Dużej jest bardzo specyficznym produktem miejsca, który jak wyjaśniają pomysłodawcy „jest ofertą preferencyjnych form dostępu do miejsc i instytucji z obszaru kultury, sportu i rekreacji oraz ulg dla rodzin wielodzietnych. Karta jest dokumentem uprawniającym do korzystania z oferty instytucji miejskich oraz instytucji zewnętrznych wyrażających chęć udziału w projekcie”. Pomoc władz samorządowych zawiera się w przyznawaniu rodzinom wielodzietnym ulg w zakupie biletów i kart wstępu na imprezy organizowane przez instytucje dla których organem założycielskim jest miasto.

Inny produkt miejsca wspierający rodzinę i prokreację przygotowały władze Gdańska. Obok wprowadzonej w 2011 roku Karty Dużej Gdańskiej Rodziny, z budżetu miasta wspiera się zakładanie przez młodych rodziców Osiedlowych Klubów Mamy i Taty. Realizację tego projektu pilotuje Fundacja Rozwoju Rodziny. W ramach zajęć organizowanych w Klubach Mamy i Taty przygotowywane są bezpłatne warsztaty dla młodych rodziców, np. „Dylematy wychowania”.

Władze lokalne miasteczka Bogatynia, na oficjalnej stronie internetowej miasta, w celu promocji rodziny i dietności, przygotowały produkt miejsca w postaci zakładki Nasze Maleństwo. Zamieszcza się tam zdjęcia dzieci, które urodziły się Bogatyni. Samorząd tego miasta posługując się tym narzędziem marketingu terytorialnego zamierza promować młodych rodziców i ich potomstwo. Ten produkt miejsca jest również formą zachęty skierowaną do ludzi młodych, w wieku rozrodczym, aby nie migrowali z Bogatyni i z tym miastem łączyli swoją przyszłość. Wspierać promocję tego miasteczka ma slogan reklamowy: „Bogatynia. Gmina z energią”.

Polskie miasta chronią się przed niekorzystną tendencją wyludniania się przygotowując produkty miejsca, których celem jest zachęcanie do osiedlania się w ich granicach nowych mieszkańców lub przekonanie obecnych, że warto mieszkać w danym ośrodku. Ciekawą i wywołującą wiele emocji promocję, skierowaną do klientów zewnętrznych przygotował Poznań. Na początku 2013 roku promowały

Poznań, jako produkt miejsca, praktycznie we wszystkich dużych miastach Polski specyficzne billboardy. Pojawiło się w ich treści prowokujące zaproszenie, skierowane do mieszkańca miasta, w którym billboard był eksponowany: „Bydgoszczanina zatrudnię od zaraz”, „Łodzianina zatrudnię od zaraz”. Pod tą, wywołującą wiele emocji, ofertą pracy zamieszczono logo „Poznań miasto know – how” oraz informację „Poznań szuka profesjonalistów”. Ta niewątpliwie odważna i ciekawa akcja promocyjna miasta Poznań odsoniła poważny problem, z jakim borykają się polskie miasta. Jest nim niedostatek wykwalifikowanych specjalistów, gotowych do podjęcia natychmiast pracy. Poznań, decydując się na taką promocję, chciał zwerbować wysokiej jakości kapitał ludzki, który jest ważnym czynnikiem endogennym rozwoju lokalnego. Bez napływu do miasta młodych, zdolnych, przepełnionych energią i pomysłami specjalistów, każdy ośrodek z czasem wytraca energię wewnętrzną, spowalnia się jego rozwój. Wskazana akcja promocyjna zorganizowana w formie zaproszenia miała na celu prewencyjną obronę Poznania przed wytracaniem endogennej energii rozwoju lokalnego. Poznań, budując swój wizerunek miasta know – how, nowych technologii, nowych idei, nowej wiedzy, musi opierać, chcąc sprostać wyzwaniom współczesności i pozostać wiernym przyjętemu sloganowi, swój rozwój lokalny na kreatywnej populacji.

Problem odpływu ludności występuje również w Bydgoszczy. Prezydent Bydgoszczy to niekorzystne dla miasta zjawisko ocenia w następujących kategoriach: „powstrzymanie migracji mieszkańców do sąsiednich gmin jest ważne, bo kapitał ludzki, zarówno intelektualny, jak i ten demograficzny, stanowi o mieście. Oczywiście mieszkańcy dają też miastu dochody” (Kurasa i in., 2012). W celu przeciwdziałania zjawisku suburbanizacji władze Bydgoszczy przygotowali produkt miejsca pod nazwą: „Zbuduj swój dom w Bydgoszczy”. Oferta ma zachęcić Bydgoszczan, którzy planują budowę własnego domu do pozostania w mieście nad Brdą. Kierowana jest ona także do potencjalnych nowych mieszkańców, którzy mogą skorzystać z niej na równych z mieszkańcami stałymi prawach. Elementem wzbogacającym oferowany produkt miejsca jest to, że pozwolenie na budowę domu jednorodzinnego w Bydgoszczy, osoba podejmująca jego budowę w tym mieście, będzie mogła uzyskać w niespełna miesiąc. Dodatkową korzyścią, którą zapewnia się klientowi korzystającemu ze wskazanego produktu miejsca, jest zwolnienie z podatku od nieruchomości na pięć lat, od chwili rozpoczęcia budowy (na ten element programu każdorazowo musi wyrazić zgodę Rada Miasta). W ramach produktu miejsca oferuje się również niższą cenę działek w obrębie miasta niż ceny, które obowiązują na terenach podmiejskich. W celu osiągnięcia zamierzonego celu bydgoscy rajcy planują podział działek już istniejących na mniejsze oraz wystawienie ich, po ponownej wycenie, na sprzedaż (Kurasa i in., 2012). Podejmu-

jąc te kroki miasto próbuje przekonać, głównie młodych ludzi w wieku produkcyjnym i rozrodczym, osiągających względnie wysokie dochody, że życie w mieście może być przyjazne i komfortowe.

Zbliżony produkt miejsca oferuje miasteczko Bolesławiec na Dolnym Śląsku. Samorządowe władze zadeklarowały, że dopłacą 70% do wartości mieszkania, tym osobom, które kupią w Bolesławcu mieszkanie i w nim się zameldują. Produkt ten jest wspólnym dziełem władz lokalnych i spółki TBS (*Mieszkanie...*, 2013).

„Maj Mam” to produkt miejsca skierowany przez samorządowe władze Bydgoszczy do młodych mam. Ma on na celu wspieranie ich aktywizacji zawodowej i talentów przedsiębiorczych: „Maluch wyrasta z pieluch, w głowie pełno pomysłów, a odwagi do ich realizacji brak – w takiej sytuacji są setki bydgoskich matek. Ratusz wychodzi im naprzeciw. Podpowie, jak założyć swoją firmę, zadbać o wizerunek i wypromować własny pomysł. Na wszystkie spotkania kobiety mogą zabrać dzieci”. Jest to niewątpliwie miejski produkt prorodzinny (Lewińska, 2013). Idea tego produktu miejsca, została w następujący sposób wyjaśniona przez prezydenta miasta Rafała Bruskiego: „W moim otoczeniu jest ostatnio dużo aktywnych młodych mam. Stąd pomysł na zebranie i promowanie aktywności i inicjatyw przedsiębiorczych matek w Bydgoszczy. Chciałbym, aby ten projekt przyczynił się do promocji samozatrudnienia i powrotu na rynek pracy młodych kobiet po przerwie spowodowanej urodzeniem dziecka” (Lewińska, 2013). Magistrat Bydgoszczy składając ofertę w postaci tego produktu miejsca chce zyskać zadowolonych klientów, w tym wypadku mieszkanki Bydgoszczy. Docelowo oczekuje się, że uchroni się miasto przed odpływem ludzi młodych, którzy z natury są najbardziej kreatywni.

Nad przygotowaniem produktów miejsca zachęcających młodych mieszkańców do pozostania w mieście zastanawiają się również władze samorządowe Żyrardowa. Miasto w zasadzie nie ma młodym ludziom nic do zaoferowania, ponieważ upadła w nim duża fabryka lniarska zatrudniająca około 10.000 pracowników, czyli praktycznie wszystkich mieszkańców tego ośrodka będących w wieku produkcyjnym. Konsekwencje tego faktu były bardzo brzemienne w skutkach, ponieważ „W Żyrardowie przybywało brudu na podwórkach i pachł policyjny rejestr chuliganów oraz najprawdziwszych bandziorów; wrywanych na ulicach torebek nikt nie rachował, można było zarobić w pysk o dwunastej w południe, raczkujący żyrardowski biznes prędzej spodziewał się wizyty karków z żądaniem haraczu niż prawdziwego interesu” (Smoleński, 2011). W następstwie obserwowano wyludnianie się miasta. Władze lokalne chcąc postawić tamę temu problemowi zdecydowały się na kreowanie pozytywnego wizerunku tego ośrodka. Pierwszym krokiem było określenie docelowej grupy odbiorców produktów miejsca. Zwrócono

się w kampanii promocyjnej miasta do osób młodych, będących u progu kariery zawodowej i życiowej, które nie zdecydowały jeszcze, gdzie chcą mieszkać. Realizację tego programu rozpoczęto od uporządkowania przestrzeni miasta Żyrardów, ponieważ zburzony ład estetyczny (np. brzydka i szara zabudowa) może zwiększać poczucie zagrożenia (a więc negatywnie wpływa na elementy psychospołeczne), mimo że statystyki mogą wskazywać niski poziom przestępczości na danym terenie (Pasiczny, 2008)³. W dalszym etapie realizacji tego produktu, opierając się na historycznej tożsamości Żyrardowa, samorządowe władze podjęły rewitalizację parku miejskiego im. Karola Dittricha. W opuszczonych murach dawnej przędzalni zbudowano lofty, stworzono ciągi sklepów i małe restauracje. Wskazane produkty miejsca stały się podstawą do budowy przez lokalne władze odmiennego, w porównaniu do tego z końca lat dziewięćdziesiątych XX wieku, wizerunku miasta. Opierając się na historycznej tożsamości Żyrardowa i jego otwartości w dziejach na wiele kultur, żyrardowscy samorządowcy zapraszają do osiedlania się w mieście cudzoziemców: „Niech przyjeżdżają imigranci ze Wschodu, bo Włoch, Hiszpan lub Szwed tu raczej nie zjedzie. Niech się moszczą i płacą podatki” (Smoleński, 2011). Fundament tego produktu miejsca został oparty na doświadczeniu historycznym: „Wielokulturowy Żyrardów, to na razie tylko marzenie. Ale Żyrardów wie, że miał najlepsze lata, gdy mieszkali w nim Irlandczycy, Szkoci czy Niemcy. Skoro jest taka tradycja, warto spróbować i dzisiaj”.

O problemie wyludniania się miasta dyskutuje się również w Katowicach. W lutym 2011 roku w jednym z lokalnych dzienników pojawił się artykuł pod kontrowersyjnym tytułem: „Czy wyludniająca się Katowice potrzebują imigrantów?”. Dziennikarz odnotował: „w Katowicach drastycznie nas ubywa. Rada? Imigranci. Ale nie wszyscy ich lubią. Może więc podkraść ludzi z Warszawy? Tylko czym by ich skusić...” (Przybytek, 2011). Oficjalna witryna internetowa Katowic, na pierwszej stronie wita odwiedzających przyjaznym hasłem: „Katowice dla odmiany”. Slogan ten uzupełnia informacja: „Katowice – zamieszkać nowoczesnie” i wzmianka o tym, że w mieście tym jest najniższe bezrobocie na południu Polski.

O tym, jak trudno pokonać niekorzystne dla miasta zjawiska demograficzne świadczy przykład Opola. Miasto i cały region dotknięte są wręcz klęską demograficzną. Ma to bezpośredni wpływ na wytracanie endogennych sił rozwoju lokalnego. Na czynniki sprzyjające wyludnianiu miasta Opole zwrócił uwagę władzom

³ Warto odnotować, przywołując opinię prof. B. Jałowieckiego i M. Szczepańskiego, że mieszkańcy oceniając dwie kluczowe dla nich przestrzenie: osiedla i mieszkania, koncentrują się na pięciu podstawowych formach ładu: ładu urbanistyczno-architektonicznym (uporządkowanie zabudowy, przebieg dróg), ładzie funkcjonalnym (nasylenie w punkty usługowe, sklepy, kluby), ładzie estetycznym (barwność miejsca i przestrzeni), ładzie psychospołecznym (więzi sąsiedzkie, zażyłość i identyfikacja z miejscem i przestrzenią), ładzie ekologicznym (stopień degradacji środowiska naturalnego, nasłonecznienie, zieleń).

samorządowym arcybiskup Alfons Nossol, gdy był metropolitą opolskim: „Powinniście robić wszystko dla dobra ludzi, a nie tylko kierować się krótkotrwałym zyskiem. Opole w centrum to bank za bankiem, a banki po godzinach pracy są zamknięte i centrum miasta wymiera. Trzeba z całych sił szukać nowych inwestorów oraz zatrzymać lub sprowadzić z powrotem młodych, by chcieli tu żyć” (Kurasa i in., 2012). Ten apel dostojnika kościoła rzymskokatolickiego jest przykładem upominania się o produkty miejsca przyjazne rodzinie. Przestrzeń miasta, jako produkt miejsca, musi zachęcać do bycia w niej, czynnego uczestniczenia w jej ofertach. To jest zadanie trudne do wykonania przez władze lokalne, które nie mają często wpływu na decyzje biznesowe właścicieli kamienic i placów znajdujących się w centrach miast. Miasta, aby zatrzymać mieszkańców i przyciągać nowych, powinny dbać o własną przestrzeń, czynić ją otwartą i przyjazną dla ludzi. Musi ona być tak zarządzana, aby dawać szansę na uruchamianie w niej małych rodzinnych firm, zajmujących się gastronomią, wyrobem regionalnych produktów, świadczeniem innych usług dla ludności. W ten sposób przedsiębiorcze jednostki mają szansę na zorganizowanie dla siebie i swojej rodziny miejsca pracy i nie są skone do ucieczki z miasta.

Opolska strefa demograficzna, to produkt miejsca, który znajduje się obecnie w fazie przygotowywania. Włodarze województwa opolskiego, zaproponowali, że od 2014 roku będą wypłacali rodzicom przez pierwsze dwa lata 1600 złotych na każde nowonarodzone dziecko. Ten produkt ma przeciwdziałać niekorzystnej tendencji wyludniania się Opolszczyzny rozumianej jako region (*Mieszkania...*, 2013).

Samorządowe władze miast kierując się zasadą zaspokajania potrzeb mieszkańców, powinny przygotowywać dla nich produkty miejsca, ułatwiające im codzienne życie w mieście. Naprzeciw potrzebom mieszkańców wyszły władze kilku polskich miast, np. Wrocławia, Poznania, czy Warszawy, oferując mieszkańcom i osobom odwiedzającym miasto produkt miejsca w postaci roweru miejskiego. Rower miejski to alternatywny środek transportu, dla osób aktywnych, chcących dostosować środek komunikacji do swoich aktualnych potrzeb. Ten produkt miejsca został z dużym entuzjazmem przyjęty w miastach, które go zaoferowały. W ten sposób podnosi się atrakcyjność osadniczą jednostki terytorialnej. W miastach Europy zachodniej w rolę niezastąpionego roweru miejskiego wciela się coraz częściej, z powodu mody na nieposiadanie własnego samochodu, „miejskie auto”, czyli samochód do wynajęcia. Mieszkając w mieście nie trzeba już być posiadaczem samochodu. Wystarczy, gdy sprawnie działają wypożyczalnie samochodów, które w razie pojawienia się potrzeby szybkiego przemieszczania się, oferują „miejskie auto” (*Generacja...*, 2013).

Podsumowanie

Na migrację decydują się zazwyczaj najbardziej energiczni i kreatywni obywatele. Ta grupa osób nie jest związana, jak pokolenie ich rodziców, z małą ojczyzną. Do zatrzymania młodych ludzi w miastach niezbędny jest więc dobrze przygotowany produkt miejsca, powalający na zaspokojenie podstawowych i rozszerzonych potrzeb jednostki. Z tego powodu, z praktycznego punktu widzenia, bardzo ważna jest dobra oferta produktu miejsca skierowanego bezpośrednio do rodziny. Musi on zachęcać osoby zakładające rodziny do posiadania potomstwa i utwierdzać młodych mieszkańców miasta w przekonaniu, że dobrze wybrali miejsce do życia i rozwoju osobistego. Najważniejsze dla władz samorządowych zadanie to budowa więzi lokalnych i uzyskanie efektu utożsamiania się mieszkańców z miastem. Spełnienie tych warunków pozwala na zminimalizowanie niekorzystnych trendów demograficznych, które dotyczą współczesne polskie jednostki osadnicze. Z naukowego punktu widzenia zastosowanie do realizacji omawianego powyżej celu narzędzi marketingu terytorialnego jest niezbędne. Władze lokalne muszą zdiagnozować przyczyny zachodzących niekorzystnych zjawisk demograficznych, określić produkty miejsca, które zaintrygują stałych mieszkańców lub potencjalnych przyszłych mieszkańców i pozwolą na zahamowanie wspomnianych trendów.

Na wystawienie oceny skuteczności podejmowanych przez władze lokalne działań marketingowych w zakresie polityki prorodzinnej i polityki wsparcia osadnictwa w jednostkach terytorialnych, i w związku z tym wskazanie, które produkty miejsca są najlepiej „skrojone” do zaistniałej sytuacji jest jeszcze zbyt wcześnie. Prowadzenie polityki prorodzinnej na szczeblu lokalnym, podobnie zresztą jak na szczeblu ogólnokrajowym, to proces, którego skutki, pozytywne lub negatywne, odczuwać się będzie dopiero po kilku latach. Podkreślić jednak należy fakt, że samorządy szczebla gminy problem wyludniania się jednostek terytorialnych dostrzegają i starają się mu przeciwdziałać. Najbardziej powszechnym produktem oferowanym przez coraz większą grupę polskich gmin jest wprowadzanie tzw. karty rodziny wielodzietnej. Duża liczba samorządów podejmuje również działania celem wsparcia młodych ludzi chcących kupić swoje pierwsze mieszkanie. Wydaje się, że wskazany kierunek marketingu jednostek terytorialnych będzie rozwijał się dynamicznie, ponieważ praktyczny i naukowy punkt widzenia wskazuje, że samorządy lokalne nie mogą pozostawać bierne wobec omówionego problemu.

Literatura

1. Fukuyama F. (1997), *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Warszawa-Wrocław
2. *Generacja iPhone'a odstawia samochód* (2013), z Michałem Bemem rozmawia Adam Kompowski, *Gazeta Wyborcza* 28.7757
3. Glińska E., Florek M., Kowalewska A. (2009), *Wizerunek miasta od koncepcji do wdrożenia*, Warszawa
4. Grzegorzczak A., Kochaniec A. (red.), (2010), *Kreowanie wizerunku miast*, Warszawa
5. Kotler Ph, Lee N. (2006), *Marketing w sektorze publicznym. Mapa drogowa wyższej efektywności*, Warszawa
6. Krzysztofek K., Szczepański M. S. (2005), *Zrozumieć rozwój. Od społeczeństw tradycyjnych do informacyjnych*, Katowice
7. Kursa M., Tarnowska A., Szacki W. (2012), *Biedniej miasta*, *Gazeta Wyborcza* 23.7448
8. Lewińska A. (2013), *Mama się szkoli, a dziecko się bawi*, *Gazeta Wyborcza Bydgoszcz* 103.7833
9. Majer A. (2010), *Socjologia i przestrzeń miejska*, Warszawa
10. Markowski T. (1999), *Zarządzanie rozwojem miast*, Warszawa
11. *Mieszkanie z 70% dopłatą!* (2013), *Dziennik Gazeta Prawna* 21 marca
12. Miszczuk A., Żuk M., Żuk K. (2007), *Gospodarka samorządu terytorialnego*, Warszawa
13. *Nasze Maleństwa*, <http://www.bogatynia.pl>, [24.04.2013]
14. *Osiedlowe Kluby Mamy i Taty*, <http://www.gdansk.pl>, [25.04.2013]
15. Pasieczny J. (2008), *Profile gmin w Polsce – zarządzanie rozwojem i zmianami*, Warszawa
16. *Polacy uciekają z dużych miast*, <http://www.newsweek.pl/nie-istnieje?adres=%2Fxn-spoecznostwo-v5b4a%2Fpolacy-uciekaj%25C4%2585-z-du%25C5%25BCych-miast%2C9484611.html>, [24.04.2013]
17. *Poznań. Fakty i liczby* (2013), Newsletter II, <http://www.poznan.pl>, [24.04.2013]
18. *Program zdrowotny in vitro*, <http://www.czystochowa.pl>, [22.04.2013]
19. Przybytek J. (2011), *Czy wyludniająca się Katowice potrzebują imigrantów*, *Dziennik Zachodni* (28.02.2011), <http://www.dziennikzachodni.pl>, [24.04.2013]
20. Puzyna-Krupska J., *Polityka rodzinna na poziomie samorządu (Raporty)*, <http://www.obserwatoriumrodzinne.pl>, [25.04.2013]
21. *Rozwój gospodarczy Poznania na tle innych miast* (2013), Newsletter II, <http://www.poznan.pl>, [24.04.2013]
22. Smoleński P. (2011), *Żyrardów obiecany*, *Gazeta Wyborcza* 129.7252

23. Szepelska A. (2011), *Kapitał ludzki a rozwój regionalny*, Samorząd Terytorialny 12
24. Szromnik A. (2008), *Marketing terytorialny. Miasto i region na rynku*, Warszawa
25. Uchwała Nr 270/XVII/2011 Rady Miasta Częstochowy z dnia 29.1.2011 roku w sprawie przyjęcia „Miejskiego Programu Ochrony Zdrowia Psychicznego dla Miasta Częstochowy na lata 2011-2015”, <http://www.czestochowa.pl>, [24.04. 2013]
26. Uchwała Nr XL/597/VI/2012 Rady Miasta Poznania z dnia 6. 11.2012 roku w sprawie przyjęcia programu Poznań Pro Rodzina – promocja, rozwój i ochrona rodzin wielodzietnych w Poznaniu, <http://www.poznan.pl>, [24.04.2013]

Promotion of family as a product of place. New local products in territorial marketing of Polish territorial units

Abstract

The aim of this paper is to present, how Polish territorial units try to minimize the increasing problem of demographic crisis, by using the tools of territorial marketing. The local governments of depopulating districts undertake a number of promotional actions, by preparing the specific products of place, in order to encourage young people to remain in a particular territorial unit or to settle there permanently. On the basis of the empirical examples derived from the projects of promotion of Polish territorial units, in the paper the variety of the specific products of place has been presented.

Keywords

local government, promotion of family, demographic crisis, depopulation of cities, territorial marketing, product of place

Международная интеллектуальная миграция в экономике знаний

Margerita Bondar

Белорусский государственный экономический университет (Минск, Беларусь)

DOI: 10.12846/j.em.2013.02.04

Аннотация

Международная интеллектуальная миграция как явление сформировалась на позднем этапе развития международной трудовой миграции. Имеет она сложную структуру, идет процесс ее дифференциации по профессиональным признакам, уровню квалификации с выделением потоков обладателей интеллектуального капитала. Наряду с категорией международной интеллектуальной миграции правомерно использование категории «утечка умов», при которой вектор движения интеллектуального капитала является однонаправленным.

В статье представлен генезис международной трудовой и интеллектуальной миграции и указанные различия между международной интеллектуальной миграцией, трудовой миграцией и «утечкой умов».

Ключевые слова

экономика знаний, трудовая миграция, интеллектуальная миграция, «утечка умов»

Введение

В настоящее время экономический прогресс отдельных стран становится все более зависимым от мировых тенденций и закономерностей общественного развития. Формирование экономики знаний способствовало превращению человеческого капитала в главное условие социально - экономического развития общества: именно он обеспечивает совершенствование и оптимальное использование всех других факторов производства, без него остальные компоненты хозяйственной системы функционировать не могут. Одновременно происходят существенные изменения в самом человеческом

капитале. Общество становится не только во все большей степени заинтересованным, но и зависимым от уровня развития в нем интеллектуальной составляющей - образованности, знаний, умений, интеллектуальных способностей, возможности генерировать новые знания, навыков и опыта, инициативы и творчества, т.е. того, без чего немислим социально-экономический прогресс. Можно сказать, что общественное развитие в решающей мере определяется качествами человека как творческой личности - его внутренним потенциалом, не имевшим ранее такого решающего значения для развития общества в целом.

На данном этапе ни одно из государств не может добиться успеха, будучи изолированным от мирового сообщества, и сегодня практически все они вовлечены в процессы международной интеллектуальной миграции. Основные причины происходящих процессов заключаются в том, что в условиях научно-технической революции и интернационализации хозяйственной жизни наблюдается возрастание роли накопленного интеллектуального капитала в национальном экономическом развитии. Однако из-за различий в экономическом потенциале стран происходит миграция интеллектуального капитала в регионы наиболее эффективного его использования и, соответственно, наиболее высокой его оплаты с учетом степени отдачи от него. Не вызывает сомнения тот факт, что процессы международной интеллектуальной миграции могут как усиливать так и ослаблять экономическую мощь страны и способность ее продвижения по пути развития экономики знаний, при чем усиление ресурсного потенциала одной может происходить за счет его ослабления в другой.

В этих условиях усиливающаяся межстрановая конкуренция за интеллектуальный капитал, происходящая в рамках общего нарастания борьбы за ресурсы и особенно за знания и информацию, увеличивает степень интенсивности и вовлеченности в международную интеллектуальную миграцию всех стран мира.

1. Генезис международной трудовой и интеллектуальной миграции

Международная интеллектуальная миграция как явление сформировалась на позднем этапе развития международной трудовой миграции, что подтверждает ретроспектива периодизации данного явления:

- миграция древнего мира, связанная с наличием рабов в государствах;
- средневековая «военная» миграция, обусловленная многочисленными

войнами;

- «старая миграция» (конец XV века - 60-е гг. XIX в.), причиной которой послужили великие географические открытия и развитие капитализма в Европе;
- «новая миграция» (с 60-х гг. XIX в. до 40-х гг. XX в.) как следствие Гражданской войны в США (1861-1865 гг.), объединения Италии (1860-1870 гг.), крестьянской реформы в России (1861 г.);
- современный этап, начавшийся после второй мировой войны.

Отличительной чертой современного этапа международной трудовой миграции является вовлечение в нее сотен тысяч представителей интеллигенции. М.П. Стрепетова отмечает, что после второй мировой войны сложились три новых потока трудовой миграции: «утечка умов» - перемещения в Северную Америку высококвалифицированных специалистов и членов их семей; потоки беженцев в США из Венгрии (1956 г.) после подавления антикоммунистического восстания и из Вьетнама (1974-1975 гг.) после завершения в этом регионе войны; наплыв в Соединенные Штаты рабочей силы из Мексики, стран Карибского бассейна и Азии (Стрепетова, 1993).

Вместе с тем процесс «утечки умов» начался еще раньше, в период «новой миграции». Он был связан с принятием в 1930-е гг. американским Конгрессом специального постановления, суть которого сводилась к реализации политики «активного приглашения» в страну со всех континентов, независимо от национальности и расы, одаренной молодежи и научной элиты. Эта политика предусматривала создание особых условий, облегчающих адаптацию интеллектуальных мигрантов.

В основу данного и ряда других постановлений Конгресса об одаренных детях и научной элите были положены результаты фундаментальных исследований в области психологии, проведенных в XX в. (Rebelo, 1999). Основные из них заключаются в следующем: в любой национальной популяции количество людей, способных к формированию новых прорывных идей, весьма ограничено и не превышает 3-5% населения в целом; интеллектуальная элита общества формируется столетиями и тысячелетиями и является самовоспроизводящей и достаточно хрупкой системой; интеллектуал - особый, в какой-то степени искусственный тип личности. Для проявления личности именно в этом качестве требуются определенные условия, среди которых можно выделить:

- наличие интеллектуальных задатков на генетическом уровне, поскольку абсолютное большинство интеллектуалов - прямые

потомки столь же интеллектуальных родителей;

- максимально раннее, в возрасте 3-5 лет, погружение в интеллектуальную семейную или профессиональную среду определенной направленности, например, химия, физика, медицина;
- максимально раннее, до 5-7-летнего возраста, выявление преобладающих способностей и склонностей, которые имеют так называемые периоды «манifestации». Если способности в эти периоды не будут замечены и не получат дальнейшего развития, они могут быть потеряны навсегда;
- наличие талантливых учителей, так как погружение одаренного ребенка в обычную образовательную среду в большинстве случаев ведет к его усреднению и потере им таланта;
- отсутствие материальных и бытовых проблем, что, согласно исследованиям американских ученых, способствует раскрытию и развитию творческого потенциала неординарной личности.

Данные положения послужили основой для создания в США государственной системы по выявлению детей с «ранним умственным подъемом», который позволяет им опережать сверстников на протяжении всей последующей жизни. В связи с этим появился специальный термин «охотники за головами» (headhunters). Немаловажную роль в привлечении талантливых детей играет «Международная ассоциация по одаренным детям». В рамках системы такому ребенку предоставлялись существенные преференции, как в экономическом, так и в социальном планах.

Политика «активного приглашения» способствовала формированию центров притяжения интеллектуалов из разных регионов мира, усиливая экономические причины внешней миграции (из стран с низким уровнем доходов в страны, где этот показатель высок). Так, в XVIII - XIX вв. центрами притяжения рабочей силы стали Канада, США, Австралия, в течение XX в. в их число вошли нефтедобывающие и государства Тихоокеанского региона, а также Африка, Латинская Америка, Россия. Одним из самых значительных центров притяжения до сих пор остается Европа, но и из нее выезжает большое количество трудовых мигрантов. Так, только из Великобритании с 1847 по 1889 г. выехало на работу за рубеж более 5 млн. чел (Ковалевич, 2001). Несмотря на попытки Евросоюза превратить этот регион в неприступную для иммигрантов из третьих стран крепость, на его территорию ежегодно проникает до 2 млн. иностранцев, что превышает легальную миграцию в Соединенные Штаты Америки в несколько раз (Цапенко, 1999).

Процесс усиления миграции развивался наряду с процессами интеграции в Европейском союзе. Так, на первом этапе (с 1958 г.) были введены правила, согласно которым перемещение рабочей силы между странами-учредителями не ограничивалось; на втором этапе, связанном с формированием таможенного союза (с 1968 г.), у иммигрантов появилась возможность наниматься на работу в любой стране ЕС без специального разрешения. В результате дальнейший приток иностранцев обусловлен ростом третичного сектора экономики, глобализацией производства, реструктуризацией отраслей промышленности в направлении повышения их технологической составляющей, что повлекло за собой спрос на высококвалифицированных специалистов.

2. Теории трудовой миграции

Активизация миграционных процессов объективно обусловила выделение теорий трудовой миграции в рамках общих экономических, социальных, демографических подходов, формирующих понятийный аппарат, выясняющих причины и последствия развития этих процессов, определяющих формы и методы государственного воздействия на них с целью стимулирования или сдерживания.

В рамках социального подхода, выделяют:

- теория новой экономической миграции;
- теория социального капитала.

Социальный подход предполагает:

- во-первых, личностный социальный подход (комплекс социальных побудительных причин и их последствий на уровне мигранта), в рамках которого выделяется теория новой экономической миграции. Она фокусируется на микроуровне (уровне отдельной личности-мигранта), однако решение о миграции не индивидуализировано, так как значительное влияние на его принятие оказывают родственники (миграция становится стратегией всей семьи). Предлагаемые в рамках этой теории методы могут быть использованы при отсутствии налаженной системы страхования от безработицы: домохозяйства, отправляя одного члена семьи за границу, увеличивают тем самым число источников получения средств к существованию и одновременно страхуются от возможной потери работы кормильцем в стране происхождения. Данный

механизм относительно ограничен предположением о том, что миграция носит временный характер и ограничена сроком действия договора;

- во-вторых, генерирующий социальный подход с выделением высококвалифицированных кадров, интеллектуальной элиты, являющихся генераторами новых идей, в том числе в области миграционной активности.

Теория социального капитала, рассматривая трудовую миграцию, акцентирует внимание на понятии «миграционных сетей» как комплекса межличностных связей, возникающих между мигрантами и немигрантами в странах-донорах и странах-реципиентах. Р. Патнэм, один из авторов данной концепции, дает определение социального капитала: «По аналогии с физическим и человеческим капиталом, воплощенным в орудиях труда и обучения, которые повышают индивидуальную производительность, социальный капитал имеет отношение к таким элементам общественной организации, как социальные сети, социальные нормы и доверие (networks, norms and trust), создающим условия для координации и кооперации ради взаимной выгоды» (Патнэм, 1995). Усиление действия сетей происходит в результате того, что предыдущие акты миграции порождают новые, при этом немаловажную роль играет эффект подражания, т.е. стремление сравняться с теми, у кого есть работник за рубежом, доходы которого позволяют качественно улучшить уровень жизни (Delechat, 2001).

Международная трудовая миграция изучается также при помощи демографического подхода, связывающего миграционные процессы с естественным приростом населения и с процессами модернизации. Так, в странах с высоким приростом населения наблюдается большой отток трудовых мигрантов.

Таким образом, рассмотренные выше теории не противоречат, а дополняют друг друга с точки зрения методов и целей изучения международной трудовой миграции. В конечном счете в каждой из них объектом миграции, обусловленной различными факторами, является человеческий капитал.

Ведущие идеи социального подхода заложены в теории новой экономической миграции, делающей акцент на влиянии семейных межличностных отношений на принятие решения о движении человеческого капитала, а также в теории социального капитала - на комплекс межличностных связей в системе «миграционных сетей». Демографический

подход основывается на естественном изменении количества носителей человеческого капитала.

Описанные выше подходы достаточно широко охватывают миграционные процессы, причем практически каждый из них находит свое эмпирическое подтверждение в системе мировой экономики. Вместе с тем активизация международной трудовой миграции предопределяет их дальнейшую разработку и уточнение.

Таким образом, с точки зрения объекта исследования анализ данных теорий сконцентрирован на объяснении ими процессов движения человеческого капитала.

3. Сущность и функции международной интеллектуальной миграции

В условиях превращения науки в важнейшую производительную силу, существенно возрастает роль человеческого капитала, который, по мнению Т. Стоуньера, является важнейшим ресурсом постиндустриального общества (Стоуньер, 1986). При этом его роль в процессе экономического развития неоднозначна. Он может иметь значение, как фактора производства, так и источника знаний. Работники, получившие определенные навыки в результате образования и приобретения опыта, могут считаться носителями фактора «труд». Накопленный ими человеческий капитал является источником знаний и инноваций и становится движущей силой экономического роста. На формирование человеческого капитала большое влияние оказывают новые источники информации - глобальные информационные сети (Иванов, 2004). По мере их расширения создается глобальное информационное поле, генерирующее знания, т.е. происходит формирование общемирового рынка высококвалифицированных специалистов и ученых и, как следствие, - миграция интеллектуального капитала.

История развития человечества - это постоянный процесс миграции носителей самых передовых научных знаний через различные, в том числе этнические и национальные, границы, причем в современном мире происходит активизация этого процесса. Так, если в 1965-1990 гг. общее число международных мигрантов, по данным ООН, возросло с 75 до 120 млн. чел., то в 2009 г. оно достигло уже 214 млн. Доля мигрантов в общей численности населения планеты в 2009 г. увеличилась и составила 4% (Доклад..., 2009). Представляется, что данные перемещения осуществляются

в форме международной миграции человеческого капитала, хотя значительное число исследователей рассматривают это движение по-прежнему в рамках международной миграции рабочей силы.

Характер международной трудовой миграция в экономике знаний в XXI в. существенно меняется, в связи с усилением в ней интеллектуальной компоненты. Прежде всего, это связано с тем, что знания становятся объектом и фактором конкуренции и хозяйствующие субъекты все чаще строят системы мониторинга и управления данным ресурсом. Настоящим капиталом развитой экономики, по мнению американского ученого П. Дракера, являются знания, а работники интеллектуального труда превратились в группу, определяющую ценности и нормы общества (Ушкалов и Малаха, 1999). При этом на современном этапе развития общества работник становится интересен не как носитель способности к малоквалифицированному, монотонному труду, а как обладатель уникальных интеллектуальных способностей, являющихся результатом обучения и творческого поиска (Бондарь и Корнеев, 2006).

Международная интеллектуальная миграция имеет сложную структуру, идет процесс ее дифференциации по профессиональным признакам, уровню квалификации с выделением потоков обладателей интеллектуального капитала. С данных позиций правомерно выделение категории «международная интеллектуальная миграция» как формы движения интеллектуального капитала. Увеличение ее объемов и интенсивности является сегодня одной из особенностей миграционных трудовых потоков. Нарастанию международной интеллектуальной миграции способствует развитие современной системы транспорта и связи, разветвленная информационная инфраструктура, трансграничный характер социально-экономических процессов, возросшее число межправительственных и общественных организаций, фондов различного профиля, интенсификацией научных обменов и т.д. В нее оказываются втянутыми все большее количество как высокоразвитых, так и развивающихся стран. Причем донорами в основном являются развивающиеся, а реципиентами - развитые государства мира. Перед учеными и специалистами открываются широкие возможности участия в международных мероприятиях, долго-, средне- и краткосрочных командировках, различных курсах без изменения гражданства и места работы в стране постоянного проживания.

Вместе с тем в экономической литературе наряду с категорией «международная интеллектуальная миграция» употребляется «утечка умов». Зачастую они используются как синонимы, при том, что миграция

представляет собой единство эмиграционных и иммиграционных процессов, а «утечка умов» - односторонний процесс, эмиграцию. Представляется целесообразным разграничить категории международной интеллектуальной миграции, внешней и внутренней «утечки умов» и выявить различия между ними.

При анализе интеллектуальной миграции исследователи используют такие формулировки, как, например, «обмен знаниями и опытом» (brain exchange), «приток умов» (brain gain), «растрата умов» (brain waste), «внутренняя утечка умов» (internal brain drain), «циркуляция умов» (brain circulation), а также различные аспекты интеллектуальной миграции: с количественной точки зрения (сколько, когда, куда и откуда убыло/прибыло ученых); с качественной (мотивация убытия/прибытия, психологическая адаптация уехавших и остающихся); с точки зрения влияния на процесс определенных факторов (государственная научная политика, новые формы организации и финансирования исследований) и др. (Biggin и Kouzminov, 1994). Соответственно, все эти формулировки ложатся в основу трех основных концептуальных подходов к определению категории «международная интеллектуальная миграция» (OECD, 2008):

- обмен знаниями и опытом (brain exchange), включающий «приток умов» (brain gain) и «утечку умов» (brain drain). В рамках этой концепции интеллектуальная миграция рассматривается, прежде всего, как закономерное движение интеллектуального капитала на международном рынке труда, как фактор глобального социально-экономического развития;
- растрата умов (brain waste). В рамках данной концепции интеллектуальная миграция представлена как потери совокупной высококвалифицированной рабочей силы для страны-донора. В результате в ней снижаются уровень жизни и потенциальные способности к саморазвитию, ослабляются конкурентные позиции на МРТ и ухудшаются возможности социально-экономического прогресса. Анализ интеллектуальной миграции при таком подходе ведется в рамках так называемого «треугольника», т.е. исследуется влияние этого процесса на страну эмиграции, страну иммиграции и мировое сообщество в целом. Это позволило разработать модели потерь и модели выгод взаимнообменными высококвалифицированными интеллектуальными кадрами, которые строятся для макро- и микроуровней. Можно выделить также модели глобального макроуровня - уровня отдельных крупных регионов, например Юго-

Восточной Азии, Европы, Латинской Америки, отражающие ведущую роль транснациональных корпораций в процессе «утечки умов»; модели микроуровня - уровня не только стран, но и отдельных регионов последних (внутренняя «утечка умов» - internal brain drain);

- циркуляция умов (brain circulation), в которой выделен цикл «движение за границу на учебу - получение профессии - возвращение домой». По мнению авторов концепции, такая форма миграции будет получать все большее распространение. Представляется, что такой подход небезоснователен, поскольку глобализация сопровождается формированием единого общемирового или, по крайней мере, регионального (ЕС, США, Канада и др.), образовательного, информационного (Интернет) и трудового (МОТ) пространства (Salt, 1997).

Анализируя вышеперечисленные подходы, можно сделать вывод о том, что каждый из них дополняет друг друга, но не раскрывает сущности явления полностью.

Сущность международной интеллектуальной миграции заключается в прямом и обратном перемещении (реальном или виртуальном) индивидов с целью поиска нового места приложения своего интеллектуального труда с учетом имеющейся профессионально-квалификационной подготовки, уровня образования и физиологических особенностей, т.е. накопленного личного интеллектуального капитала. Мигранты осуществляют обмен опытом и знаниями и получают доход, к которому можно причислить и возросший интеллектуальный капитал. Сущность международной интеллектуальной миграции наиболее полно проявляется в ее функциях. Важнейшей из них является стоимостно-учетная, которая непосредственно определяет стоимость рабочей силы на том или ином сегменте мирового рынка труда в зависимости от уровня квалификации.

Распределительно-перераспределительная, обеспечивающая распределение между странами потоков высококвалифицированных специалистов, осуществляющих поиск наиболее достойной оплаты, косвенно влияя и на перераспределение денежных потоков между странами и домохозяйствами.

Производственная, которая обеспечивает приращение интеллектуального капитала при межгосударственном обмене студентами и международном научном сотрудничестве. Это связано с повышением квалификации, получением опыта, изучением традиций.

Стимулирующая функция побуждает работников к получению более высокого образования, накоплению интеллектуального капитала, что позволяет им занять высокооплачиваемые рабочие места.

Санитрующая функция реализуется через установление барьеров на пути проникновения неконкурентоспособных на рынке стран-реципиентов специалистов.

Информационная функция, проявляясь через цену на мировом рынке труда, обеспечивает передачу и получение информации о потребностях в высококвалифицированных кадрах на различных сегментах МРТ.

Субъектами международной интеллектуальной миграции являются все те, кто вступает в отношения по поводу межстранового движения интеллектуального капитала:

- «интеллектуалы»;
- корпорации;
- государство;
- общественные организации;
- международные организации.

Необходимо отметить, что условия международной интеллектуальной миграции значительно отличаются от тех, которые присущи перемещению внутри страны. Основными ее условиями можно назвать: национальную обособленность, силу национального суверенитета, степень интегрированности страны в региональные и общемировые группировки. Важными регуляторами миграционных процессов выступают состояние международного и национального рынков труда, соотношение спроса и предложения в разрезе профессий и квалификации.

4. Международная интеллектуальная миграция а «утечка умов»

Наряду с категорией международной интеллектуальной миграции правомерно использование категории «утечка умов», при которой вектор движения интеллектуального капитала является однонаправленным: от страны-донора к стране-реципиенту. Термин «утечка умов» впервые был озвучен в докладе Британского королевского общества в 1962 г. в связи с эмиграцией английских ученых и инженерно-технических работников в США. Позднее он широко использовался при изучении социальных и психологических причин эмиграции высококвалифицированных

специалистов из развивающихся и постсоциалистических стран в развитые государства мира (Ушкалов и Малаха, 1999).

Необходимо отметить, что в зависимости от целей и объекта исследования «утечка умов» может трактоваться в широком смысле как выезд из страны специалистов, занимающихся квалифицированным, интеллектуальным или творческим трудом, а также потенциальных специалистов (студентов и стажеров) и узком - как одна из составляющих международной интеллектуальной миграции (поток научных и преподавательских кадров высшей и высокой квалификации, т.е. работников, реально или потенциально занятых научными исследованиями и разработками, а также обслуживанием этой отрасли). Существует мнение о том, что «утечка умов» включает и работу по контрактам тренеров, спортсменов, артистов, лиц других творческих специальностей высшей и высокой квалификации, не связанных по роду своей деятельности с наукой как таковой (Фаминский, 2004).

На взгляд автора, данная точка зрения наиболее полно охватывает категорию «утечка умов», так как включает в себя большее количество носителей интеллектуального капитала.

Вместе с тем имеет место разграничение внешней и внутренней «утечки умов». Последняя, по утверждениям ряда экспертов, представляет собой «перелив» интеллектуального потенциала в ненаучные сферы деятельности (Красинец и Тюрюканова, 1999).

В научной литературе «утечка умов» рассматривается исходя из уровня квалификации, уровня жизни и оплаты труда, а также степени востребованности специалистов в стране проживания и за границей.

Российским экономистом В.В. Виноградовым «утечка умов», исходя из уровня квалификации, трактуется как международная миграция высококвалифицированных кадров (ученых, редких специалистов, иногда - «звезд» искусства, спорта) (Кожевников и Дедова, 1998), а такими учеными, как С.Ф. Сутырин, В.Н. Харламова, - как миграция рабочей силы высшей квалификации (ученых и инженерно-технических специалистов самого высокого уровня), (Сутырина и Харламовой, 1996).

В энциклопедии «Britannica» в основу толкования данного термина положен уровень жизни и оплаты труда: «эмиграция образованных или квалифицированных людей из одной страны, экономического сектора или сферы в другие, обычно из-за лучшей оплаты или жизненных условий» (Mahgroum, 1998). На взгляд автора, приведенное определение более полно, чем предыдущие, выявляет сущность процесса, однако оно не содержит

в себе понятия виртуального перемещения интеллектуального капитала посредством сети Интернет.

С учетом степени востребованности специалистов «утечка умов» рассматривается как отъезд, эмиграция, выезд за границу на постоянную работу высококвалифицированных кадров, не находящих применения своим способностям и не востребованных в стране проживания. Однако в данной формулировке отсутствует понятие внутренней «утечки умов», которая, на взгляд автора, является одной из форм миграционного поведения, связанной с решением специалистов высокой квалификации перейти из одного экономического сектора (сферы) страны в другой, обычно из-за более высокой оплаты труда или возможности самореализоваться.

Итак, внешняя «утечка умов» - это одна из форм миграционного поведения, связанная с решением представителей высококвалифицированного умственного труда мигрировать из одной страны в другую и остаться в ней. В отличие от международной интеллектуальной миграции внешняя «утечка умов» является односторонним процессом оттока, реального или виртуального, работника интеллектуального труда из страны-донора, что грозит последней невосполнимыми потерями. Она обусловлена неудовлетворенностью личности заработками и (или) возможностями творческого самовыражения и ожиданиями их достижения в другом месте (рис. 1).



Рис. 1. Миграционные составляющие по векторам движения человеческого и интеллектуального капитала

Источник: разработка автора.

Таким образом, составляющими международной трудовой миграции как формы движения человеческого капитала являются интеллектуальная миграция и «утечка умов», в рамках которых функционирует интеллектуальный капитал.

Международная интеллектуальная миграция имеет разнообразные формы проявления, которые в ходе развития мировой экономики видоизменяются. Представляется целесообразным классифицировать международную интеллектуальную миграцию по критериям перемещения интеллектуального капитала (факт пересечения границы) и субъекты, его носители. Они позволяют выделить наряду с известными новые формы, обусловленные развитием реального и виртуального перемещения, среди которых теневая интеллектуальная миграция и ИТ-аутсорсинг (таб.1).

Таблица 1. Классификация новых форм интеллектуальной миграции

Критерий	Форма интеллектуальной миграции	Субъект интеллектуальной миграции
Реальное перемещение интеллектуального капитала	Миграция руководителей ТНК	Высококвалифицированные менеджеры
	Приток молодежи на учебу в вузы	Интеллектуалы, потенциальные специалисты
	Трансграничная миграция на основе контрактов	Высококвалифицированные специалисты умственного труда
Реальное, но скрытое перемещение интеллектуального капитала	Теневая интеллектуальная миграция	Высококвалифицированные специалисты умственного труда
Виртуальное перемещение интеллектуального капитала	ИТ-аутсорсинг	Высококвалифицированные ИТ-специалисты

Источник: разработка автора.

Определенный научный и практический интерес имеют характеристики данных форм. Так, миграция руководителей ТНК на срок от одного до трех лет удовлетворяет потребности в специфических профессиях и уровне квалификации менеджеров, периодически возникающих на национальных сегментах международного рынка труда развитых стран. Необходимо отметить ежегодное увеличение въезда высококвалифицированных специалистов. Так, уже в 2007 г. по рабочим визам в США въехало около 500 тыс. специалистов, в том числе одна треть высококвалифицированных. За 1987-2007 гг. занятость в филиалах американских ТНК выросла почти на

5 млн. чел. При этом, заработная плата американского работника, занятого в филиале ТНК была почти на 25% выше, чем в среднем по экономике (Супян, 2008).

Согласно данным статистики, в страны иммиграции перемещается большое количество управляющих ТНК, что связано с притоком капитала в форме прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Наблюдается также тенденция параллельного и взаимосвязанного движения финансового и интеллектуального капиталов. До недавнего времени миграционные потоки специалистов из «периферийных» стран были невелики, однако в конце 1990-х гг. ситуация изменилась. Как следствие активной политики управления в корпорациях большинства ведущих государств мира увеличился приток в них высококвалифицированных кадров из стран Азии, среди которых главными донорами выступали Китай, Филиппины, Индия, Малайзия, Пакистан (Okolski, 2003).

Резюме

В настоящее время получили распространение и такие новые формы интеллектуальной миграции, как трансмиграция, или миграция по контрактам и индивидуальному предложению услуг зарубежным фирмам. Ее суть состоит в перемещении за границу рабочей силы без перемещения домашнего хозяйства и одновременном функционировании этих специалистов в стране происхождения и стране трудовой занятости. Такая форма, как правило, применяется на площади одного конкретного полюса миграции, например, между Мексикой и США, государствами ЦВЕ и ЕС, странами Юго-Восточной Азии и Японией, странами СНГ.

Одной из наиболее опасных форм дальнейшей «утечки умов» является теневая интеллектуальная миграция. Она связана с реальным выездом высококлассных специалистов за пределы своей страны без уведомления органов статистического учета миграции. При благоприятных условиях, сложившихся за границей, потенциальный мигрант становится эмигрантом.

В результате дерегуляции и либерализации мирового хозяйства, связанных с глобализацией и повсеместным проникновением глобальной сети Интернет, набирает силу такое проявление интеллектуальной миграции, как ИТ-аутсорсинг, или выполнение конкретного задания иностранной фирмы на контрактной основе специалистом, который не покидает своего места жительства. Результаты работы отсылаются по Интернету. В случае

нелегального ИТ-аутсорсинга государственная казна не пополняется налогами от проданного интеллектуального продукта, а интеллектуальная миграция превращается в электронную «утечку умов». Реализация данной формы интеллектуальной миграции призвана, с одной стороны, сдерживать процесс внешней миграции национальных научных кадров, сохранить для них рабочие места на родине, а с другой - снизить затраты на создание рабочих мест для ученых-эмигрантов в стране-реципиенте, сэкономить на заработной плате, сохранив при этом права на результаты исследований за контрактодателем. В определенной степени это взаимоувязывает интересы обоих государств, при условии легальности.

Представляется, что ИТ-аутсорсинг - наиболее приемлемая форма интеллектуальной миграции, во-первых, потому что специалисты продолжают заниматься своим профессиональным делом и не происходит их деквалификация; во-вторых, снижается напряженность на рынке высококвалифицированного труда; в-третьих, оставаясь в своей стране, эти люди не выпадают из привычной социально-экономической среды; в-четвертых, в случае легального аутсорсинга они пополняют бюджет, платя налоги на родине. В качестве отрицательного следует отметить тот момент, что страна-донор зачастую полностью теряет права на результаты НИОКР и вынуждена покупать данный интеллектуальный продукт практически на тех же условиях, как если бы он был создан за границей.

Литература

1. Biggin S., Kouzminov V.A. (1994), *Brain drain issues in Europe: cases of Russia and Ukraine*, Venice, UNESCO
2. Бондарь А.В., Корнеевец И.В. (2006), *Человеческий капитал - ключевой ресурс постиндустриального общества*, Весн. Беларус. дзярж. экан. ун-та (1)
3. Delechat C. (2001), *International migration dynamics: the Role of experience and social networks*, Labor 15 (3)
4. *Доклад о развитии человека (2009), Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие. Программа развития ООН, Весь Мир, Москва*
5. Иванов Н.П. (2004), *Человеческий капитал и глобализация*, Мировая экономика и междунар. отношения 9
6. Ковалевич Н. (2001), *Миграционные процессы в Западной Европе и их роль в формировании регионального рынка труда*, Экономика. Финансы. Управление 8

7. Кожевников Р., Дедова И. (1998), *Государственная инновационная политика и ее финансовое обеспечение*, *Вопр. экономики* 12
8. Красинец Е.С., Тюрюканова Е.В. (1999), *Интеллектуальная миграция*, *Экономист* 3
9. Патнэм Р. (1995), *Прцветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь*, *Междунар. экономика и междунар. отношения* 4
10. Mahroum S. (1998), *Europe and challenge of the brain drain*, *The IPTS Reports* 29
11. OECD (2008), *Trends in international migration*, Paris
12. Okolski M. (2003), *Migracje a globalizacja*, *Bank i Kredyt* 6
13. Rebelo S.T. (1999), *Long run analysis & long run growth*, *J. of Polit. Economy* 99
14. Salt J. (1997), *International movements of the highly skilled*, OECD, Paris
15. Стоуньер Т. (1986), *Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики*, *Новая технократическая волна на Западе: сб. ст.: переводы*, *Акад. наук СССР*, 1986
16. Стрепетова М.П. (1993), *Утечка умов - проблемы миграции России*, *Проблемы прогнозирования* 3
17. Супян В.Б. (2008), *США в мировой экономике в начале XXI века*, *США - Канада: экономика, политика, культура* 1
18. Сутырина Ф., Харламовой В.Н. (1996), *Международные экономические отношения: учеб. пособие*, *Изд-во С.-Петербур. ун-та*
19. Ушкалов И.Г., Малаха И.А. (1999), *«Утечка умов» - масштабы, причины, последствия*, *Эдиториал УРСС*
20. Фаминский И.П., (ред.), (2004), *Международные экономические отношения: учебник*, *Экономистъ*
21. Цапенко И. (1999), *Социально-политические последствия международной миграции населения*, *Междунар. экономика и междунар. отношения* 3

International intellectual migration in the knowledge economy

Abstract

International intellectual migration as a phenomenon emerged at a late stage of the development of international labour migration. It has a complex structure. It is a process of differentiation on professional grounds, skill level with the release of the holders of intellectual capital flows. Along with the category of international intellectual migration

lawful use of the category "brain drain" in which a motion vector of intellectual capital is unidirectional. The paper presents the genesis of international labour and intellectual migration and the differences between international intellectual migration, labour migration and the "brain drain".

Keywords

knowledge economy, labour migration, intellectual migration, "brain drain"

Wykorzystanie metod wygładzania wykładniczego do prognozowania kursu sprzedaży EUR

Katarzyna Halicka

Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Informatyki Gospodarczej i Logistyki,
e-mail: k.halicka@pb.edu.pl

Cezary Winkowski

Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Informatyki Gospodarczej i Logistyki,
e-mail: cezarywinkowski@gmail.com

DOI: 10.12846/j.em.2013.02.05

Streszczenie

W artykule przedstawiono wykorzystanie metod wygładzania wykładniczego do prognozowania kursu sprzedaży EUR. Modele prognostyczne zbudowano opierając się na danych rzeczywistych od stycznia 2010 do kwietnia 2013 roku, pochodzących ze strony internetowej Narodowego Banku Polskiego. Istotnym założeniem przeprowadzonego badania było wykorzystanie jak najprostszych metod wygładzania wykładniczego. Kolejnym ważnym elementem badania było przeprowadzenie analizy porównawczej jakości otrzymanych prognoz. Do ich oceny wykorzystano siedem miar opisu statystycznego, takich jak błąd średni, błąd średni bezwzględny, maksymalny błąd bezwzględny, pierwiastek z błędu średniego kwadratowego, średni bezwzględny błąd procentowy, mediana bezwzględnego błędu procentowego oraz maksymalny błąd procentowy.

Słowa kluczowe

prognoza kursu walut, metody wygładzania wykładniczego, jakość prognozy

Wstęp

W dzisiejszych czasach prognozowanie, które jest przewidywaniem nadchodzących zdarzeń, ma bardzo duże znaczenie. Dzięki temu można zmniejszyć ryzyko

podejmowanych decyzji związanych z przyszłością (Dittmann, 2004). Należy jednak pamiętać, że każda prognoza jest obarczona niedokładnością. Prognoza umożliwia więc zazwyczaj pokazanie drogi i kierunku w jakim należy podążać, niż udziela gotowych odpowiedzi na zadane problemy (Zeliaś, 1997).

EUR jest jedną z głównych walut świata. Odgrywa istotną rolę nie tylko w obrębie strefy euro, ale również na arenie międzynarodowej. Gospodarka strefy euro jest drugą co do wielkości po Stanach Zjednoczonych. Prognozowanie kursu tej waluty jest niezbędne między innymi z uwagi na fakt, że jest ona coraz częściej używana do emitowania pożyczek państwowych i prywatnych na całym świecie, jest drugą najczęściej wymienianą walutą na rynkach walutowych, a także jest często używaną walutą w przypadku faktur i płatności w handlu międzynarodowym. Zatem prognozowanie kursu EUR jest przydatne takim podmiotom, jak organy państwowe, przedsiębiorstwa, a także osoby indywidualne¹. Zasadniczym celem badania przeprowadzonego w ramach niniejszego artykułu było wyznaczenie prognozy średniego miesięcznego kursu sprzedaży EUR liczonego w polskich złotych na maj 2013 roku. Celem dodatkowym było przeprowadzenie analizy porównawczej jakości otrzymanych prognoz.

Budowa prognozy sprzedaży EUR i innych rodzajów prognoz jest procesem wieloetapowym. Przebiega według pewnego, ogólnego schematu postępowania prognostycznego. Jeden z początkowych etapów prognozowania polega na zgromadzeniu właściwych danych. Zgromadzone dane są poddawane wstępnej analizie. Dalej sprawdzana jest jednorodność danych. Przeprowadzona procedura badawcza ma na celu określenie, czy wszystkie zgromadzone dane tworzą jednorodną strukturę, czy nie ma wartości nietypowych. Jednym z ważniejszych etapów konstrukcji prognozy jest wybór metody prognozowania. Na tym etapie prognozowania często jest wybieranych kilka zbliżonych metod. Do prognozowania sprzedaży kursu EUR stosuje się zarówno metody ilościowe, jak i heurystyczne. Zastosowanie konkretnych metod wynika ze specyfiki rynku i przyjętych przesłanek prognostycznych. Podstawowym kryterium, które brane jest pod uwagę przy wyborze metody, jest oczekiwana trafność prognozy, koszt jej opracowania i wdrożenia oraz łatwość zastosowania. Kolejny etap prognozowania polega na wyznaczeniu prognozy. Odbywa się to zgodnie ze schematem określonym w wybranej metodzie. Końcowym etapem procesu prognostycznego jest ocena prognozy i jej weryfikacja. Dokonując oceny prognozy można skorzystać z mierników specyficznych dla dziedziny zastosowań i mierników uniwersalnych. Pierwszą grupę mierników stanowią miary ściśle dostosowane do specyfiki dziedziny, na potrzeby której konstruowano prognozę.

¹Komisja Europejska, http://ec.europa.eu/economy_finance/euro/world/index_pl.htm, [19.05.2013].

Zdecydowanie częściej wykorzystuje się następujące miary opisu statystycznego (Chodakowska, Halicka, Kononiuk, Nazarko, 2005; Nazarko, 2005):

- ME (*Mean Error*) – błąd średni,
- MAE (*Mean Absolute Error*) – błąd średni bezwzględny,
- maxAE (*Maximum Absolute Error*) – maksymalny błąd bezwzględny,
- RMSE (*Root Mean Square Error*) – pierwiastek ze błędu średniego kwadratowego,
- MAPE (*Mean Absolute Percentage Error*) – średni bezwzględny błąd procentowy,
- MdAPE (*Median Absolute Percentage Error*) – mediana bezwzględnego błędu procentowego,
- maxAPE (*Maximum Absolute Percentage Error*) – maksymalny błąd procentowy.

W niniejszym artykule początkowo przeanalizowano zebrane dane oraz wybrano odpowiednie metody prognostyczne. Dalej wyznaczono prognozę kursu sprzedaży EUR i wykorzystując wyżej wymienione miary opisu statystycznego przeprowadzono ocenę trafności wyznaczonych prognoz.

1. Przegląd literatury

Dokonując przeglądu literatury zauważono, że metody wygładzania wykładniczego są narzędziem stosowanym w prognozowaniu wielu wskaźników makroekonomicznych. Istotną ich zaletą jest prostota, względnie prosty algorytm stosowania oraz łatwość zrozumienia i interpretacji wyników. Można stwierdzić, że metody wygładzania wykładniczego są użytecznym narzędziem prognostycznym. Przy ich użyciu prognozowano popyt i podaż (Sabir, Tahir 2012). Wykorzystano je również do prognozowania wartości Warszawskiego Indeksu Giełdowego (Tarapata, 2000). Metody te są stosowane również w publikacjach dotyczących tematyki prognozowania kursu walut. W swoim artykule wykorzystali je przykładowo Maniatis i Paraschos. Poza tym Akincilar, Temiz i Şahin do prognozowania kursów walutowych zastosowali metody wygładzania wykładniczego takie, jak model prosty, model Holta oraz model Holta-Wintersa. Ponadto, autorzy wykorzystali również model ARIMA. Model Holta-Wintersa okazał się być najlepszy wśród zastosowanych modeli. Głównym wnioskiem autorów jest stwierdzenie, że metoda Holta-Wintersa jest równie skuteczna jak powszechnie stosowane modele VAR, ARCH i GARCH w prognozowaniu gospodarczym. Również Fät i Dezi w swoim artykule prognozowały kursy walut przy zastosowaniu metod wygładzania wykładnicze-

go i modelu ARIMA. Po czym dokonując analizy porównawczej wykorzystanych technik stwierdziły, że w niektórych przypadkach modele wygładzania wykładniczego przewyższają modele ARIMA, ze względu na szybkość adaptacji do najmniejszych zmian w warunkach rynkowych.

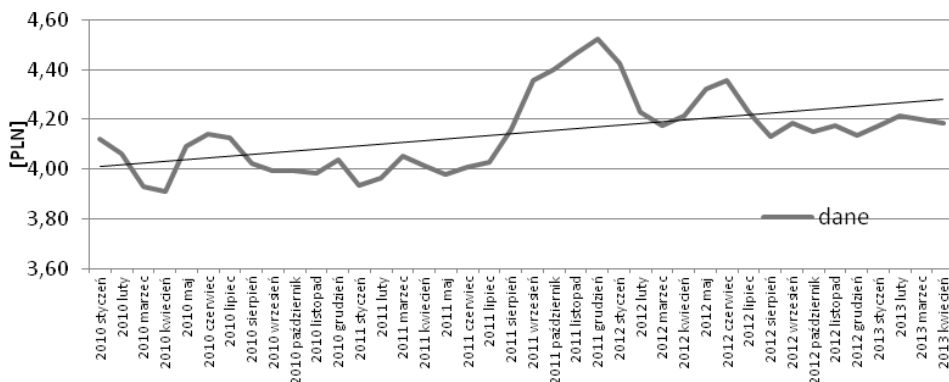
Należy jednak podkreślić, że w literaturze do oceny jakości prognoz wykorzystywano podstawowe statystyki takie jak MAE, RMSE, MAPE (Bratu, 2012). Zasadne zatem wydaje się wykorzystanie do prognozowania kursu EUR prostych metod wygładzania wykładniczego, a następnie dokonanie szczegółowej analizy porównawczej otrzymanych prognoz.

2. Metoda badań

Zadanie prognostyczne polegało na zbudowaniu modelu prognostycznego, dzięki któremu będzie można wyznaczyć kurs sprzedaży EUR, liczonego w PLN, na maj 2013 roku.

Początkowo przeanalizowano zebrane dane historyczne. Analizując średni miesięczny kurs EUR w okresie objętym niniejszym badaniem, czyli od stycznia 2010 do kwietnia 2013 roku, zauważono, że PLN osłabiał się w stosunku do EUR (Narodowy Bank Polski, 2013). Pomiędzy majem a grudniem 2011 roku zaszła deprecjacja realnego efektywnego kursu złotego do 13%, gdzie w grudniu uzyskała najniższy poziom od marca 2009 roku (Ministerstwo Finansów, 2013). Średni miesięczny kurs sprzedaży EUR wynosił wówczas 4,52 PLN.

Dokonując dekompozycji zgromadzonych danych, zauważono składową systematyczną w postaci niewielkiego trendu oraz składową losową w postaci niewielkich wahań przypadkowych. Graficzna interpretacja analizowanego szeregu czasowego została zaprezentowana na rysunku 1.



Rys. 1. Dekompozycja szeregu czasowego

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Narodowy Bank Polski, http://nbp.pl/home.aspx?f=/kursy/kursy_archiwum.html, [14.05.2013].

Ze względu na charakter występujących składowych do prognozowania wykorzystano metody wygładzania wykładniczego. Dwie pierwsze użyte metody to: model adaptacyjnego wygładzania wykładniczego oraz model liniowy Holta. Zdecydowano się na nie ze względu na to, że są one odpowiednie do tego typu danych. Otrzymane prognozy porównano z jedną z najprostszymi oraz najmniej kosztownych metod, tzn. ze zmodyfikowaną metodą naiwną trendu.

3. Wyniki badań

W niniejszym badaniu do prognozowania zostały użyte klasyczne metody wygładzania wykładniczego, które generują najmniejsze koszty i są stosunkowo szybkie i proste do wykorzystania.

Wygładzanie wykładnicze jest prostą techniką stosowaną w celu wygładzenia szeregu czasowego prognozy, bez konieczności budowy modelu parametrycznego. Wygładzanie wykładnicze ma rekurencyjny charakter, co oznacza, że prognozy są uaktualniane dla każdej nowej przychodzącej obserwacji (Gelper i in., 2010). Metody wygładzania wykładniczego polegają na wygładzaniu szeregu czasowego za pomocą średniej ważonej z wagami określonymi w sposób wykładniczy (Nazarcko, 2004).

Pierwszą metodą zastosowaną do prognozowania kursu sprzedaży EUR, był model adaptacyjnego wygładzania wykładniczego. Może być on wykorzystywany

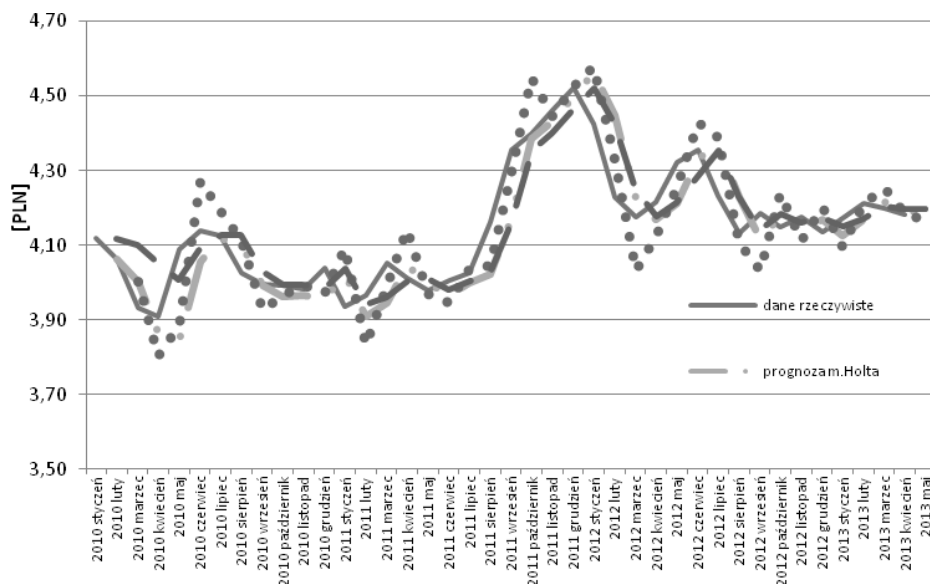
do konstrukcji prognoz, gdy w szeregu czasowym występują zmiany poziomu zmiennej lub niewielka tendencja rozwojowa oraz składowa losowa w postaci niewielkich wahań przypadkowych (Nazarko, 2004).

Kolejną z wykorzystanych metod wygładzania wykładniczego był model liniowy Holta. Model Holta posiada większe możliwości niż model adaptacyjny. Może być on używany do budowania prognozy krótkookresowej na m kroków w przód. Jednak należy pamiętać, że im większy jest horyzont czasowy tym większy jest wzrost niepewności (Nazarko, 2004). Liniowy model Holta umożliwia prognozowanie szeregów czasowych, w których składowa systematyczna występuje w postaci trendu liniowego, a składowa losowa ma postać niewielkich wahań przypadkowych.

Ostatnią ze stosowanych metod był zmodyfikowany model metody naiwnej. Zmodyfikowany model metody naiwnej dla szeregu czasowego z trendem ma podobne przesłanki do metody naiwnej z modelem podstawowym, jednak zmienną objaśniającą jest tutaj zmienna czasowa, która nie ma bezpośredniego wpływu na zmiany zachodzące w wartościach prognozowanej zmiennej, ale łączy wpływy dokładnie nieznanymi czynników, co pozwala na opis tych zmian w sposób ilościowy (Cieślak, 2005). Metoda ta stosowana jest w przypadku prognozowania szeregów czasowych, w których składowa systematyczna występuje w postaci tendencji rozwojowej, a składowa losowa ma postać wahań przypadkowych (Nazarko, 2004).

Prognoza kursu sprzedaży EUR na maj 2013 roku, wyznaczona z wykorzystaniem modelu adaptacyjnego wygładzania wykładniczego wyniosła 4,20 PLN. Zastosowanie modelu liniowego Holta pozwoliło na oszacowanie kursu EUR również na poziomie 4,18 PLN. Natomiast prognoza wyznaczona z wykorzystaniem zmodyfikowanej metody naiwnej wyniosła 4,17 PLN.

Wartości rzeczywiste oraz prognozy kursu sprzedaży EUR liczonego w złotych, wyznaczone poszczególnymi metodami zostały przedstawione na rysunku 2.



Rys. 2. Prognozy wyznaczone na maj 2013 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Narodowy Bank Polski, http://nbp.pl/home.aspx?f=/kursy/kursy_archiwum.html, [14.05.2013].

Dokonując wizualnej oceny wyznaczonych prognoz można zauważyć, że charakteryzują się one wysoką jakością (rys. 2). Zauważono również, że prognozy wyznaczone metodami wygładzania wykładniczego dokładniej odwziewierdają dane rzeczywiste niż prognozy obliczone za pośrednictwem modelu zmodyfikowanego metody naiwnej.

4. Dyskusja wyników

Po wyznaczeniu prognoz wszystkimi wybranymi metodami, dokonano oceny ich trafności. Do niniejszej oceny brano pod uwagę następujące statystyki: ME, MAE, maxAE, RMSE, MAPE, MdAPE, maxAPE. Wyznaczone błędy zestawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Błędy prognoz

Błąd	M. naiwna m. zmodyfikowany trendu	M. wygładzania wy- kładniczego m. adaptacyjny	M. wygładzania wykładniczego m. Holta
ME	0,001	-0,004	0,012
MAE	0,08	0,07	0,06
maxAE	0,21	0,20	0,24
MAPE	1,95%	1,57%	1,56%
RMSE	0,10	0,08	0,09
MdAPE	1,73%	1,21%	1,11%
maxAPE	5,01%	4,65%	5,95%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Narodowy Bank Polski, http://nbp.pl/home.aspx?f=/kursy/kursy_archiwum.html, [14.05.2013].

Zgodnie z modelem adaptacyjnym wygładzania wykładniczego prognoza na maj 2013 roku wyniosła 4,20 PLN. Wartość prognozowanej zmiennej odbiega od wartości rzeczywistej przeciętnie o 0,08 PLN, co stanowi 1,57% wartości rzeczywistej.

Niska wartość maxAE i maxAPE oznacza, że nie występują błędy znacznie przekraczające przeciętne. Maksymalna różnica między wartością rzeczywistą a prognozą wystąpiła w lutym 2012 roku. Wynosiła ona 0,20 PLN, co stanowiło 4,65% wartości rzeczywistej. Niewielka wartość ME świadczy o tym, że nie dochodzi do systematycznego niedoszacowania i przeszacowania prognozy.

Model liniowy Holta pozwolił na wyznaczenie prognozy równej 4,18 PLN. Wartość prognozowanej zmiennej odbiega od wartości rzeczywistej przeciętnie o 0,09 PLN, stanowi to 1,56% wartości rzeczywistej.

Niska wartość maxAE i maxAPE oznacza, że nie występują błędy znacznie przekraczające przeciętne. Maksymalna różnica między wartością rzeczywistą a prognozą wystąpiła w maju 2010 roku. Wynosiła ona 0,24 PLN, co stanowiło 5,95% wartości rzeczywistej. Niewielka wartość ME świadczy o tym, że nie dochodzi do systematycznego niedoszacowania i przeszacowania prognozy.

Korzystając z modelu zmodyfikowanego metody naiwnej prognoza na maj 2013 roku wyniosła 4,17 PLN. Wartość prognozowanej zmiennej odbiega od wartości rzeczywistej przeciętnie o 0,1 stanowi to 1,95% wartości rzeczywistej. Niska wartość maxAE i maxAPE oznacza, że nie występują błędy znacznie przekraczające przeciętne. Maksymalna różnica między wartością rzeczywistą a prognozą wystąpiła w maju 2010 roku. Wynosiła ona 0,21 PLN, co stanowiło 5,01% wartości rzeczywistej. Niewielka wartość ME świadczy o tym, że nie dochodzi do systematycznego niedoszacowania i przeszacowania prognozy.

Podsumowanie

Dokonując dekompozycji analizowanych danych ustalono, że występuje trend i niewielkie wahania przypadkowe. Dlatego też wykorzystano metody wygładzania wykładniczego takie jak metoda wygładzania wykładniczego z modelem adaptacyjnym oraz z modelem liniowym Holta. W celach porównawczych prognozę kursu sprzedaży EUR wyznaczono również za pośrednictwem zmodyfikowanego modelu metody naiwnej. Założeniem autorów było użycie klasycznych modeli matematyczno-statystycznych, które generują najmniejsze koszty i są stosunkowo szybkie do wykonania.

Wśród zastosowanych metod najmniej trafną prognozę wyznaczono metodą naiwną z modelem zmodyfikowanym trendu, gdyż obarczona jest ona największymi wartościami błędów *ex post*.

Natomiast prognozy wyznaczone metodą wygładzania wykładniczego z modelem adaptacyjnym i modelem Holta generują nieznacznie różniące się błędy (MAPE, RMSE). Na podstawie tych błędów można stwierdzić, że oba modele są porównywalnej jakości. Jednakże autorzy rekomendują zastosowanie modelu liniowego Holta, ponieważ jest on rozwinięciem modelu adaptacyjnego wygładzania wykładniczego i umożliwia konstrukcje prognoz z większym niż jednokrokowym horyzontem czasowym. Należy jednak podkreślić, że wszystkie zastosowane metody są wystarczająco dobre do prognozowania tego typu danych. We wszystkich przypadkach wartość średniego względnego błędu prognozy nie przekraczała 2%.

Reasumując należy stwierdzić, że zarówno zasadniczy jak i dodatkowy cel badania przeprowadzonego w ramach niniejszego artykułu został osiągnięty.

Literatura

1. Akincilar A., Temiz I., Sahin E. (2011), *An Application Of Exchange Rate Forecasting In Turkey*, Gazi University Journal of Science 24 (4)
2. Bratu M. (2012), *A Comparison of Two Quantitative Forecasting Methods for Macroeconomic Indicators in Romania, Poland and Czech Republic*, Journal of Management and Change 29
3. Cieślak M. (red.), (2005), *Prognozowanie gospodarcze. Metody i zastosowanie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
4. Chodakowska E., Halicka K., Kononiuk A., Nazarko J. (2005), *Prognozowanie cen energii elektrycznej na Towarowej Giełdzie Energii SA z wykorzystaniem modeli ARIMA*, w: Kiettyka L., Nazarko J. (red.), *Technologie informatyczne i prognozowanie*

- w zarządzaniu: wybrane zagadnienia, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok
5. Chodakowska E., Halicka K., Kononiuk A., Nazarko J. (2005), *Zastosowanie modeli klasy GARCH do prognozowania cen energii elektrycznej na Towarowej Giełdzie Energii SA*, w: Kiełtyka L., Nazarko J. (red.), *Technologie informatyczne i prognozowanie w zarządzaniu: wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok
 6. Dittmann P. (2004), *Prognozowanie w przedsiębiorstwie. Metody i ich zastosowanie*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków
 7. Făt C. M., Dezsi E. (2011), *Exchange-Rates Forecasting: Exponential smoothing techniques and ARIMA models*, Annals of the University of Oradea, Economic Science Series 20 (1)
 8. Gelper S., Fried R., Croux Ch. (2010), *Robust Forecasting with Exponential and Holt–Winters Smoothing*, Journal of Forecasting 29, pp. 285-300
 9. Komisja Europejska, <http://ec.europa.eu>, [19.05.2013]
 10. Maniatis, Paraschos (2012), *Forecasting The Exchange Rate Between Euro And USD: Probabilistic Approach Versus ARIMA and Exponential Smoothing Techniques*, Journal of Applied Business Research 28 (2)
 11. Ministerstwo Finansów, <http://www.mf.gov.pl>, [14.05.2013]
 12. Narodowy Bank Polski, <http://www.nbp.pl/>, [16.04.2013]
 13. Narodowy Bank Polski, <http://nbp.pl/>, [14.05.2013]
 14. Nazarko J. (red.), (2004), *Prognozowanie w zarządzaniu przedsiębiorstwem, cz. 2, Prognozowanie na podstawie szeregów czasowych*, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok
 15. Nazarko J. (red.), (2004), *Prognozowanie w zarządzaniu przedsiębiorstwem, cz. 1, Wprowadzenie do metodyki prognozowania*, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok
 16. Nazarko J. (red.), (2005), *Prognozowanie w zarządzaniu przedsiębiorstwem, cz. 3, Prognozowanie na podstawie modeli adaptacyjnych*, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok
 17. Muhammad S. H., Hussain T. S. (2012), *Supply and demand projection of wheat in punjab for the year 2011-2012*, Interdisciplinary journal of contemporary research in business 3 (10)
 18. Tarapata Z., *Analiza możliwości wykorzystania wybranych modeli wygładzania wykładniczego do prognozowania wartości WIG-u*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomicznej 4 (22)
 19. Zeliaś A. (1997), *Teoria prognozy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa

The use of exponential smoothing methods for forecasting EUR sell rate

Abstract

The principal aim of the paper was to use exponential smoothing methods for forecasting EUR selling rate. Forecasting models were built on the basis of data from the period from January 2010 to April 2013, obtained from the website of the National Polish Bank. The important objective of the study was to use the simplest exponential smoothing methods. Another important element of the study was the conduct of a comparative analysis of the quality of forecasts. To assess the quality of forecasts, six measures of statistical description were used: mean error, mean absolute error, maximum absolute error, root mean square error, mean absolute percentage error, median absolute percentage error and maximum absolute percentage error.

Keywords

forecast exchange rates, exponential smoothing methods, the quality of forecasts

Specyfika postmodernizmu ukraińskiego

Joanna Szydło

Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Ekonomii i Nauk Społecznych,
e-mail: j.szydlo@gazeta.pl

DOI: 10.12846/j.em.2013.02.06

Streszczenie

W artykule poruszono zagadnienie postmodernizmu ukraińskiego. Skoncentrowano się na analizie twórczości Jurija Andruchowycza. Pokazano, że ukraińska refleksja nad ponowoczesnością, jako zjawiskiem kulturowym, wiąże się ściśle z przełomem politycznym. Postmodernizm w dawnych państwach socjalistycznych przybrał inny kierunek niż na Zachodzie; nie jest tak bogaty, dobrze znany i wpływowy jak zachodni. Niemniej jednak okazuje się wysoce kreatywny, unikatowy i oferuje inny aspekt kulturowego pluralizmu. Zwraca się do rezerwuaru narodowego dziedzictwa, a szczególnie do tej jego części, która dawniej w modernizmie postrzegana była jako prowincjonalna, niekosmopolityczna, a na tyle międzynarodowa, aby potraktować ją poważnie i dostrzec walor narodowy. Regionalizm okazuje się jedną z charakterystycznych cech ponowoczesności. Nie wyklucza to jednak wartości międzynarodowych. Postmodernizm ukraiński jest próbą unowocześnienia ukraińskiej tożsamości kulturowej, umożliwiającej znalezienie w niej miejsca dla różnorodności.

Słowa kluczowe

postmodernizm, modernizm, modernizm ukraiński, postmodernizm ukraiński

Wstęp

W artykule podjęto próbę ukazania, że postmodernizm ukraiński jest zjawiskiem specyficznym, osadzonym na relacjach Wschodu z Zachodem, czymś innym niż dotychczas omawiana w literaturze ponowoczesność. Nie jest on tak klarowny, jednoznaczny, nie ma jasno ugruntowanego podłoża. Rodzi się na gruncie kompleksów, zaściankowości, zakrętów historii, swoistej problematyki politycznej. Świadczą o tym słowa znanego ukraińskiego pisarza Jurija Andruchowycza: „Otóż

nie ma jej, Europy Środkowej, mówiąc dokładnie prawie jej nie ma...A wszystko, co jest – owo „prawie” – towarzyszy niepodzielne terytorium postmodernizmu... Ów „post – modernizm” rozumiem, jako niedokończony, ale już odczuwany post – totalitaryzm... W końcu rozumiem swoje „post – modernistyczne” również, jako prowincjonalność, marginalność w tym sensie, w jakim Europa Środkowa nigdy nie mogła i nie chciała być centrum” (Andruchowycz, 2002).

W tekście skoncentrowano się na esejach Jurija Andruchowycza, prekursora postmodernizmu ukraińskiego, który absorbuje uwagę swym talentem i ciekawym spojrzeniem na otaczający świat.

1. Próba określenia postmodernizmu

Zagadnienie „postmodernizmu” niewątpliwie należy do kwestii spornych. Termin na ogół traktowany jest jako nazwa formacji kulturowej związanej z istotnymi zmianami w naukowo - technicznych, ekonomicznych i aksjologicznych wyznacznikach życia wysoko rozwiniętych społeczeństw zachodnich drugiej połowy XX wieku (Perkowska, 2003).

W większości źródeł można zauważyć problemy z określeniem początku postmodernizmu. Jest on bardzo różnie datowany – na koniec drugiej wojny światowej, czasami na wczesne lata sześćdziesiąte XX wieku, niekiedy (Huysen, 1998) na późne lata siedemdziesiąte lub wczesne osiemdziesiąte XX wieku. Jedni traktują to zjawisko wyłącznie w kategoriach ekspansywnej mody, inni – wręcz przeciwnie – uważają, że po drugiej wojnie światowej, a właściwie po okresie tzw. historycznej awangardy brakowało terminu równie adekwatnego i pojemnego (Kałyńska, 1998). Niewątpliwie pojęcie to wkraść się do języka potocznego. Można posługiwać się nim niemal w każdej dziedzinie życia.

Postmodernizm unika ideologii, nadawania sensu, nie przedstawia znaczeń ostatecznych. Mamy więc do czynienia z procesem zanegowania jedynego sensu na rzecz sensów wielu. Teraz nie tworzy się jednego znaczenia, lecz je mnoży, zwielokrotnia, przez co zarazem rozprasza, a w konsekwencji po trosze unieważnia. Ukazuje to nam, z jakimi skutkami poznawczymi mamy do czynienia w warunkach współczesnej cywilizacji i rozwiniętej świadomości. Poznanie dziś jest bardzo złożone, głębokie i bezkompromisowe. Może dokonać się ono w sferze ontologii. Świat i ludzkie w nim istnienie ukazywane są głównie przez nagromadzenie zjawisk i doświadczeń, celowo bardzo różnorodnych i niewyselekcjonowanych, przez co uzyskuje się jakoby prawdziwszy wgląd w charakter tego świata i naszej w nim egzystencji.

2. Związek postmodernizmu z modernizmem

Postmodernizm to zjawisko globalne. Stanowi, w tym ujęciu, część ponowoczesności, jako rozległej całości, która jest korelatem nowoczesności. Obejmuje więcej niż tylko modernizm.

Literatura modernistyczna skupia się na: urbanizmie, technologizmie, dehumanizacji, wprowadzeniu ironii jako czynnika estetycznego do tekstu, elitaryzmie, abstrakcyjności sztuki, prymitywizmie, erotyzmie, antynomizmie i eksperymentalizmie (Hassan, 1987). Skłania to ku opinii, że postmodernizm jest w dużym stopniu kontynuatorem modernizmu. Można też przyjąć opcję, że ponowoczesność w pewnym sensie bardziej wywodzi się z nowoczesności, niż podąża za nią (McHale, 1998).

Postmodernizm rozumiany jest jako koncepcja radykalnego pluralizmu (Dąbrowski, 2000). Jednak to nie żadna nowa idea. Szczególnie dobrze znana jest modernie. Zwłaszcza można zauważyć ją XX-wiecznym kształcie owej epoki. Diagnoza o rozkładzie całości była już niejednokrotnie stawiana. Modernistyczna świadomość utraty całości i poczucia niemożności ponownego jej scalenia mocno obarczała umysły intelektualistów. Jednak wówczas świadomość ta prowadziła wprost do pesymizmu i utraty wszelkiego sensu bycia. Obecnie nastrój jest nieco inny - brak idei jedności nie powoduje potrzeby jej posiadania. Być może to wynik daleko posuniętego indywidualizmu w postrzeganiu świata. Konsekwentnie rozumiany pluralizm przeciwstawia się wszelkiej hegemonii, występuje na rzecz heterogenicznych koncepcji istnienia, czyli popiera np. wielopartyjność, broni mniejszości narodowe, kulturowe, religijne, socjalne, akceptuje rozmaite typy myślenia.

Konkludując, zjawisko to odzwierciedla się w wielu dziedzinach ludzkiej aktywności. Rozmaitość, heterogeniczność wyzwalają optymizm. To, co modernizm odczuwał jako utratę, okazuje się teraz zwycięstwem. Postmodernistyczny pluralizm różni się jakościowo od modernistycznego. Postmodernizm jest jednak z moderną powiązany. Dlatego więc nie można – jak zwykle się w przypadkach epokowych przełomów – czynić prostych przeciwstawień typu: „moderna jako oświecenie i antyoświeceniowa postmoderna, racjonalizm pierwszej i antyracjonalizm drugiej, czy też opozycji w rodzaju: rozum – mit, prawica – lewica, postęp - konserwatyzm. Nowa jakość dokonującego się przełomu polega na tym, że myślenie przebiega nie w kategoriach opozycji, lecz w kategoriach różnic” (Wilkoszewska, 1992).

Pojęcie postmodernizmu jest potrzebne, ponieważ już dość powszechnie można spostrzec różnicę, co do jakości zjawisk drugiej połowy XX wieku w stosunku do bliskiej przeszłości.

„Postmodernistyczne teoretyzowanie nie tyle więc neguje czy przewycięża tradycyjne opozycje, takie jak podmiot – przedmiot, istota – zjawisko, pierwotne – wtórne, abstrakt – konkret, stałość – zmienność, większość – mniejszość, historia – struktura, tradycja – innowacja, nauka – estetyka, sztuka wysoka – kultura masowa, lewica – prawica, postępowość – reakcyjność, ile sytuując się wewnątrz tych i innych opozycji próbuje eksponować i wyostrzać ich wzajemne napięcia i wielokierunkowe, sieciowe powiązania, zakładając, że samoprodukowanie się coraz to innych pojęciowych odróżnień i coraz to nowych konstelacji jest jedyną zasadą uniwersalną, jaka nie podlega przetargom” (Bauman, 1994). Próba ucieczki od uniwersalnej normy skazana jest na porażkę, ponieważ prowadzi do powstania nowej normy, która w konsekwencji zostaje uogólniona. Uciekanie od uniwersalnej zasady staje się uniwersalną zasadą. Steve Katz skonkludował powyższą myśl: „Nie sądzę, żeby pomysły wisiały „w powietrzu”... to raczej my spostrzegamy, że stoimy na tych samych świątłach, o tej samej porze, choć w różnych miastach. Gdy światła się zmieniają, wszyscy przechodzimy przez ulicę (Mc Hale, 1998). Przykładowo, próba zwalczania filozofii i literatury, to uwikłanie się w nieprzekraczalny dyskurs teź filozofii i literatury i w gruncie rzeczy przedłużanie im życia. Słowa J. Derridy (2003) wydają się być w tym momencie adekwatne: „Przeciwstawić rozumowi można tylko rozum, zaprzeczyć mu można tylko w jego obrębie, bo zostawia nam, na swoim polu, tylko możliwość odwołania się do forteli i strategii”.

3. Modernizm ukraiński

„Modernizm był zbyt uniwersalnym ruchem, aby ominąć literaturę ukraińską. Jednak dopiero współczesna świadomość postmodernistyczna pozwala nam ten fakt w pełni sobie uświadomić – kiedy pozbyliśmy się dotąd panujących kompleksów, które słowiańskim wariantom modernizmu wyznaczały rolę marginalną w odniesieniu do „wielkiego modernizmu europejskiego” (Hundorowa, 1998). Najprawdopodobniej jednowymiarowy rozwój twórczości na Ukrainie wynikał z braku posiadania własnego państwa.

Pisarze, filozofowie egzystujący w wolnym kraju mogą pozwolić sobie na innowacje, zmiany, różnego rodzaju eksperymenty. Natomiast w krajach socjalistycznych prymarną kwestię stanowiły tematy narodowe. Przykładem jest lwowska grupa „Mołoda Muza”. Ukraiński modernizm wywodzi się z Galicji. Związany jest z pisarstwem Iwana Franki, Łesi Ukrainki oraz z działalnością wyżej wymienionej grupy. Sztuka awangardowa rozwijała się tam w miarę swobodnie. Trochę inna

sytuacja miała miejsce w poddanej sowietyzacji środkowej i wschodniej części Ukrainy. Faktem jest, że po rewolucji zawiązały działalność różnego typu organizacje: „Płuh”, „Hart”, „Waplite”, „Prolifront”, „Aspys”, „Łanka”, „Mars”. Jednak w latach dwudziestych i trzydziestych XX wieku mamy do czynienia z tzw. czystkami. Twórcze pokolenie zostało zlikwidowane. Nazywamy je „rozstrilianym widrodżenniam”. Ukraińska inteligencja za wszelką cenę broniła tożsamości narodowej. Modernizm więc nie mógł przyjąć do końca barw kosmopolitycznych, choć starał się wyjść z zaścianka. Przeciwnością do pełnej realizacji było tkwienie w ramach obcego organizmu politycznego. Można zauważyć tu brak współbrzmienia kanonów europejskiego i ukraińskiego modernizmu. Literatura słowiańska drugiej połowy XIX wieku zdominowana była przez funkcje pragmatyczne, społeczno – polityczne. Pierwsze oznaki modernizmu, jakie wówczas nadeszły z Zachodu nie rozwinęły się na tyle by samodzielnie funkcjonować. Również nie wyodrębniły się poszczególne prądy: impresjonizm, symbolizm, neoromantyzm, ekspresjonizm. Osobliwością słowiańskiej moderny stało się pojednanie tendencji kultury elitarnej i masowej. Za nowy etap ukraińskiego modernizmu uznaje się dokonania powojennej emigracji. Niemcy i Austria były krajami, które umożliwiły wydawanie takich pism jak: „Chors”, „Wezi”, „Ukraińskie mystectwo”. Zaslugą modernizmu na Ukrainie było zapoczątkowanie dialogu w kulturze, zakłócenie jej jednowątkowości (Korniejenko, 1998). Celem było wyjście z izolacji i porozumienie się ze światem. Dlatego właśnie w 1958 roku powstała „Grupa Nowojorska”. Jednoczyło ją wspólne przekonanie, że każdy myśliciel powinien iść swoją własną drogą. Myślą przewodnią była świadomość marności opiewania idei narodowej. To ciekawe zjawisko. Udowadnia ono, że każda z fal ukraińskiej emigracji posiadała zawsze dwa oblicza: „tak było w przypadku międzywojennej Pragi, gdzie jeden obóz (Szkoły praskiej) pozostał wierny tradycji, drugi zaś... (Żowtnewe koło) – wydawał tomiki na wskroś surrealistyczne; tak było w czasach drugiej emigracji w powojennych Niemczech i podobnie we współczesnej Ameryce, gdzie pisarze w sferze twórczej pozostają podzieleni na dwa różne światy” (Korniejenko, 1998). Włączenie modernizmu ukraińskiego w skład współczesnego dyskursu teoretycznego oznacza swoistą dekonstrukcję istniejących dzisiaj schematów ideologicznych, które z jednej strony zostały oparte na ideach europocentryzmu, a z drugiej na kompleksie o niepełnowartościowości. Z powyższych wypowiedzi wynika, że twórczość ukraińska nie utożsamiała się w pełni z modernizmem europejskim. Jednak podobnie jak na zachodzie problematyzowała i nadal problematyzuje zagadnienie postmodernizmu. Jednym ze sposobów sprostania temu dysonansowi jest trans – moderność, czyli „inkorporatywna solidarność pomiędzy centrum/periferium, mężczyzną/kobietą, różnymi rasami, różnymi grupami etnicznymi

mi, różnymi klasami, cywilizacją/naturą, kulturą Zachodu/kulturami „Trzeciego Świata” itd.” (Korniejenko, 1998).

4. Postmodernizm ukraiński

Ukraińska refleksja nad postmodernizmem, jako zjawiskiem kulturowym, wiąże się ściśle z przełomem politycznym. Najprawdopodobniej przypada on na koniec lat osiemdziesiątych lub początek dziewięćdziesiątych XX wieku. Nagle światło dzienne ujrzały teksty, które były pod ścisłym okiem cenzury. Również wpływ na kształtowanie wizerunku ukraińskiej twórczości miała inteligencja, która od 1950 roku przebywała na emigracji. Przenosiła ona na grunt ukraiński myśl zachodnią. Pojawiło się wiele artykułów usiłujących określić odrębność postmodernizmu w środowisku, naznaczonym piętnem prowincji Imperium Sowieckiego. Bez wątpienia postmodernizm można uznać za zjawisko spóźnione w stosunku do zachodniego pierwowzoru. Nie jest on pozbawiony nacjonalnych kontekstów.

Twórcy zwracają się do rezerwuaru narodowego dziedzictwa, a szczególnie do tej jego części, która dawniej w modernizmie postrzegana była jako prowincjonalna, niekosmopolityczna, a na tyle międzynarodowa, aby potraktować ją poważnie i dostrzec walor narodowy. Regionalizm okazuje się jedną z charakterystycznych cech ponowoczesności. Nie wyklucza to jednak wartości międzynarodowych. Ważne jest, że funkcjonuje on wraz z tymi dwiema cechami na tym samym poziomie i w tym samym kontekście normatywnym. Lokalność i niemal patetyczny sposób korzystania z przeszłości jest czymś typowym dla dawnych państw socjalistycznych w ich obecnej, postsocjalistycznej kondycji. Literatura i filozofia ukraińska tkwią na rozdrożu pomiędzy oceną postkomunistycznej rzeczywistości, a postmodernistyczną wizją współczesnego artysty. Powodem tego są dwa podstawowe kompleksy. Jednym z nich jest relacja Ukraina - Rosja – peryferia – metropolia. Drugim brak całkowitej integracji Ukrainy z Europą np. narodownictwo – modernizm, sztuka dla polityki – sztuka dla sztuki. Drugi z kompleksów jest czymś nieproduktywnym. Jednak w pewnym okresie historycznym trudno wyobrazić sobie inny wariant twórczości. Dziś postmodernizm otwiera się na odprężoną i łatwą w odbiorze kulturę, która odpowiada popularnym gustom. „Rzecz jasna, ten entuzjazm postmodernizmu w stosunku do elementów kultury masowej jest nieco ironiczny, wzięty w cudzysłów” (Pawłyszyn, 1998). „Ironia, groteska, parodia są chwytami stosunkowo słabymi epistemologicznie, to znaczy nie do końca podważającymi rzeczywistość” (Korniejenko, 1998).

Nie można tak po prostu zapomnieć o debatach toczonych na temat „zaścianka” i Europy, ale mile widziane jest cytowanie „zaścianka”. Dziś mało istotne jest wzorowanie się na kimś i doganianie kogoś. Dlatego spojrzenie na ukraińską kulturę wydaje się być optymistyczne. Być może dojdzie do „wykorzystywania w kulturze wytworów socrealizmu jako sentymentalnego kiczu” (Pawłyszyn, 1998). Obecnie można zauważyć wpływ trendów zachodnich. Umożliwia to komunikację i wymianę idei między Wschodem a Zachodem. Wynikiem tego jest zabieg dekonstrukcji: artysta dekonstruuje siebie i rzeczywistość. Efektem świeżej integracji ukraińskich intelektualistów z całego świata są próby reinterpretacji całego procesu twórczego XX wieku.

Postmodernizm w dawnych państwach socjalistycznych przybrał inny kierunek niż na Zachodzie. Nie jest tak bogaty, tak dobrze znany i tak wpływowy jak zachodni. Niemniej jednak okazuje się wysoce kreatywny, unikatowy i oferuje inny aspekt kulturowego pluralizmu.

5. Postmodernizm ukraiński w tekstach Andruchowycza

W pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych XX wieku krytycy wielokrotnie podkreślali, że młode pokolenie pisarzy, zwłaszcza zaś Bu – ba – bu, neguje ukraińską tradycję, burząc dawne wartości. Obiektem krytyki stały się wiersze i proza Andruchowycza, zwłaszcza powieść *Rekreacje*.

Z dzisiejszej perspektywy nie ulega wątpliwości, że pisarzowi chodziło o ożywienie najważniejszych postaci, co znakomicie pokazują eseje publikowane w latach 1997 – 1998 na łamach pisma „Deń” oraz „Gazety Wyborczej” [1994 – 2004]. Temu zadaniu uaktualnienia ukraińskiego dziedzictwa towarzyszyło ukazywanie tradycji zachodnioeuropejskiej. Szczególnym zainteresowaniem pisarza cieszył się modernizm europejski z jego austriackim odgałęzieniem. Andruchowycz (1996) podjął także próbę wpisania w kontekst europejskiego modernizmu twórczości ukraińskiego międzywojennego poety, Bohdana Ihora Antonycza. Całkowicie natomiast pomijał dzieła ukraińskich pisarzy drugiej połowy XIX wieku [okresu tzw. realizmu] oraz klasyków socrealizmu, dystansował się także wobec oficjalnego nurtu „szestydesiatnyctwa”. Postmodernizm w wersji Andruchowycza służy właśnie zmierzeniu się z tradycją, również tą negowaną. Kiedy autor *Perwersji* pisze o postmodernizmie jako unieważnieniu „nowości” jako najważniejszego dla kultury kryterium, mówi to wiele o stosunku wobec tradycji (Andruchowycz, 1998). W wywiadzie, opublikowanym przez „Dekadę Literacką” wypowiedział się: „Jeśli całą tę tradycję sprowadzić do wąsatego oblicza Szewczenki w baraniej

czapce lub też do liryki narodowowyzwoleńczej, to rzeczywiście można nas uznać za burzycieli tradycji. To, czym zajmuję się w tej literaturze od ponad dziesięciu lat, można określić natomiast, jako poszukiwanie Ukrainy, jakiejś alternatywnej Ukrainy, jakiejś krainy baroku, albo, powiedzmy, niesamowitej fantastycznej Ukrainy. Można to jednocześnie nazwać poszukiwaniem Europy. Należę do tych, dla których szalenie ważne jest dziedzictwo, krajobraz, wycucie formy. Przypisuję te rzeczy Europie i nie interesuje mnie, czy istotnie Europa jest taka. Ważne, że ją tak widzę i tworzę za pomocą słów języka ukraińskiego” (Hantiuk, 1998). Ten obszerny cytat ma szczególne znaczenie, ponieważ Andruchowycz bezpośrednio, nie przez utwory literackie, wypowiada się na temat swego stosunku do tradycji literackiej. Odrzuca on zdecydowanie, z jednej strony, dziedzictwo realizmu etnograficznego, wraz z jego socrealistycznymi wcieleniami, z drugiej zaś twórczość będącą na służbie idei narodowowyzwoleńczej. Jednocześnie dokonuje szczególnego połączenia swej ukraińskiej tożsamości kulturowej z tożsamością europejską. Warto zwrócić uwagę, że spośród wymienionych wartości szczególną rolę odgrywa dla pisarza dziedzictwo – bardziej niż ukraińskie europejskie, i to w takiej formie, w jakiej pragnie je widzieć. Świadomie przekształca je w produkt własnej wyobraźni. Podkreślając indywidualność doświadczenia i perspektywy, ze swojego artystycznego „ja” czyni centrum. Niewątpliwie to naturalna droga twórcy, jednak łączy się ona z koncepcją regionalizmu, tak ważną dla jego esejów. Przestrzenią szczególną, małą ojczyzną pisarza jest Galicja. W styczniu 1999 roku podczas konferencji „Post-modern czy post-mortem”, zorganizowanej w formie dyskusji między zwolennikami postmodernizmu a jego przeciwnikami, Andruchowycz wystąpił w roli obrońcy, prezentując wykład *Czas i miejsce albo Moje ostatnie terytorium*. Była to *quasi* – obrona – nie tyle obrona postmodernizmu, ile własnego światopoglądu, a zarazem nawiązanie do znanej formuły, że artystę tworzą czas i miejsce (Hnatiuk, 2003). „Mieszkam w od wieków znieważonej i podejrzonej części świata. Ta część zwie się Galicją. Możliwe, dlatego nie pozostaje mi nic innego, jak uznać się za postmodernistę... Z perspektywy Polesia Galicja jest mało, że żałosna, to jeszcze postmodernistyczna” (Andruchowycz, 2002). Wydaje się, że trudno o bardziej wyraziste zamanifestowanie sprzeciwu wobec dyskursu analogicznego do imperialnego – centralistycznego. Ola Hnatiuk (2003) wprowadziła to pojęcie w celu odróżnienia dwóch typów dyskursu – pierwszego, ideologicznie związanego z imperium, i drugiego, obsługującego państwo, niebędące imperium, borykające się jednak ze swym spadkiem po strukturze imperium – centralizmem. Wspólnym dla obu dyskursów jest dążenie do zdominowania i marginalizacji prowincji czy peryferii [w wypadku imperium – kolonii]. Oba pragną przekształcić tożsamość kulturową w oparciu o wartości przypisywane centrum. Swymi pozostałymi

cechami nie przypominają one jednak dyskursu imperialnego. W dużej mierze przejmują cechy przypisywane prowincji przez imperium, jako opisujące własną tożsamość. Andruchowycz stoi w opozycji zarówno do jednego, jak i drugiego dyskursu. Swoją konsekwentnie głoszoną [choć w różnych, czasem przewrotnych formach] pochwałą prowincji przeciwstawia on unifikacji uniwersalizm. Jeden ze swych mini – esejów, poświęcony ukraińskiemu wydaniu prozy Schulza, nazwał on za drohobyckim sztukmistrzem *Pochwałą zakamarków*, raz jeszcze podkreślając, że to, co marginalne staje się – kiedy przyjąć odmienną, artystyczną perspektywę – centralne. Jego druga powieść, *Moscoviada* (1993), była próbą rozrachunku z imperialną spuścizną wraz z jej dyskursem. Pierwsza, *Rekreacje* [1992], ukazała przełomowy okres, w którym obecności dyskursu antyimperialnego towarzyszy cień imperium. Eseistyka z kolei stanowiła próbę stworzenia nowej ukraińskiej tożsamości kulturowej – środkowoeuropejskiej. Galicja, jako prawowita spadkobierczyni dziedzictwa Austro-Węgier, musi zatem stanowić logiczną oś konstrukcji. Należy zauważyć, że Galicja Andruchowycza jest konstruktem twórczej wyobraźni, nie rzeczywistością.

Okazuje się, że „fenomen stanisławowski” i Galicja to nie zabieg marketingowy, podjęty w obronie interesów środowiskowych, lecz – w wykonaniu Andruchowycza (2002) – metoda przeobrażenia i unowocześnienia ukraińskiej tożsamości kulturowej, w taki sposób, by znalazło się w niej miejsce dla różnorodności, dla wielości perspektyw i różnorodności doświadczeń, w życiu społecznym zwanych pluralizmem. Broniąc swego stanowiska, swojej wersji ukraińskiej tożsamości, „pozszywanej z kawałków” – w opozycji do wizji opierającej się na antagonizowaniu i wykluczaniu – pisarz broni wartości tak zasadniczych dla europejskiej tożsamości, jak pluralizm i indywidualizm. Zaproponowana przez niego modernizacja tożsamości kulturowej skłania do zastanowienia.

6. Gry językowe obrazem rzeczywistości

Odmienność historii Galicji stała się podstawą innej wersji tożsamości – ukraińskiej, galicyjskiej i europejskiej zarazem. Potraktowana została jako konkurencja dla radzieckiej i postradzieckiej, ale także dla tożsamości ukraińskiej, wyrastającej z historycznego doświadczenia przebywania przez stulecia w granicach imperium rosyjskiego, a następnie – państwa radzieckiego. W *Malej intymnej urbanistyce* eseista, opisując swe podróże do Kijowa oraz izolację, w jakiej znajdują się tam ukraińscy pisarze, jak też im nieustannie towarzyszące poczucie zagrożenia, używa określeń: miniaturowa forteca, wysepki na oceanie, kryjówek. Krąg ludzi, których

utożsamia on z ukraińskością, to maleńka garstka—wyrażenie zaczerpnięte z poezji Wasyla Stusa, odnoszące się do nielicznych obrońców ukraińskości, honoru narodowego: „Dla mnie Kijów to wysepki na oceanie, maleńka garstka ludzi, którzy tu mieszkają, rozrzućeni po redakcjach, pracowniach, mieszkaniach, kawiarniach... Wokół błędzą monstra o wykrzywionych twarzach i mamroczą coś pod nosem w swym na pół języku” (Andruchowycz, 2002). Opis odnosi się jednak do najbardziej współczesnego problemu: powszechności funkcjonowania surżyka, mieszaniny rosyjskiego i ukraińskiego oraz użytkowników tego języka, niezastępujących na miano współobywateli, a już na pewno nie rodaków. Ta kwestia została wyeksponowana w późniejszej twórczości Andruchowycza. Wcześniejsze teksty zawierały językową i stylową polifonię współczesnej ukraińszczyzny. Autor *Rekreacji* zapoczątkował przewrót w języku literackim. Język – dzięki jego utworom – przestał brzmieć fałszywie. Chodzi nie tyle o tzw. nienormatywną leksykę [wulgaryzmy], która najbardziej oburzała emigracyjnych czytelników, lecz przede wszystkim o pokazanie różnorodności stylistycznej i wprowadzenie żywego języka, często niezgodnego z poprawnościową normą, a także surżyka i rosyjskiego. Rolę Andruchowycza często porównuje się do roli, jaką odegrał Iwan Kotlarewski, wprowadzając ludowy, żywy język ukraiński do literatury. W ostatnich esejach nastąpiła jednak polaryzacja. Pisarz coraz chętniej obdziela postaci, należące do świata marginesu, jednoznaczny charakterystyką językową. Złodzieje oczywiście mówią po rosyjsku, nieudolny i mało rozgarnięty milicjant—surżykiem. Jednak przecież po rosyjsku mówi się powszechnie, z wyjątkiem Galicji, a i tam około 30 procent populacji, na co dzień używa rosyjskiego. Tak, więc nie chodzi wyłącznie o świat przestępczy, lecz o znaczną część społeczeństwa. To niedookreślenie, oscylowanie gdzieś pomiędzy Andruchowycz (2002) nazywa postmodernistycznym: „Otóż nie ma jej, tej Europy Środkowej, mówiąc dokładniej prawie jej nie ma, tak samo jak prawie nie ma w niej Galicji. A wszystko, co jest – owo „prawie” – tworzy niepodzielne terytorium postmodernizmu. Zdaje się, że chyba zupełnie nie odnosi się do Lyotarda, Derridy czy Saida, a może właśnie ich dotyczy, ale nie o to mi chodzi. Chodzi mi o to, że właśnie tu, na tym terytorium, dostrzegam pewne oznaki tego, co sam uważam za „postmodernistyczne”, to znaczy przede wszystkim „po-modernistyczne...”.

Życie codzienne w czasach ZSRR, ówczesne życie artystyczne, represje, gry z cenzurą, które opisuje prozaik też wydają się znajome. Komunistyczny ustrój totalitarny wszędzie, gdzie został wprowadzony, posługiwał się podobnymi metodami - z różnym tylko natężeniem. W obrazie Ukrainy - zarówno tej sprzed kilkunastu lat, jak i obecnej - dostrzegą przejawy swojej rzeczywistości także inne kraje: Polska, Czechy, Słowacja czy Węgry. Jednak to nie wspólnota ustrojowej prze-

słości i postkomunistyczna rzeczywistość jest dla Andruchowycza (2002) kategorią łączącą, lecz fenomen Europy Środkowej oraz swoiście rozumiany postmodernizm: „...czyli coś, co przyszło po modernizmie z jego zasadniczym pragnieniem nowoczesności, nowoczesności jako odpowiednika czasu, pragnieniem, które zresztą brutalnie zostało przerwane z zewnątrz przez krew, popiół i wojny światowe, a także przez dyktatury, obozy koncentracyjne oraz czystki etniczne na ogromną skalę - takim sposobem w tej części świata został zatrzymany i wycięty w pień wszelki modernizm: klasyczny wiedeński, praski, krakowski, lwowski, drohobycki, nastąpiła z kolei pomodernistyczna (...) ogromna wielce obiecująca pustka”.

Jednak postmodernistyczna pustka nie wyjaśni stosunków między Wschodem a Zachodem. Zastanawiając się nad przyczynami niechęci i prób odgrodzenia się Europy od Ukrainy, Andruchowycz właściwie nie wini nikogo, prócz własnych rodaków i dzikiego kapitalizmu. Trudno jednak przychodzi mu ukrycie głębokiego rozczarowania.

Podsumowanie

Postmodernizm ukraiński odszedł od dychotomicznego i przez to łatwego podziału wartości na pozytywne i negatywne, typu: dobro/zło, szlachetne/podłe, wysokie/niskie. Ta wyrazista dla dawnego systemu siatka współrzędnych wartościowania okazała się w świetle nowego paradygmatu wiedzy i myśli filozoficznej nieprzydatna, a przynajmniej przestarzała. Była ona przyporządkowana paradygmatowi autorytarnemu, myśleniu kategoriami: ważne/nieważne, pozytywne/szkodliwe, zasadne/niezasadne. Jednak współczesna myśl filozoficzna udowodniła, że postępowanie według tych zasad i reguł nie przyniosło światu szczęścia, nie rozwiązało żadnych istotnych problemów, że więc okazały się one niefunkcjonalne. Teraz możemy mówić o wyraźnym zwrocie w kierunku tekstu samego, gdzie słowo i jego charakterystyczne wymodelowanie są fundamentem narracji i zarazem jedyną podstawą konstruowania jakichkolwiek znaczeń (Dąbrowski, 2000). W tej sytuacji jasne jest, dlaczego nie da się właściwie oceniać tekstów postmodernistycznych, jeżeli przystępuje się do nich ze starymi narzędziami interpretacyjnymi. Aby je rozpoznać, trzeba przede wszystkim opanować nowy zestaw pojęć, kategorii, systemów myślowych, procedur poznawczych – dopiero wówczas uniknie się tych dość powszechnych rozczarowań. Sądzić wolno, że również teksty z pozoru pozbawione znaczenia - kontrowersyjne jak u Andruchowycza - których narracja jest rozproszona, gdzie nie odnajdujemy żadnej sensownej i usersawniającej się w trakcie lektury całości zdarzeniowej – pewien sens posiadają. Nie jest on

jednak wyrażony wprost. To raczej brak, unik, wartość ujemna i nienazwana, gdyż w ten sposób pisarz pozostawia otwarte miejsce dla intelektualnej inicjatywy odbiorcy. Postmodernizm ukraiński bywa, więc rozumiany i oceniany dwoiście: jako szczególnie dobitna i trafna formuła opisująca świat współczesny ze wszystkimi jego szczegółowymi cechami lub wyraz niemocy twórczej, poddania się naturalnemu rytmowi życia, braku woli porządkującej, poszukiwania rozwiązań pozytywnych. Zdaniem wielu badaczy, uczestników i obserwatorów postmodernizm generalnie niesie ze sobą wyłącznie wartości negujące, nie konstruuje niczego nowego, „...podnosi ręce w geście poddania się i kapitulacji. Choć to kapitulacja inteligentna, a bywa zabawna i pouczająca” (Dąbrowski, 2000). Inni natomiast, jego orędownicy, powiadają, że myśl i praktyka artystyczna postmodernizmu docierają do istoty naszej kultury i charakteru istnienia, które noszą znamiona wymieszania, zagubienia, rozproszenia, bezładu, szumu, wielogłosowości, ale i bezwzględnej emancypacji, odwagi wyrażania siebie.

Literatura

1. Andruchowycz J. (1996), *Bohdan Ihor Antonycz i literaturo – estetyczni koncepcji modernizmu*, Iwano – Frankiwnsk
2. Andruchowycz J. (1998), *Powernennia literatury, Mała Ukraińska Encyklopedia Aktualnoji Literatury. Proekt Powernennia Demiurgiw*, Iwano – Frankiwnsk
3. Andruchowycz J. (2000), *Moskowiada. Roman żachiw*, Iwano – Frakiwnsk, Lileja – NW
4. Andruchowycz J. (2002), *Ostatnie terytorium. Eseje o Ukrainie*, przeł. Stefanowska L., Wołowiec, Wydawnictwo Czarne
5. Andruchowycz J. (2004), *Perwerzija*, Lwiw, WNTL – Klasyka
6. Bauman Z. (1994), *Ponowoczesność czyli jak współżyć z wieloznacznością*, Odra 10
7. Dąbrowski M. (2000), *Postmodernizm: myśl i tekst*, Kraków
8. Derrida J. (1988), *Historia szaleństwa*, przeł. Komendant T., Literatura na Świecie 6
9. Hassan I. (1987), *Postmodernizm*, w: *Zmierzch estetyki – rzekomy czy autentyczny?*, przeł. U. Niklas, t. 2, Warszawa
10. Hnatiuk O. (1998), *Wirtualna perwersja*, Dekada Literacka 10
11. Hnatiuk O. (2003), *Pożegnanie z imperium. Ukraińskie dyskusje o tożsamości*, Lublin, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie – Skłodowskiej
12. Hunderowa T. (1998), *Europejski modernizm czy europejskie modernizmy? (Z perspektywy ukraińskiej)*, przeł. Korniejenko A., w: Nycz R. (red.), *Odkrywanie modernizmu*, Kraków

13. Huyssen A. (1998), *Nad mapą postmodernizmu*, przeł. Margański J., w: Nycz R. (red.), *Postmodernizm. Antologia przekładów*, Kraków, Wydawnictwo Baran i Suszczyński
14. Kałyńska Ł. (1998), *Poetyka postmodernistycznego romanu*, wolny przekład własny, Lwów, Nacjonalnyj Uniwersytet im. M.P. Drahomanowa
15. Korniejenko A. (1998), *Kilka uwag do ukraińskiego dwugłosu o modernizmie i postmodernizmie* w: Nycz R. (red.), *Odkrywanie modernizmu*, Kraków
16. McHale B. (1998), *Od powieści modernistycznej do postmodernistycznej: zmiana dominanty*, przeł. Markowski M., w: Nycz R. (red.), *Postmodernizm. Antologia przekładów*, Kraków, Wydawnictwo Baran i Suszczyński
17. Pawłyszyn M. (1998), *Ukraiński postkolonialny postmodernizm*, przeł. Korniejenko A. i Hnatiuk O., w: Nycz R. (red.), *Odkrywanie modernizmu*, Kraków
18. Perkowska H. (2003), *Postmodernizm a metafizyka*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”
19. Wilkoszewska K. (1992), *O pojęciu „postmodernizm” uwag kilka*, w: Zeidler- Janiszewska A. (red.), *Oblicza postmoderny. Teoria i praktyka uczestnictwa w kulturze współczesnej*, Warszawa, Instytut Kultury

Specificity of the Ukrainian postmodernism

Abstract

The text raises the question of postmodernism. It aims to show that Ukrainian postmodernism is a specific phenomenon based on the relationship between East and West. It is something distinctive from what has been previously discussed in the literature of postmodernism. It is not as clear and unambiguous, as there is no clear foundation. It is based on complexes, insularity, twists of history, and specific political “games”. Writing this text was a journey of budding creativity in a neighbouring, but yet little discovered country. The more so with so many outstanding characters absorbing attention of their talents and an interesting world view.

Keywords

postmodernism, modernism, Ukrainian modernism, Ukrainian postmodernism

Prawne aspekty ochrony wynalazków w Europie i na świecie

Agnieszka Baran

Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Zarządzania Produkcją,
e-mail: a.baran@pb.edu.pl

DOI: 10.12846/j.em.2013.02.07

Streszczenie

Prawna ochrona dóbr niematerialnych uzyskana przed Urzędem Patentowym RP przyznaje twórcy wyłączne prawo do korzystania z dobra w sposób zawodowy i zarobkowy na terenie Polski. Dzięki procedurom europejskiej i międzynarodowej, polski twórca ma możliwość objęcia ochroną swojego rozwiązania również poza granicami Polski. Od początku 2013 roku w 25 państwach UE obowiązuje nowa procedura, tzw. Jednolity patent europejski. Dotychczas rozwiązanie to nie jest dostępne dla polskich wynalazców, ale w niedalekiej przyszłości planuje się przyjęcie tej regulacji w Polsce.

Słowa kluczowe

ochrona patentowa, innowacje, własność intelektualna

Wstęp

Polska nie należy do państw o wysokim stopniu innowacyjności. W rankingach europejskich i globalnych jest identyfikowany średni potencjał w tym zakresie. Niezrównoważony rozwój innowacyjności opierający się głównie na zasobach ludzkich (Bukowski i Szpor, 2012). Świadomość ochrony dóbr niematerialnych jest coraz większa wśród przedsiębiorców, ale małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce są w większości odtwórcze i nastawione raczej na wykorzystywanie technologii już sprawdzonych niż na własną innowacyjność. W dobie silnej konkurencji pomiędzy przedsiębiorcami atutem jest skuteczne zarządzanie własnością intelektualną. Przyczyny niskiej innowacyjności to głównie nieefektywny system finansowania, w tym niskie prywatne nakłady na działalność badawczo

-rozwojową, słaba współpraca pomiędzy sferą nauki a przedsiębiorcami, niewielki odsetek przedsiębiorstw prowadzących działalność innowacyjną, mała liczba patentów (Juchniewicz i Grzybowska, 2010). Miarą innowacyjności danej gospodarki jest przede wszystkim liczba patentów; istotne kryteria innowacyjności to liczba zgłaszanych, zarejestrowanych oraz cytowanych patentów. Liczba zgłaszanych patentów pokazuje, jaka jest świadomość potrzeby ochrony własności intelektualnej, liczba udzielonych patentów wskazuje na jakość rozwiązań.

Polski przedsiębiorca ma możliwość wyboru ochrony uzyskanej w procedurze przed Urzędem Patentowym RP, może skorzystać z ochrony wynikającej z Konwencji Monachijskiej z 1973 roku, tzw. Europejskiej Konwencji Patentowej (EPC – *European Patent Convention*) oraz z ochrony międzynarodowej na mocy Układu o Współpracy Patentowej (PTC - *Patent Cooperation Treaty*) z 1970 roku. Od kilkudziesięciu lat trwają prace nad utworzeniem jednolitej procedury patentowej w ramach Unii Europejskiej. W Jednolitym patencie europejskim upatruje się szanse na dynamiczny rozwój innowacji i skutecznego konkurowania z potęgami w tej dziedzinie, głównie z USA.

W artykule zaprezentowano obecny stan prawny w zakresie dostępnych procedur patentowych poza Rzeczpospolitą Polską. Przedstawiono nowe rozwiązanie w prawie europejskim, jakim jest Jednolity patent europejski i podjęto próbę wskazania jego zalet i wad.

1. Patent Europejski i międzynarodowa ochrona wynalazku

Konwencja Monachijska z 1973 roku, umożliwia uzyskanie ochrony patentowej we wszystkich państwach członkowskich Europejskiej Organizacji Patentowej. Polska formalnie stała się członkiem tej organizacji 1 marca 2004 roku. Należy jednak wyraźnie podkreślić, że Patent Europejski nie jest Patentem Wspólnotowym, to nie jest procedura określona dla Unii Europejskiej. Na poziomie UE doszło jedynie do ujednoczenia procedury wydawania patentów w dziedzinie biotechnologii (Dyrektywa, 2004). Patenty w tej procedurze wydaje Europejski Urząd Patentowy w Monachium i z takiej ochrony mogą korzystać kraje, które przystąpiły do Konwencji. Obecnie Europejska Organizacja Patentowa skupia 38 państw członkowskich. Patent europejski pozwala na poszerzenie zakresu ochrony wynalazków w stosunku do patentów krajowych, udzielanych przez Urząd Patentowy RP. W Konwencji określono szeroki krąg podmiotów uprawnionych do dokonania europejskiego zgłoszenia patentowego. Zgłaszającym może być każda osoba fizyczna lub prawna albo jakikolwiek organ zrównany z osobą prawną na mocy tego

prawa, któremu podlega. Ułatwieniem jest rozwiązanie, iż na podstawie jednego zgłoszenia i w wyniku jednego postępowania następuje udzielenie patentu europejskiego, który jest skuteczny na terytorium tych państw członkowskich, które zostały wskazane w zgłoszeniu przez ubiegającego się o ochronę. W przypadku Polski europejskie zgłoszenie może być dokonane jedynie przed polskim Urzędem Patentowym. Wynika to z ustawy z 14 marca 2003 r. o dokonywaniu europejskich zgłoszeń patentowych oraz skutkach patentu europejskiego w Rzeczypospolitej Polskiej (Ustawa, 2003). Jest to znaczne ułatwienie dla zgłaszających, uniknąć można w ten sposób dokonywania dwóch oddzielnych zgłoszeń o udzielenie dwóch patentów, które miałyby taki sam skutek w Polsce. Urząd Patentowy ma obowiązek, zgodnie z Konwencją Monachijską, przekazywać do Europejskiego Urzędu Patentowego dokonane przed nim europejskie zgłoszenia patentowe (Golat, 2004). Warunkiem uprawomocnienia patentu europejskiego jest złożenie w poszczególnych urzędach krajowych, w terminie określonym przez przepisy krajowe państw, w których wynalazek ma być chroniony, tłumaczeń zgłoszenia europejskiego na języki urzędowe. Jest to procedura walidacji, którą patent musi przejść oddzielnie w każdym kraju-sygnatariuszu EPC, wyznaczonym przez właściciela patentu. Wysokie koszty i złożona procedura walidacji powodują, że patenty europejskie są przeciętnie walidowane w nie więcej niż pięciu z państw członkowskich UE. W ciągu ostatnich 15 lat średnia liczba walidacji zmalała, natomiast liczba państw będących stronami Konwencji o patencie europejskim wzrosła z 17 do 38. Niewielka liczba walidacji determinuje rozdrobnienie systemu ochrony patentowej w Unii Europejskiej, a to niekorzystnie wpływa na rozwój wspólnotowego rynku. Rozwiązanie tego problemu upatruje się w Jednolitym patencie europejskim, który zapewni automatyczną ochronę we wszystkich państwach UE (Rozporządzenie COM, 2010).

Od 13 grudnia 2007 roku europejskie zgłoszenie patentowe może być dokonane w dowolnym języku pod warunkiem, że w terminie określonym w regulaminie, wpłynie do urzędu tłumaczenie na język procedury (angielski, niemiecki, francuski). Podmioty z Polski, które dokonały zgłoszenia w języku polskim, uprawnione są do 20% redukcji niektórych opłat, tzn. opłaty za zgłoszenie oraz opłaty za przeprowadzenie badania. Kwestia tłumaczenia dokumentacji patentowej jest dosyć istotna chociażby pod względem finansowym, to element procedury, który ma istotny wpływ na ostateczny koszt całego postępowania. Poza tym specyfika dokumentacji patentowej, np. zastrzeżenia patentowe, powoduje, że tłumaczenie takie wymaga olbrzymiej wiedzy merytorycznej tłumacza i doświadczenia. Dodatkowe koszty to weryfikacja tłumaczenia i urzędowe opublikowanie. Przy projektowaniu

Jednolitego patentu europejskiego brano pod uwagę konieczność dopracowania zasad tłumaczenia dokumentacji zgłoszeniowej.

Patent europejski przyznany dla kilku czy więcej państw, wyznacza na ich terenie takie same skutki i podlega takim samym przepisom jak patent krajowy. Treść oraz zakres praw wyłącznych podlega ustawodawstwu wewnętrznemu tych państw. Dlatego też np. jakiegokolwiek naruszenia patentu są rozpatrywane przez sądy krajowe. Unieważnienie patentu europejskiego w jednym z państw konwencyjnych, nie powoduje nieważności patentu w innym kraju (Promińska, 2005). Ponieważ widoczne były różnice w rozstrzygnięciach krajowych sądów w zakresie sporów o własność intelektualną, UE opracowała dyrektywę w sprawie egzekwowania praw własności intelektualnej. Dyrektywa 2004/48/WE miała na celu zharmonizowanie ochrony własności intelektualnej przed naruszeniami. W 2012 roku UE rozpoczęła prace nad nowelizacją wspomnianej dyrektywy, celem jest przede wszystkim wyjaśnienie rozbieżności i ujednoczenie przepisów.

Układ o Współpracy Patentowej wprowadza uproszczoną procedurę zgłoszeniową do ponad 180 krajów na świecie, które do układu przystąpiły. Pozwala on na dokonanie jednego zgłoszenia międzynarodowego z wyznaczeniem wielu krajów, zamiast dokonywania wielu zgłoszeń w krajowych urzędach patentowych. W tej procedurze wyróżnia się fazę międzynarodową, która obejmuje poszukiwania, publikację i wstępne badania międzynarodowe, a następnie fazę krajową lub regionalną. Procedura udzielania patentów realizowana jest przez urzędy krajowe lub Europejski Urząd Patentowy. Zgłoszenie w trybie PCT wnoszone jest do „urzędu przyjmującego”, w przypadku Polski jest to nasz Urząd Patentowy. Zgłoszenie należy sporządzić w jednym z języków urzędowych Międzynarodowego Organu Poszukiwań czyli Europejskiego Urzędu Patentowego oraz wskazać kraje, w których chcemy ubiegać się o ochronę. Jedno zgłoszenie pozostaje w Urzędzie Patentowym RP, drugie trafia do Europejskiego Urzędu Patentowego, a trzecie do Międzynarodowego Biura w Genewie. Tryb PCT ocenia się jako tryb stosunkowo prosty i niezbyt kosztowny. Poza tym tryb ten przewiduje 30 miesięcy na wejście w fazę krajową, a to wystarczający czas aby zgłaszający mógł sprawdzić zdolność patentową swojego rozwiązania w danym kraju i ewentualnie wycofać się z ochrony w danym państwie (Urząd Patentowy RP). Procedura w trybie Układu o Współpracy Patentowej jest szczególna, gdyż jest to wyłącznie procedura zgłoszeniowa, a nie procedura udzielania praw wyłącznych. Wszelkie decyzje związane z udzielaniem patentów są podejmowane w fazie krajowej przez krajowe urzędy patentowe działające według przepisów obowiązujących w danym państwie. Zgłoszenie PCT wnoszone jest za pośrednictwem tzw. urzędu przyjmującego, którym w przypadku Polski jest Urząd Patentowy RP.

Wybór rodzaju ochrony własności intelektualnej jest uzależniony od strategii podmiotu chcącego wyjść poza rynek krajowy. Procedura europejskiego patentu czy międzynarodowa jest wybierana jeśli chcemy chronić nasze dobro co najmniej w 3 państwach. Patent uzyskany czy to na drodze procedury PCT czy jako patent europejski jest w danym kraju patentem niezależnym i podlega ustawodawstwu obowiązującemu w danym kraju. Oba tryby dają możliwość zredukowania kosztów zgłoszenia oraz całej procedury. Jednak mimo wszystko są to i tak duże koszty. Ochronę europejską lub międzynarodową wybierają zwykle duże przedsiębiorstwa, których strategicznym celem jest komercjalizacja rozwiązań o charakterze globalnym np. w dziedzinie farmacji czy biotechnologii. Koszty uzyskiwania i utrzymywania ochrony patentowej obejmują każdorazowo: opłaty urzędowe na poziomie zgłoszenia, koszty tłumaczenia, wynagrodzenie rzeczników patentowych oraz opłaty urzędowe za utrzymywanie ochrony, po uzyskaniu patentu. Koszt uzyskania patentu europejskiego obowiązującego na terenie 13 państw wynosi około 20 tys. EUR, z czego ok. 14 tys. EUR to koszty tłumaczeń (Ministerstwo Gospodarki). Biorąc pod uwagę fakt, że 95% zarejestrowanych podmiotów prowadzących działalność gospodarczą w Polsce to głównie małe i średnie oraz mikro przedsiębiorstwa, powyższa suma faktycznie może być barierą rozwoju innowacyjności.

2. Jednolity Patent Europejski i Sądy własności intelektualnej

Działania na rzecz jednolitego patentu europejskiego rozpoczęły się w latach sześćdziesiątych XX wieku. W 2010 roku w ramach instrumentu wzmocnionej współpracy, 25 krajów przystąpiło do działań na rzecz jednolitego patentu. Tryb „wzmocnionej współpracy” pozwala grupie państw członkowskich przyjąć wspólne przepisy, gdy porozumienie wszystkich państw UE okazuje się nieosiągalne. System ochrony własności przemysłowej obejmuje rozporządzenie podstawowe i rozporządzenie dotyczące tłumaczeń oraz projekt umowy międzynarodowej tworzącej Jednolity Sąd Patentowego (JSP). W Dzienniku Urzędowym UE 31 grudnia 2012 roku opublikowano rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1257/2012 z dnia 17 grudnia 2012 r. wprowadzające wzmocnioną współpracę w dziedzinie tworzenia jednolitego systemu ochrony patentowej oraz rozporządzenie Rady (UE) nr 1260/2012 z dnia 17 grudnia 2012 r. wprowadzające wzmocnioną współpracę w dziedzinie tworzenia jednolitego systemu ochrony patentowej w odniesieniu do mających zastosowanie ustaleń dotyczących tłumaczeń. Rozporządzenia te będą stosowane jednak dopiero od 1 stycznia 2014 roku lub od dnia

wejścia w życie Porozumienia w sprawie Jednolitego Sądu Patentowego, w zależności od tego, która data będzie późniejsza. 18 lutego 2013 roku 24 państwa podpisały Porozumienie (w marcu 2013 do Porozumienia przystąpiła Bułgaria), które wejdzie w życie, gdy przynajmniej 13 państw je ratyfikuje. Wśród 13 państw muszą być Francja, Niemcy i Wielka Brytania, gdyż są to państwa, w których obowiązuje największa liczba patentów europejskich. Jednolity patent europejski będzie obowiązywał jedynie na terenie tych państw, które ratyfikują Porozumienie. Polska na razie go nie podpisała. W ostatnich miesiącach Ministerstwo Gospodarki wraz z Ministerstwem Spraw Zagranicznych analizuje ewentualne zagrożenia dla Polski wynikające z funkcjonowania Jednolitego patentu europejskiego.

Celem wprowadzenia w życie jednolitego patentu jest m.in. szybsza procedura wydawania patentów, niższe koszty ochrony patentowej na terenie UE, jednolite w 25 krajach w ramach UE orzecznictwo sądowe w sporach patentowych. Jednolity system ochrony patentowej jest oparty na zasadach, które są już obecnie stosowane przez Europejski Urząd Patentowy. Wynalazca składa wniosek do Europejskiego Urzędu Patentowego o przyznanie patentu obowiązującego na terenie 25 państw, które przystąpiły do systemu, w jednym z trzech języków Europejskiego Urzędu Patentowego, angielskim, francuskim lub niemieckim. Nadal jest możliwe dokonanie zgłoszenia w dowolnym języku urzędowym państwa, pod warunkiem, że później dostarczy się tłumaczenie na język angielski, francuski lub niemiecki (Ministerstwo Gospodarki). Jednolity patent europejski nie będzie podlegał procedurze walidacji, co w przypadku patentu europejskiego generowało wysokie koszty. Zgodnie z rozporządzeniem regulującym zasady tłumaczeń dokumentacji patentowej pewne podmioty będą zwolnione z kosztów tych tłumaczeń, są to małe i średnie przedsiębiorstwa, osoby fizyczne, organizacje non-profit, szkoły wyższe oraz publiczne instytuty badawcze. Poza tym rozporządzenie wprowadza system automatycznego tłumaczenia, który będzie uzupełnieniem tłumaczeń tradycyjnych, składanych z chwilą uzyskania patentu. Tłumaczenia takie nie będą miały żadnych skutków prawnych ale mogą ułatwić rozpowszechnianie informacji patentowych po opublikowaniu zgłoszeń patentowych przez Europejski Urząd Patentowy. Jedynie w przypadku sporu posiadacz patentu będzie musiał na własny koszt i na wniosek domniemanego sprawcy, zapewnić pełne tłumaczenie na język urzędowy kraju, w którym doszło do domniemanego naruszenia. Zgodnie z rozporządzeniem jednolita ochrona oznacza, że ograniczenie, unieważnienie czy wygaśnięcie patentu nastąpi również jednocześnie we wszystkich państwach-stronach Porozumienia o Jednolitym Sądzie Patentowym. Będzie również możliwość udzielenia licencji na patent jednolity we wszystkich państwach-stronach lub tylko w wybranych (Rozporządzenie Rady (UE) nr 1260/2012).

Jednolity Sąd Patentowy (*Unified Patent Court*) ma posiadać wyłączną jurysdykcję w sprawach dotyczących zarówno jednolitego patentu europejskiego, jak i patentu europejskiego udzielanego w trybie EPC. Sąd patentowy będzie miał główną siedzibę w Paryżu, a za pewne sprawy odpowiedzialne będą sądy w Monachium i Londynie. Kraje UE mogą też utworzyć u siebie sądy regionalne i lokalne. Ponadto sąd apelacyjny będzie znajdować się w Luksemburgu. JSP będzie szczególnym sądem, zgodnie z Porozumieniem o Jednolitym Sądzie Patentowym, musi on współpracować z Trybunałem Sprawiedliwości Unii Europejskiej w zakresie właściwej wykładni prawa Unii, odwołując się do orzecznictwa Trybunału i zwracając się do niego o orzeczenia w trybie prejudycjalnym. Tak więc wszelkie problemy w zakresie wykładni prawa traktatów UE i kwestii ważności oraz wykładni aktów przyjętych przez instytucje, organy lub jednostki organizacyjne Unii, rozstrzygać będzie Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej. Zasady dotyczące toczących się postępowań przed tym sądem są bardzo skomplikowane i mogą być niekorzystne dla polskich podmiotów. Trudno również umiejscowić ten sąd w naszym systemie władzy sądowniczej, zastrzeżenia budzi zakres jurysdykcji tego sądu oraz podnosi się, fakt niezgodności wielu zapisów Porozumienia z Konstytucją RP (Nowicka, 2013). Wszelkie sprawy sądowe w sytuacji sporu prowadzone byłyby poza Polską, co wiąże się z kosztami obsługi prawnej, kosztami tłumaczeń. Zgodnie z Porozumieniem państwa-strony mogą powoływać na swoim terenie lokalne oddziały Jednolitego Sądu Patentowego, w Polsce takiego sądu raczej nie będzie ze względu na małą ilość zgłoszeń patentowych w naszym kraju.

Automatyczna, jednolita ochrona spowoduje, że na terenie Polski znacznie obowiązywać duża liczba patentów. Przewiduje się, że może być to około 50-60 tysięcy rocznie (Kleiber, 2012). Polscy przedsiębiorcy musieliby tłumaczyć dokumentację patentową, aby uniknąć niebezpieczeństwa naruszenia praw wyłącznych do wynalazku. Tutaj rozwiązaniem ma być wspomniany system automatycznego tłumaczenia, aby przedsiębiorca mógł wstępnie zorientować się w dokumentacji patentowej i potem ewentualnie przystąpił do urzędowego tłumaczenia.

Podsumowanie

W Polsce od miesięcy toczy się publiczna debata wokół systemu Jednolitego patentu europejskiego. Właściwie trudno znaleźć zwolenników tego rozwiązania, sam rząd ma poważne wątpliwości, ponieważ w lutym 2013 roku nie przystąpił do podpisania Porozumienia o Jednolitym Sądzie Patentowym. Jest to sytuacja dosyć niezręczna, gdyż w czasie polskiej prezydencji dążono do przyspieszenia prac nad

jednolitym patentem. Polscy przedsiębiorcy, rzecznicy patentowi, większość ugrupowań politycznych czy środowisko naukowe są przeciwni tej regulacji, dostrzegając jedynie zagrożenie polskiej innowacji. Jednolity system ochrony patentowej może być rozwiązaniem bardziej korzystnym niż obecnie funkcjonujący patent europejski dla dużych przedsiębiorców posiadających innowacyjne rozwiązania, poszukujących ochrony patentowej w co najmniej kilku państwach UE. Procedura jednolitego patentu będzie mniej kosztowna niż obecnie dostępne procedury pozakrajowe, ale niebezpieczeństwo zaistnienia sporu sądowego będzie spore, a w tym wypadku będą obowiązywać skomplikowane i zapewne kosztowne procedury przed Jednolitym Sądem Patentowym.

Literatura

1. Bukowski M., Szpor A., Śniegocki A. (2012), *Potencjał i bariery polskiej innowacyjności*, Instytut Badań Strukturalnych
2. Dyrektywa 2004/48/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie egzekwowania praw własności intelektualnej (Dz.U.UE.L.04.157.45 z dnia 30 kwietnia 2004 r.)
3. Dyrektywa 98/44/WE z dnia 6 lipca 1998 roku o ochronie prawnej wynalazków biotechnologicznych (Dz. U. L 213 z 30 lipca 1998 r.)
4. Golał R. (2004), *Zasady uzyskiwania patentów europejskich*, Doradca Podatnika (43), http://www.epodatnik.pl/arttykul/doradca_podatnika/2987/Zasady_uzyskiwania_patentow_europejskich.html, [19.03.2013]
5. Juchniewicz M., Grzybowska B. (2010), *Innowacyjność mikroprzedsiębiorstw w Polsce*, PARP
6. Kleiber M. (2013), *Niejednolite korzyści z jednolitej ochrony patentowej*, Gazeta Prawna, http://prawo.gazetaprawna.pl/komentarze/621334,kleiber_niejednolite_korzysci_z_jednolitej_ochrony_patentowej.html, [25.03.2013]
7. Ministerstwo Gospodarki, <http://www.mg.gov.pl/Wspieranie+przedsiębiorczosci/Jednolity+patent+europejski>, [25.03.2013]
8. Nowicka A. (2013), *Jednolita ochrona patentowa i jednolity sąd patentowy – zagrożenia i niekorzystne konsekwencje w Polsce*, Rzecznik Patentowy, http://www.rzecznik-patentowy.org.pl/nie_dla_pat_jed/A.N._Jednolita_ochrona_patentowa_i_Jednolity_Sad_Patentowy_zagrozenia_i_niekorzystne_konsekwencje_w_Polsce_15.pdf, [22.03.2013]
9. Promińska U. (red.), (2005), *Prawo własności przemysłowej*, Difin 2005

10. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1257/2012 z dnia 17 grudnia 2012 r. wprowadzające wzmocnioną współpracę w dziedzinie tworzenia jednolitego systemu ochrony patentowej (Dz. Urz. UE L z 31.12.2012)
11. Rozporządzenie Rady (UE) nr 1260/2012 z dnia 17 grudnia 2012 r. wprowadzające wzmocnioną współpracę w dziedzinie tworzenia jednolitego systemu ochrony patentowej w odniesieniu do mających zastosowanie ustaleń dotyczących tłumaczeń (Dz.Urz.UE L z 31.12.2012)
12. Rozporządzenie Rady w sprawie ustaleń dotyczących tłumaczeń Patentu Unii Europejskiej, COM(2010) 350, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=SEC:2010:0797:FIN:PL:PDF>, [19.03.2013]
13. *Strategia Rozwoju Kraju 2020* (2011), Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, http://www.mrr.gov.pl/rozwoj_regionalny/Polityka_rozwoju/SRK_2020/Documents/Projekt_SRK_do_konsultacji2_09112011.pdf, [19.03.2013]
14. Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej, <http://www.uprp.pl/europejskie-zgloszenia-patentowe/Lead05,638,1769,4,index,pl,text/>, [19.03.2013]
15. Ustawa z dnia 14 marca 2003 r. o dokonywaniu europejskich zgłoszeń patentowych oraz skutkach patentu europejskiego w Rzeczypospolitej Polskiej (Dz.U. nr 65, poz. 598)

Legal aspects of invention protection in Europe and worldwide

Abstract

Invention protect gives the inventor the right to stop people making, using, importing or selling the invention without permission. This protection must be effective but also easy and accessible. The inventors in Poland can use three patent procedures abroad. That is: the European patent, International protection and in the future Unitary patent. Poland doesn't participate in Unitary patent system in Europe. This idea it is not supported in Poland now, Polish government and business representatives fear that unitary patent will have a negative effect on Poland's economy.

Keywords

intellectual property, innovation, patent protection

Prawne aspekty nanotechnologii

Marcin Jurewicz

Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Marketingu i Przedsiębiorczości,
e-mail: m.jurewicz@pb.edu.pl

DOI: 10.12846/j.em.2013.02.08

Streszczenie

W artykule scharakteryzowano i skomentowano regulacje prawne w nanotechnologii i formułowanie reguł przewodnich tej kategorii systemu prawa. Przepisy prawa Unii Europejskiej w odniesieniu do nanomateriałów są usystematyzowane według: produktów, chemikaliów, ochrony pracowników i ochrony środowiska. Prawodawstwo dotyczące wprost nanotechnologii wprowadzono, jak dotąd, dla produktów kosmetycznych, produktów biobójczych i żywności. W innych dziedzinach, w których wykorzystuje się nanomateriały, mają zastosowanie przepisy dla ich odpowiedników makro.

Słowa kluczowe

prawo, nanotechnologia

Wstęp

Istotę funkcjonowania regulacji prawnych w nanotechnologii, według zapatrywania wyrażonego w komunikacie Komisji Europejskiej *Aspekty regulacyjne nanomateriałów* (COM 366 z 17.06.2008), powinno stanowić umożliwienie społeczeństwu korzystania z nowatorskich zastosowań nanotechnologii wraz z poszanowaniem bezpieczeństwa, ochrony zdrowia oraz środowiska naturalnego. Przedmiotem badań są unormowania prawne Unii Europejskiej w odniesieniu do nanotechnologii. Przepisy prawa Unii Europejskiej, które dotyczą nanomateriałów, są zawarte w aktach prawnych odnoszących się do produktów, chemikaliów, ochrony pracowników oraz ochrony środowiska. W prawodawstwie Unii Europejskiej szczegółowe unormowania nanotechnologii istnieją w zakresie produktów kosmetycznych, żywności i produktów biobójczych. W odniesieniu do pozostałych produk-

tów, chemikaliów, ochrony pracowników i ochrony środowiska mają zastosowanie do nanomateriałów przepisy ogólne dotyczące ich odpowiedników makro. Prawo nanotechnologii nie stanowi, jak dotąd, oddzielnego działu prawa o całościowym charakterze. Państwa członkowskie Unii Europejskiej nie posiadają prawodawstwa odnoszącego się wprost do nanotechnologii, ale podejmują aktywność celem wypracowania przyszłych regulacji. Nie istnieją także przepisy prawa międzynarodowego normujące bezpośrednio nanotechnologię.

W komunikacie Komisji Europejskiej Nanonauka i nanotechnologia. Plan działań dla Europy na lata 2005-2009. Drugie sprawozdanie z realizacji za lata 2007-2009 (COM 607 z 29.10.2009) zostały wymienione przykłady zastosowań nanomateriałów:

- w nanoelektronice miniaturyzacja komponentów półprzewodnikowych pozwala na produkcję komputerów i urządzeń cyfrowych o coraz większych możliwościach;
- w dziedzinie medycyny opracowywanie urządzeń funkcjonujących w oparciu o nanosensory biologiczne, przydatne do wczesnego diagnozowania często występujących schorzeń, czyli chorób układu krążenia czy nowotworów; przewiduje się także możliwość kierowania leków selektywnie do komórek zaatakowanych przez chorobę, dzięki temu redukując do minimum szkodliwe skutki uboczne tych leków dla innych części organizmu; wykorzystanie tkanek pozyskanych technikami inżynierii tkankowej do celów medycyny regeneracyjnej;
- w sferze energetyki tworzenie bardziej sprawnych i tańszych ogniw słonecznych - konwertery termoelektryczne mogące dodatkowo odzyskiwać ciepło, np. z silników spalinowych;
- w dziedzinie rekultywacji wód nanotechnologia wyznacza kierunek dla bardziej skutecznych i tańszych metod.

1. Przegląd literatury

Według raportu Framing Nano Project (2009) oraz R. D. Portera i in. (2012) główne bariery w dostosowywaniu istniejących lub tworzeniu nowych regulacji prawnych w nanotechnologii stanowią w szczególności: różnorodność materiałów i ich zastosowań wraz z ich swoistymi cechami; brak danych charakteryzujących nanomateriały - właściwości fizykochemiczne, tj. wymiar, kształt, skład, reaktywność, wielkość powierzchni, chemię powierzchni i ich wpływ na zdrowie ludzi oraz środowisko (informacje te są podstawą opisu ekotoksyczności i toksyczności nanoma-

teriałów dla potrzeb zarządzania ryzykiem i unormowania); prace dotyczące naziemnictwa, metod testów toksykologicznych, materiałów referencyjnych, standardów oraz przyrządów do pomiarów i charakterystyki. Grossalber (2008) wskazuje na odrębne właściwości nanocząstek w porównaniu z substancjami, będącymi ich odpowiednikami makro, co jest następstwem większego pola powierzchni oraz wyższej reaktywności i może skutkować wzrostem toksyczności.

Według G. A. Hodge i in. (2010), dopóki stan wiedzy naukowej nie umożliwi precyzyjnego stwierdzenia, które właściwości fizykochemiczne są ważne w określaniu specyfiki nanomateriałów, jest mało prawdopodobne, aby naukowcy byli w stanie dokładnie określić ich toksyczność, a także ryzyko. Ocena ryzyka dla nanomateriałów jest skomplikowanym, czasochłonnym procesem i przedstawia ogromne wyzwanie dla regulacji prawnych, które powinny zapewniać ochronę zdrowia publicznego. A. M. Ponce Del Castillo (2010) akcentuje potrzebę zwiększenia finansowania badań z zakresu nanotechnologii, aby uzyskać stosowne dane dla oceny ryzyka. Stwierdza także, iż pożądane jest przygotowanie publicznie dostępnego wykazu rodzajów wytwarzanych nanomateriałów we wszystkich produktach znajdujących się już na rynku – na poziomie międzynarodowym. Ponadto, wskazane jest ustanowienie krajowych wykazów produkowanych, importowanych i stosowanych nanomateriałów oraz produktów zawierających nanomateriały - dla ułatwienia monitorowania podmiotów wprowadzających do obrotu i stosujących nanomateriały oraz zanieczyszczeń środowiska i ustalania odpowiedzialności za ewentualne szkody.

Matsuura (2006) podkreśla, iż oprócz norm prawnych istnieje obszerny zestaw środków, za pomocą których władze mogą oddziaływać na wzmocnienie bezpieczeństwa stosowania nanomateriałów. Źródłami prawa Unii Europejskiej w dziedzinie nanotechnologii są akty prawa wtórnego o mocy wiążącej (rozporządzenia, dyrektywy) oraz niewiążące (w szczególności zalecenia, opinie, komunikaty, rezolucje). Znaczącą funkcję dla wdrażania przepisów prawa na poziomie unijnym spełniają zwłaszcza Wspólne Centrum Badawcze Komisji Europejskiej i prace w ramach 7 Programu Ramowego. Przygotowują one również „miękkie” formy regulacji (szczególnie poradniki, wytyczne). Istotną rolę w działaniach regulacyjnych w wymiarze międzynarodowym spełniają przede wszystkim Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) i Międzynarodowa Organizacja Normalizacyjna (ISO), opracowując „miękkie” formy normalizacji (zwłaszcza standardy, poradniki, wytyczne). L. Brazell (2012) akcentuje znaczenie „miękkich” form regulacji w dziedzinie nanotechnologii, w której zakres unormowania podlega częstym zmianom. „Miękkie” formy regulacji ułatwiają percepcję przepisów prawa, zaś ich treść wynika z konsultacji i współpracy z zainteresowanymi pod-

miotami. Cechują się one elastycznością, ponieważ nie są objęte sformalizowaną procedurą stanowienia prawa, więc tryb ich inicjowania, poprawiania lub - jeśli zmieniają się okoliczności - uchylania jest szybszy.

Marchant i in. (2009) uwydatniają rolę ujednoczenia w skali międzynarodowej unormowań prawnych w sferze nanotechnologii, czyli przyszłej międzynarodowej umowy ramowej i „miękkiej” regulacji. Zharmonizowanie na poziomie międzynarodowym ma na celu stworzenie spójnych procedur bezpieczeństwa we wprowadzaniu do obrotu i stosowaniu nanomateriałów. Ponadto, ujednoczone wymagania prawne stanowią udogodnienie dla podmiotów, które wprowadzają na rynek lub wykorzystują nanotechnologię w wymiarze międzynarodowym. Falkner i in. (2010) uważają, iż w pierwszej kolejności należy wzmacniać istniejące fora współpracy międzynarodowej w zakresie regulacji prawnych w nanotechnologii i w razie potrzeby dostosowywać przepisy krajowe, nie zaś tworzyć umowę międzynarodową, odnoszącą się do unormowania nanomateriałów. Ponadto, uzupełniać istniejące luki w wiedzy naukowej o szczególnych cechach nanomateriałów. Biorąc pod uwagę globalny charakter rozwoju nanotechnologii i jej komercyjnego wykorzystania, nie można jednak wykluczyć, że zawarcie międzynarodowej umowy ramowej mogłoby być wskazane w przyszłości - szczególnie w sytuacji, gdy podmioty z krajów rozwijających się aktywnie zaistnieją w dziedzinie nanonauk i nanotechnologii. Oud (2007) stwierdza, iż legislacja dotycząca nanotechnologii, jako dział prawa o całościowym charakterze, mogłaby powstać, gdy wiedza naukowa na temat właściwości nanomateriałów będzie bardziej kompletna. Pelley i in. (2009) piszą, iż potrzeba specyficznych dla nanotechnologii ram regulacyjnych w postaci oddzielnego działu prawa może pojawić się w przyszłości - zarówno jako następstwo pozyskania nowej wiedzy naukowej, jak i w sytuacji, gdy kolejna generacja nanomateriałów lub technologii konwergentnych pojawi się na rynku.

W polskiej doktrynie prawa nie istnieją obecnie opracowania poświęcone charakterystyce i komentowaniu prawnych aspektów nanotechnologii. Niniejsza praca stanowi próbę podjęcia tej problematyki.

2. Metoda badań

W pracy zastosowano następujące metody badawcze: formalno-dogmatyczną, socjotechniczną i teoretyczną. Metoda formalno-dogmatyczna oznacza interpretacyjno-opisowy sposób charakterystyki i uzasadniania tekstów aktów prawodawstwa Unii Europejskiej z zakresu nanotechnologii. Są to czynności interpretacyjne, czyli

derywacyjna koncepcja wykładni prawa, polegająca na odtwarzaniu norm postępowania z przepisów prawnych oraz komentowaniu ich treści. Metodę socjotechniczną wykorzystano dla ustalania zależności pomiędzy stanowieniem oraz stosowaniem prawa a osiąganiem zamierzonych efektów społecznych – na podstawie informacji empiryczno-prawnych (raporty dotyczące funkcjonowania prawodawstwa Unii Europejskiej w odniesieniu do nanomateriałów). Metodą teoretyczną posłużono się w celu rekonstrukcyjnego analizowania języka aktów prawnych i doktryny prawniczej, czyli literatury zagranicznej zwartej i czasopiśmienniczej, ze sfery prawnych aspektów nanotechnologii; następnie w oparciu o przeprowadzoną analizę wyrażono wnioski, reguły wiodące dla tej kategorii prawnej systemu prawa Unii Europejskiej.

3. Wyniki badań, dyskusja wyników

Wdrażanie przepisów prawa Unii Europejskiej w dziedzinie nanotechnologii bazuje na zasadzie ostrożności. Oznacza ona, według komunikatu Komisji Europejskiej *Aspekty regulacyjne nanomateriałów*, posługiwanie się, poza aktami prawnymi o mocy wiążącej, również środkami niewiązącymi prawnie – harmonijnie zespolonymi ze sobą, niedyskryminacyjnymi, na podstawie analizy korzyści i kosztów działania lub zaniechania oraz z uwzględnieniem aktualnego stanu wiedzy naukowej. Podstawowymi aktami prawnymi Unii Europejskiej o charakterze niewiązącym w odniesieniu do nanotechnologii są zalecenia, które dotyczą reguł rzetelnego prowadzenia badań naukowych w tej sferze oraz ujednoliconej definicji nanomateriałów.

Zalecenie Komisji Europejskiej 2008/345/WE w sprawie kodeksu postępowania dotyczącego odpowiedzialnego prowadzenia badań w dziedzinie nanonauk i nanotechnologii (Dz.U. L 116 z 30.04.2008) jest zbiorem wytycznych, które służą stworzeniu bezpiecznych, etycznych i efektywnych warunków dla badań w dziedzinie nanotechnologii. Zgodnie z pkt. 4.1.11 i 4.1.12 priorytety dla badań w sferze nanotechnologii powinny stanowić: opracowanie znormalizowanej terminologii w celu usprawnienia przekazywania danych naukowych, posługiwanie się znormalizowanymi metodami pomiarowymi i właściwymi materiałami referencyjnymi dla polepszenia porównywalności danych naukowych i prace nad przygotowaniem sposobów oceny ryzyka dla nanomateriałów. Znaczenie klarownych, przystępnych regulacji prawnych w zakresie nanotechnologii i potrzebę znajomości tych przepisów zaakcentowano w pkt. 4.2.7: „Podmioty finansujące badania w dziedzinie nanonauk i nanotechnologii powinny zapoczątkować i koordynować szczególnie

badania w tej dziedzinie w celu osiągnięcia lepszego zrozumienia etycznych, prawnych i społecznych skutków otwarcia nowych obszarów badań w dziedzinie nanonauk i nanotechnologii” oraz w pkt. 4.3.2: „(...) podmioty finansujące badania w dziedzinie nanonauk i nanotechnologii powinny zagwarantować, że naukowcy prowadzący badania w tej dziedzinie będą zaznajomieni z odnośnymi przepisami oraz etycznymi i społecznymi ramami regulacyjnymi”.

Zalecenie Komisji Europejskiej 2011/696/UE dotyczące definicji nanomateriału (Dz.U. L 275 z 20.10.2011) rozstrzyga o przyjęciu - jako podstawowego kryterium określenia nanomateriału - rozkładu wielkości cząstek w oparciu o stężenie liczbowe, czyli iloraz liczby obiektów w danym zakresie wielkości i liczby obiektów ogółem. W szczególnych przypadkach, dla ułatwienia stosowania definicji, możliwe jest posłużenie się powierzchnią właściwą materiału przypadającą na objętość. Według wskazania Komisji Europejskiej przyjęto liczbowy rozkład wielkości cząstek jako decydujący wyróżnik definiowania nanomateriału ze względu na fakt, że nanomateriały zawierają najczęściej wiele cząstek, występujących w różnych wielkościach w danym rozkładzie. Zgodnie z pkt. 2 zalecenia 2011/696/UE: „Nanomateriał oznacza naturalny, powstały przypadkowo lub wytworzony materiał zawierający cząstki w stanie swobodnym lub w formie agregatu bądź aglomeratu, w którym co najmniej 50 % lub więcej cząstek w liczbowym rozkładzie wielkości cząstek ma jeden lub więcej wymiarów w zakresie 1 nm – 100 nm. W określonych przypadkach, uzasadnionych względami ochrony środowiska, zdrowia, bezpieczeństwa lub konkurencyjności, zamiast wartości progowej liczbowego rozkładu wielkości cząstek wynoszącej 50 % można przyjąć wartość z zakresu 1–50 %”. Pkt. 5 zalecenia 2011/696/UE stanowi, iż: „Jeśli jest to technicznie możliwe i wymagane w danym systemie prawnym, zgodność z definicją nanomateriału można określać ilościowo na podstawie powierzchni właściwej przypadającej na objętość. Materiał należy uznać za zgodny z definicją w pkt. 2, jeżeli jego powierzchnia właściwa przypadająca na objętość jest większa niż 60 m²/cm³. Jednak materiał, który jest nanomateriałem ze względu na liczbowy rozkład wielkości cząstek, należy uznać za zgodny z definicją w pkt. 2, nawet jeśli jego powierzchnia właściwa jest mniejsza niż 60 m²/cm³”.

Przepisy prawa Unii Europejskiej o mocy wiążącej są usystematyzowane, w odniesieniu do nanotechnologii, w zakresie: produktów, chemikaliów, ochrony pracowników i ochrony środowiska. Regulacja w sferze produktów jest podzielona na: produkty kosmetyczne, produkty lecznicze, wyroby medyczne, produkty biobójcze, środki ochrony roślin (pestycydy), żywność i inne produkty nieunormowane przepisami szczegółowymi.

Korzystanie na rynku Unii Europejskiej z produktów kosmetycznych regulują: dyrektywa Rady 76/768/EWG w sprawie zbliżenia ustawodawstw Państw Członkowskich dotyczących produktów kosmetycznych (Dz.U. L 262 z 27.09.1976) oraz rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 1223/2009/WE dotyczące produktów kosmetycznych (Dz.U. L 342 z 22.12.2009), które od 11.07.2013 roku zastąpi dyrektywę 76/768/EWG. Cel rozporządzenia 1223/2009/WE stanowi usprawnienie procedur i ujednoczenie terminologii oraz wzmocnienie kontroli, odnoszących się do kosmetyków dla zabezpieczenia znacznego stopnia ochrony zdrowia ludzi. Obszerny jest zakres informacji, których przedstawienie warunkuje wprowadzenie do obrotu produktu kosmetycznego zawierającego nanomateriały - identyfikacja, specyfikacja, charakterystyka właściwości nanomateriałów i opis warunków narażenia. Szczegółowość tych danych jest użyteczna dla organów regulacyjnych, gdyż ułatwia im ocenę nanomateriałów i ograniczanie ryzyka względem korzyści z ich stosowania. Zamieszczanie informacji o nanomateriałach na opakowaniu produktu kosmetycznego ma na celu podjęcie przez kupujących zamierzonej decyzji o nabyciu produktu.

Przedstawione powyżej założenia regulacji prawnej są spełniane zgodnie z rozporządzeniem 1223/2009/WE:

- art. 2 ust. 1 pkt k określa definicję nanomateriału: „nanomateriał oznacza nierozpuszczalny lub biotrwały i celowo wytworzony materiał posiadający co najmniej jeden wymiar zewnętrzny lub strukturę wewnętrzną w skali od 1 do 100 nm”;
- art. 13 ust. 1 pkt f stanowi, iż przed wprowadzeniem produktu kosmetycznego na rynek osoba odpowiedzialna przedstawia Komisji w formie elektronicznej dane o produkcie, w tym informacje o obecności substancji w formie nanomateriałów oraz ich identyfikację, w tym nazwę chemiczną, a ponadto dające się racjonalnie przewidzieć warunki narażenia;
- art. 16 rozstrzyga, iż zgłoszenie do Komisji produktu kosmetycznego, wytworzonego z zastosowaniem nanomateriałów, zawiera następujące dane: identyfikację nanomateriału (w tym nazwę), specyfikację nanomateriału (w tym wielkość cząsteczek oraz właściwości fizyczne i chemiczne); szacunkową ilość nanomateriałów zawartą w produkcie kosmetycznym, jaką zamierza się wprowadzać rocznie na rynek, profil toksykologiczny nanomateriału, dane odnoszące się do bezpieczeństwa nanomateriału i dające się racjonalnie przewidzieć warunki narażenia;
- na podstawie art. 19 ust. 1 udostępniane w obrocie są wyłącznie produkty kosmetyczne, na których pojemnikach i opakowaniach zewnętrznych wszystkie składniki zastosowane w formie nanomateriałów są wyraźnie

wymienione w wykazie składników - po nazwie składnika wyraz „nano” podaje się w nawiasie.

Produkty lecznicze używane wobec ludzi, wytwarzane metodami przemysłowymi, są uregulowane dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady 2001/83/WE w sprawie wspólnotowego kodeksu odnoszącego się do produktów leczniczych stosowanych u ludzi (Dz.U. L 311 z 28.11.2001). Dyrektywa ta służy zapewnieniu ochrony zdrowia publicznego w związku z produkcją, dystrybucją i korzystaniem z produktów leczniczych. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 76/2004/WE ustanawiające wspólnotowe procedury wydawania pozwoleń dla produktów leczniczych stosowanych u ludzi i do celów weterynaryjnych i nadzoru nad nimi oraz ustanawiające Europejską Agencję Leków (Dz.U. L 136 z 30.04.2004) odnosi się do określenia wspólnotowych procedur wydawania pozwoleń, nadzoru, w tym nadzoru nad bezpieczeństwem farmakoterapii wobec produktów leczniczych stosowanych u ludzi oraz nad weterynaryjnymi produktami leczniczymi. Przepisy prawa nie zawierają rozróżnienia unormowania produktów leczniczych wytwarzanych klasycznymi metodami od tych z zastosowaniem nanotechnologii. W komunikacie Komisji Europejskiej Drugi przegląd regulacyjny poświęcony nanomateriałom (COM 572 z 03.10.2012) uznano, iż aktualne regulacje prawne dotyczące produktów leczniczych stwarzają możliwość właściwej analizy stosunku korzyści do ryzyka i zarządzanie ryzykiem odnoszącym się do nanomateriałów. Dla realizacji celu ochrony zdrowia publicznego niezbędne jest pozwolenie na dopuszczenie do obrotu produktu leczniczego, w tym zawierającego nanomateriały.

Do wyrobów medycznych i ich wyposażenia odnoszą się: dyrektywa Rady 93/42/EWG dotycząca wyrobów medycznych (Dz.U. L 169 z 12.07.1993), dyrektywa Rady 90/385/EWG w sprawie zbliżenia ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do wyrobów medycznych aktywnego osadzania (Dz.U. 189 z 20.07.1990) oraz dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 98/79/WE w sprawie wyrobów medycznych używanych do diagnozy *in vitro* (Dz.U. L 331 z 07.12.1998). Dyrektywy te mają na celu zagwarantowanie pacjentom, użytkownikom i osobom trzecim znaczącego stopnia ochrony i uzyskania skuteczności wyrobów medycznych, określonej przez wytwórcę. Przepisy prawa nie stanowią o rozróżnieniu regulacji wyrobów medycznych produkowanych klasycznymi metodami od tych z wykorzystaniem nanotechnologii. Natomiast komunikat Komisji Europejskiej Drugi przegląd regulacyjny poświęcony nanomateriałom stanowi o planowanym wdrożeniu obowiązku umieszczania na etykiecie wyrobów medycznych informacji o zastosowanych w nich nanomateriałach oraz objęcie wyrobów medycznych zawierających nanomateriały w stanie swobodnym bardziej ry-

gorystycznymi procedurami oceny zgodności z przepisami dyrektywy 93/42/EWG. Procedura oceny zgodności ma na celu zabezpieczenie należytej instalacji, utrzymania oraz korzystania z wyrobów medycznych. Procedura ta służy więc potwierdzeniu spełniania przez wyroby medyczne wymogu zapewnienia ochrony zdrowia oraz bezpieczeństwa pacjentów i użytkowników.

Produkty biobójcze są unormowane dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady 98/8/WE dotyczącą wprowadzania do obrotu produktów biobójczych (Dz.U. L 123 z 24.04.1998). Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 528/2012/UE w sprawie udostępniania na rynku i stosowania produktów biobójczych (Dz.U. L 167 z 27.06.2012) od 01.09.2013r. zastąpi dyrektywę 98/8/WE, określając jednolite kryteria prawne wprowadzania do obrotu i stosowania produktów biobójczych w UE. Dyrektywa 98/8/WE i rozporządzenie 528/2012/UE odnoszą się do dopuszczania oraz wprowadzania na rynek produktów biobójczych w państwach członkowskich, wydawania pozwoleń na produkty biobójcze, wzajemnego uznawania pozwoleń w UE, stworzenia na poziomie wspólnotowym wykazu substancji czynnych, które mogą być wykorzystywane w produktach biobójczych oraz wprowadzania na rynek wyrobów poddanych działaniu produktów biobójczych. Istotą regulacji prawnych dotyczących produktów biobójczych jest usprawnienie swobodnego przepływu tych produktów w UE wraz z zagwarantowaniem wysokiego poziomu ochrony zdrowia ludzi oraz zwierząt i ochrony środowiska. Rozporządzenie 528/2012/UE obejmuje treścią obowiązek wykonania oddzielnej oceny ryzyka dla produktu biobójczego zawierającego nanomateriały w sytuacji występowania o pozwolenie na wprowadzenie do obrotu tego produktu - w celu wzmocnienia bezpieczeństwa stosowania nanomateriałów w produktach biobójczych. Ponadto, powinność umieszczenia na etykiecie produktu biobójczego informacji o nanomateriałach służy zwiększeniu zaufania ich nabywców do korzystnych cech nanomateriałów.

Wymienione powyżej cele regulacji prawnej są realizowane zgodnie z rozporządzeniem 528/2012/UE:

- art. 3 ust. 1 pkt z, określa definicję nanomateriałów zbieżną z zaleceniem Komisji Europejskiej 2011/696/UE dotyczącym definicji nanomateriału; na podstawie art. 3 ust. 3 Komisja Europejska może zdecydować na wniosek jednego z państw członkowskich, czy dana substancja jest nanomateriałem, uwzględniając zwłaszcza zalecenie dotyczące definicji nanomateriału;
- według art. 4 ust. 4 zatwierdzenie stosowania substancji czynnej w produkcie biobójczym nie odnosi się do tej substancji w postaci nanomateriału - chyba, że zostało to wyraźnie określone (substancja czynna stanowi sub-

stancję lub mikroorganizm, które oddziałują na organizmy szkodliwe bądź przeciwko nim);

- na podstawie art. 19 ust. 1 pkt f w sytuacji zastosowania nanomateriałów w produkcie biobójczym, należy - ubiegając się o uzyskanie pozwolenia na ten produkt - przeprowadzić odrębną ocenę zagrożenia dla zdrowia ludzi i zwierząt oraz dla środowiska; produkt biobójczy, według art. 25 pkt a, może zostać wprowadzony na rynek w następstwie uproszczonej procedury udzielania zezwoleń, jeżeli nie zawiera nanomateriałów;
- jak stanowi art. 69 ust. 2 pkt b na etykiecie produktu biobójczego muszą zostać zamieszczone informacje o nanomateriałach, które są zawarte w produkcie oraz jakimkolwiek szczególnym związanym z tym ryzykiem, a po każdym odniesieniu do nanomateriałów słowo „nano” w nawiasie; ponadto, etykieta wyrobów poddanych działaniu produktów biobójczych również powinna zawierać, na podstawie art. 58 ust. 3 pkt d, nazwę wszystkich nanomateriałów, które znajdują się w składzie produktów biobójczych, a po nich słowo „nano” podane w nawiasie.

Do udzielania zezwoleń na wprowadzanie do obrotu środków ochrony roślin (pestycydów), ich stosowania i kontrolowania odnosi się rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 1107/2009/WE dotyczące wprowadzania do obrotu środków ochrony roślin (Dz.U. L 309 z 24.11.2009). Służy ono zagwarantowaniu znaczącego poziomu ochrony zdrowia ludzi, zwierząt i środowiska oraz usprawnieniu funkcjonowania rynku wewnętrznego poprzez ujednoczenie zasad wprowadzania do obrotu środków ochrony roślin oraz ulepszanie produkcji rolnej. Procedura udzielania zezwoleń na wprowadzanie na rynek środków ochrony roślin, według rozporządzenia 1107/2009/WE, dotyczy także pestycydów zawierających nanomateriały. Brak odrębnego odniesienia do środków ochrony roślin wytwarzanych z zastosowaniem nanotechnologii wynika z fragmentaryczności danych na temat właściwości nanomateriałów i wskazuje na potrzebę dalszego pozyskiwania informacji, służących bezpiecznemu wykorzystywaniu nanotechnologii w tej dziedzinie.

Problematykę wymogów dla obrotu żywnością normuje szereg aktów prawnych: rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 178/2002/WE z ustanawiające ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołujące Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności oraz ustanawiające procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności (Dz.U. L 31 z 01.02.2002), rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 258/97/WE dotyczące nowej żywności i nowych składników żywności (Dz.U. L 43 z 14.02.1997), rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 1333/2008/WE w sprawie dodatków do żywności (Dz.U. L 354

z 31.12.2008), rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 1935/2004/WE w sprawie materiałów i wyrobów przeznaczonych do kontaktu z żywnością (Dz.U. L 338 z 13.11.2004), rozporządzenie Komisji Europejskiej 450/2009/WE w sprawie aktywnych i inteligentnych materiałów i wyrobów przeznaczonych do kontaktu z żywnością (Dz.U. L 135 z 30.05.2009), rozporządzenie Komisji Europejskiej 10/2011/UE w sprawie materiałów i wyrobów z tworzyw sztucznych przeznaczonych do kontaktu z żywnością (Dz.U. L 12 z 15.01.2011) oraz rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 1169/2011/UE w sprawie przekazywania konsumentom informacji na temat żywności (Dz.U. L 304 z 22.11.2011). Cel wymienionych aktów prawnych stanowi zagwarantowanie wysokiego stopnia ochrony zdrowia ludzkiego i interesów konsumentów dotyczących żywności, zwłaszcza zróżnicowanie asortymentu żywności i zabezpieczenie sprawnego funkcjonowania rynku wewnętrznego. Procedura oceny żywności zawierającej nanomateriały i umieszczenie substancji wytworzonych z zastosowaniem nanotechnologii w wykazach wspólnotowych substancji dozwolonych służą zapewnieniu bezpieczeństwa żywności dla zdrowia konsumentów. Ponadto, wnikliwe dane przedstawiane przez podmioty wprowadzające żywność do obrotu pozwalają organom regulacyjnym na możliwie skrupulatną ocenę właściwości nanomateriałów i minimalizowanie ryzyka ich stosowania. Obowiązek umieszczania składników w postaci nanomateriałów w wykazie składników umożliwi konsumentom podjęcie przemyślanej decyzji o nabyciu żywności.

Wskazane powyżej cele regulacji prawnej są realizowane na podstawie przepisów prawa żywnościowego Unii Europejskiej. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 258/97/WE dotyczące nowej żywności i nowych składników żywności, na podstawie art. 1 ust. 2 odnosi się do wprowadzania do obrotu żywności i składników żywności, które dotychczas nie były w istotnym stopniu wykorzystywane do spożycia przez ludzi, a które należą m.in. do żywności i składników żywności o nowej lub celowo zmodyfikowanej podstawowej strukturze molekularnej bądź żywności i składników żywności, które zostały poddane procesowi wytwórczemu jak dotąd niebędącemu w użyciu, w następstwie którego powstają znaczące zmiany w składzie lub strukturze żywności bądź jej składników, co z kolei oddziałuje na ich wartość odżywczą, metabolizm oraz poziom niepożądanych substancji. Przepis ten dotyczy żywności zawierającej nanomateriały, która podlega procedurze oceny w celu wykazania jej bezpieczeństwa dla zdrowia ludzkiego i środowiska naturalnego. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 1333/2008/WE w sprawie dodatków do żywności w art. 12 rozstrzyga, że jeśli dany dodatek do żywności został już umieszczony w wykazie wspólnotowym, a następuje istotna modyfikacja metod jego produkcji bądź materiałów wyjścio-

wych do jego produkcji lub zmiana wielkości cząsteczek, np. przy użyciu nanotechnologii, dodatek do żywności wyprodukowany z wykorzystaniem tych nowych metod bądź materiałów uznaje się za inny dodatek i przed wprowadzeniem go na rynek należy dokonać nowego wpisu do wykazów wspólnotowych lub zmiany specyfikacji. Rozporządzenie Komisji Europejskiej 450/2009/WE w sprawie aktywnych i inteligentnych materiałów i wyrobów przeznaczonych do kontaktu z żywnością w art. 5 ust. 2 pkt c stanowi, że substancje produkowane na poziomie cząsteczek, które odznaczają się właściwościami chemicznymi i fizycznymi odróżniającymi się istotnie od właściwości w większej skali (dotyczy to nanomateriałów), nie mogą stanowić składnika aktywnego lub inteligentnego materiału bądź wyrobu bez wpisania do wspólnotowego wykazu dozwolonych substancji. Zgodnie z art. 9 ust. 2 rozporządzenia Komisji Europejskiej 10/2011/UE w sprawie materiałów i wyrobów z tworzyw sztucznych przeznaczonych do kontaktu z żywnością substancje w formie nanomateriału stosowane są jedynie po ich wyraźnym dopuszczeniu i wskazaniu w wymaganiach zawartych w wykazie dozwolonych substancji. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 1169/2011/UE w sprawie przekazywania konsumentom informacji na temat żywności w art. 2 ust. 1 pkt t definiuje „wytworzony nanomateriał” jako „każdy celowo wytworzony materiał, którego jeden lub więcej wymiarów jest rzędu 100 nm lub mniej lub który składa się z odrębnych elementów funkcjonalnych, wewnątrz lub na powierzchni, z których wiele ma jeden lub więcej wymiarów rzędu 100 nm lub mniej, włączając struktury, aglomeraty lub agregaty, które mogą mieć wielkość powyżej 100 nm, ale zachowują właściwości charakterystyczne nanoskali. Właściwości charakterystyczne nanoskali obejmują: właściwości związane z określoną rozległą powierzchnią rozpatrywanych materiałów; lub szczególne właściwości fizyczno-chemiczne różniące się od właściwości tego samego materiału występującego w innej postaci niż nanomateriał”. Według art. 18 ust. 3 rozporządzenia 1169/2011/UE w sprawie przekazywania konsumentom informacji na temat żywności wszystkie składniki obecne w formie wytworzonych nanomateriałów są wyraźnie wymienione w wykazie składników, zaś po nazwie tych składników zamieszcza się w nawiasach wyraz "nano" (obowiązkowo od 13.12.2014 roku).

Inne produkty zawierające nanomateriały, przeznaczone dla konsumentów, których nie obejmują przedstawione przepisy szczegółowe UE, są unormowane dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady 2001/95/WE w sprawie ogólnego bezpieczeństwa produktów (Dz.U. L 11 z 15.01.2002). Dyrektywa 2001/95/WE obejmuje treścią wymagania co do ochrony przed potencjalnym zagrożeniem powodowanym przez produkty, warunki oceny ich bezpieczeństwa oraz obowiązki podmiotów wprowadzających na rynek produkty. W dyrektywie 2001/95 nie znaj-

dują się regulacje odnoszące się wprost do produktów zawierających nanomateriały, natomiast dyrektywa ta dotyczy również tych produktów. Odpowiedzialność związana z wprowadzaniem do obrotu produktów zawierających nanomateriały, nieuregulowana w przepisach szczegółowych Unii Europejskiej, jest unormowana według krajowych systemów prawa państw członkowskich Unii Europejskiej:

- podmioty wprowadzające na rynek nanomateriały podlegają odpowiedzialności deliktowej za szkodę - z tytułu czynu niedozwolonego, czyli stanu faktycznego będącego odrębnym źródłem powinności naprawienia szkody;
- ponadto, podmioty te poddane są odpowiedzialności kontraktowej – w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania umowy.

Problematykę ochrony bezpieczeństwa i zdrowia pracowników w pracy charakteryzuje dyrektywa Rady 89/391/EWG w sprawie wprowadzenia środków w celu poprawy bezpieczeństwa i zdrowia pracowników w miejscu pracy (Dz.U. L 183 z 29.06.1989). Dyrektywa ta służy ochronie pracowników przed zagrożeniami zawodowymi oraz ochronie bezpieczeństwa i zdrowia, usunięciu zagrożeń i czynników przyczyniających się do powstawania wypadków, informowaniu, poradnictwu, uczestnictwie oraz szkoleniom pracowników i ich przedstawicieli w tym zakresie. Przepisy te mają zastosowanie do wszystkich produkowanych i wykorzystywanych substancji, w tym do nanomateriałów. Pracodawcy są zobowiązani do przeprowadzenia oceny ryzyka stosowania tych substancji i ograniczania zagrożeń w miejscu pracy.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 1907/2006/WE w sprawie rejestracji, oceny, udzielania zezwoleń i stosowanych ograniczeń w zakresie chemikaliów - REACH (Dz.U. L 396 z 30.12.2006) odnosi się do produkcji, wprowadzania do obrotu i stosowania substancji chemicznych. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 1272/2008/WE w sprawie klasyfikacji, oznakowania i pakowania substancji i mieszanin - CLP (Dz.U. L 353 z 31.12.2008) dotyczy ujednoczenia kryteriów klasyfikacji, oznakowania i pakowania substancji chemicznych stwarzających zagrożenie, wprowadzanych do obrotu. Rozporządzenie REACH i rozporządzenie CLP służą zagwarantowaniu istotnego stopnia ochrony zdrowia i środowiska, w szczególności rozpowszechnianiu alternatywnych metod oceny zagrożeń stwarzanych przez substancje chemiczne i swobodnego obrotu tymi substancjami na rynku wraz ze wspomaganiami uczciwej konkurencji oraz innowacyjności. Wskazane akty prawne nie obejmują treścią przepisów odnoszących się wprost do nanomateriałów, ale dotyczą substancji chemicznych w postaci nanomateriałów.

Na podstawie rozporządzenia REACH producenci i importerzy substancji w ilości 1 tony lub więcej rocznie są zobowiązani przedłożyć dokumenty rejestracyjne substancji. Powinność przygotowania raportu bezpieczeństwa chemicznego dotyczy produkcji bądź importu substancji w ilości 10 ton lub więcej rocznie. Wprowadzenie do obrotu substancji w postaci nanomateriału, gdy jest już ona zarejestrowana w zwykłej formie, wymaga uaktualnienia dokumentów rejestracyjnych w celu rozpatrzenia specyficznych właściwości tej substancji jako nanomateriału.

Z uwagi na małe rozmiary cząstek nanomateriałów, skutkujące ich specyficznymi właściwościami, Parlament Europejski wskazuje na możliwość wdrożenia rejestracji nanomateriałów produkowanych bądź przywożonych w ilości poniżej 1 tony rocznie, uznania wszystkich nanomateriałów za nowe substancje objęte obowiązkiem rejestracji oraz wprowadzenia wymagania przygotowania raportu bezpieczeństwa chemicznego dla wszystkich zarejestrowanych nanomateriałów - zgodnie z komunikatem Komisji Europejskiej Drugi przegląd regulacyjny poświęcony nanomateriałom.

Według rozporządzenia CLP istnieje obowiązek zgłoszenia klasyfikacji i oznakowania substancji w formach wprowadzanych do obrotu (w tym nanomateriałów), które są sklasyfikowane jako substancje niebezpieczne, niezależnie od ilości.

Aktami prawnymi odnoszącymi się do ochrony środowiska w aspekcie zastosowań nanotechnologii są w szczególności: dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2010/75/UE w sprawie emisji przemysłowych (zintegrowane zapobieganie zanieczyszczeniom i ich kontrola) - IED (Dz.U. L 334 z 17.12.2010), dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2012/18/UE w sprawie kontroli zagrożeń poważnymi awariami związanymi z substancjami niebezpiecznymi - Seveso III (Dz.U. L 197 z 24.07.2012), dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2000/60/WE ustanawiająca ramy wspólnotowego działania w dziedzinie polityki wodnej (Dz.U. L 327 z 22.12.2000) oraz dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/98/WE w sprawie odpadów (Dz.U. L 312 z 22.11.2008).

Dyrektywa 2010/75/UE (IED) tworzy reguły dotyczące skonsolidowanego zapobiegania zanieczyszczeniom powstającym w następstwie działalności przemysłowej oraz kontroli tych zanieczyszczeń. Dyrektywa IED służy przeciwdziałaniu i minimalizacji emisji zanieczyszczeń do powietrza, wody i ziemi oraz zapobieganiu wytwarzaniu odpadów dla uzyskania znaczącego poziomu ochrony środowiska. Dyrektywa IED zastąpi od 07.01.2014r. dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/1/WE dotyczącą zintegrowanego zapobiegania zanieczyszczeniom i ich kontroli - IPPC (Dz.U. L 24 z 29.01.2008). Parlament Europejski wskazuje na

potrzebę stworzenia nowych środowiskowych norm jakości i modyfikacji wartości limitów emisji dla nanomateriałów (według komunikatu Komisji Europejskiej Drugi przegląd regulacyjny poświęcony nanomateriałom). Dyrektywy IED i IPPC mogą odnosić się do kontroli wpływu nanomateriałów na środowisko. Prowadzenie działalności przemysłowej o wysokim potencjale zanieczyszczeń wymaga uzyskania pozwolenia, formułującego wymagania zapobiegające lub minimalizujące emisję zanieczyszczeń.

Dyrektywa 2012/18/UE (Seveso III) wyraża zasady przeciwdziałania poważnym awariom w zakładach przemysłowych, zależnym od substancji niebezpiecznych i redukcji następstw tych awarii dla zdrowia ludzkiego oraz środowiska. Dyrektywa Seveso III zastąpi od 01.06.2015r. dyrektywę Rady 96/82/WE w sprawie kontroli niebezpieczeństwa poważnych awarii związanych z substancjami niebezpiecznymi - Seveso II (Dz.U. L 10 z 14.01.1997). Dyrektywy Seveso III i Seveso II mogą dotyczyć nanomateriałów, jeżeli ich stosowanie powodowałoby zagrożenie poważną awarią. Nanomateriały powinny być wówczas usystematyzowane w ramach kategorii substancji niebezpiecznych wraz z ilościami progowymi związanymi z ich zastosowaniem.

Dyrektywa 2000/60/WE charakteryzuje zakres aktywności dla ochrony środowiska wodnego. Dyrektywa ta przyczynia się do przeciwdziałania zanieczyszczeniom wód i ich kontroli, zrównoważonego korzystania z wód, ochrony i polepszenia stanu środowiska wodnego, w szczególności poprzez stopniowe ograniczanie lub zaniechanie zrzutów, emisji i strat priorytetowych substancji zanieczyszczających do wód oraz zmniejszanie następstw powodzi i susz. Postanowienia dyrektywy mają zastosowanie do kontroli oddziaływania nanomateriałów na środowisko wodne. Nanomateriały nie zostały jednak zaliczone do wykazu priorytetowych substancji zanieczyszczających, czyli substancji stwarzających szczególne zagrożenie dla środowiska wodnego, których usunięcie powinno być preferencją w ochronie środowiska wodnego. Nanomateriały, które odznaczałyby się niebezpiecznymi właściwościami, mogłyby zostać uwzględnione w tym wykazie.

Dyrektywa 2008/98/WE, służąc ochronie środowiska i zdrowia ludzkiego, odnosi się do przeciwdziałania i redukcji negatywnego oddziaływania wytwarzania odpadów i gospodarowania nimi oraz zmniejszania następstw korzystania z zasobów i usprawnienia tego korzystania. Parlament Europejski akcentuje potrzebę wprowadzenia oddzielnej pozycji dla nanomateriałów w wykazie odpadów oraz modyfikację kryteriów przyjęcia odpadów zawierających nanomateriały na składowiska (zgodnie z komunikatem Komisji Europejskiej Drugi przegląd regulacyjny poświęcony nanomateriałom). Dyrektywa 2008/98/WE charakteryzuje także reguły postępowania z odpadami, mogącymi zawierać nanomateriały, w sposób,

który nie powinien powodować negatywnego wpływu na środowisko i zdrowie ludzkie.

Wielość i różnicowanie przepisów prawa odnoszących się do nanotechnologii jest następstwem korzystania z nowatorskich zastosowań nanomateriałów w licznych dziedzinach. Intensywny postęp w nanotechnologii, jej wieloaspektowa istota wskazują na potrzebę tworzenia spójnych unormowań prawnych. Ponadto, regulacje prawne w nanotechnologii powinny być możliwie harmonijnie zespolone ze sobą, aby wspierać uczciwą konkurencję, przejrzystość rynku w tej sferze w wymiarze międzynarodowym.

Nanomateriały, będąc użytecznymi w wielu dziedzinach, mogą odznaczać się swoistymi właściwościami ze względu na małe rozmiary cząstek. Istnieje więc, w związku z ich nowymi zastosowaniami, potencjalne ryzyko dla zdrowia i środowiska. Celem usprawnienia regulacji prawnych w dziedzinie nanotechnologii niezbędne są dalsze badania naukowe w odniesieniu do oceny ryzyka. W szczególności dotyczy to: charakterystyki fizykochemicznej nanomateriałów, ich systematyzacji, terminologii, sposobów pomiarów i materiałów referencyjnych dla metrologii, danych o właściwościach toksycznych i ekotoksycznych - oddziaływaniu nanomateriałów na zdrowie i środowisko oraz metod testów dla pozyskiwania tych informacji, oceny narażenia na wpływ w całym cyklu życia nanomateriałów. Należy również w przepisach szczegółowych odnoszących się do nanomateriałów dostosować definicję nanomateriału do zalecenia Komisji Europejskiej 2011/696/UE dotyczącego definicji nanomateriału. Definicja ta jako podstawowy wyróżnik nanomateriału przyjmuje rozkład wielkości cząstek materiału w oparciu o stężenie liczbowe, czyli liczbę cząstek. Ponadto, dalszych prac badawczych wymaga zarządzanie ryzykiem - jego monitorowanie i redukcowanie dla ochrony zdrowia osób mających kontakt z nanomateriałami.

Powinność przekazywania obszernych danych przez podmioty wprowadzające do obrotu nanomateriały w procedurze oceny, wpisywania do wykazów wspólnotowych substancji dozwolonych, przyznawania pozwoleń umożliwiając władzom weryfikację właściwości nanomateriałów i stopniowe ograniczanie luk w wiedzy naukowej, a tym samym wzmocnienie bezpieczeństwa ich stosowania. Ponadto, posiadanie tych szczegółowych informacji, obniżając ryzyko posługiwania się nanomateriałami, ułatwia podmiotom wprowadzającym na rynek nanomateriały komercyjne wykorzystanie ich. Powinność zamieszczania składników w postaci nanomateriałów na opakowaniu produktu w wykazie składników, zaś po nich słowa „nano” podanego w nawiasie, służy wzmocnieniu pozycji konsumentów na rynku, dając im możliwość świadomego, przemyślanego zdecydowania o nabyciu produktu.

Zawieszenie stosowania nanotechnologii, czyli moratorium - z uwagi na niedobór informacji o oddziaływaniu nanomateriałów na zdrowie ludzi i środowisko - pozbawiłoby społeczeństwo możliwości osiągnięcia pożytku z licznych nowych zastosowań nanotechnologii. Badania naukowe służą więc uzyskiwaniu wiedzy o specyficznych właściwościach nanomateriałów wraz z redukowaniem ryzyka posługiwania się nimi i uwydatnianiem korzyści, które one zapewniają.

Podsumowanie

Reasumując przeprowadzoną analizę prawnych aspektów nanotechnologii, należy stwierdzić, że:

- unormowania prawne w nanotechnologii powinny zagwarantować społeczeństwu możliwość uzyskiwania korzyści z nowatorskich zastosowań nanotechnologii wraz z zapewnieniem bezpieczeństwa i zaufania publicznego oraz ochrony zdrowia i środowiska naturalnego;
- wdrożono w prawodawstwie Unii Europejskiej przepisy szczegółowe dotyczące wprost nanomateriałów dla produktów kosmetycznych, produktów biobójczych i żywności, co służy minimalizowaniu ryzyka związanego z nanomateriałami i wzmacnianiu pozycji konsumentów na rynku; w innych sferach stosowania nanomateriałów prowadzone są prace badawcze nad regulacjami prawnymi;
- w kontekście unormowań prawnych w nanotechnologii wskazane jest prowadzenie intensywnych prac badawczych dotyczących oceny ryzyka i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do nanomateriałów w celu opracowania precyzyjnych, klarownych przepisów prawa.

Literatura

1. Brazell L. (2012), *Nanotechnology law. Best practices*, Wolters Kluwer. Law&Business, Alphen aan den Rijn
2. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2000/60/WE ustanawiająca ramy wspólnotowego działania w dziedzinie polityki wodnej (Dz.U. L 327 z 22.12.2000)
3. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2001/83/WE w sprawie wspólnotowego kodeksu odnoszącego się do produktów leczniczych stosowanych u ludzi (Dz.U. L 311 z 28.11.2001)

4. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2001/95/WE w sprawie ogólnego bezpieczeństwa produktów (Dz.U. L 11 z 15.01.2002)
5. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/1/WE dotycząca zintegrowanego zapobiegania zanieczyszczeniom i ich kontroli - IPPC (Dz.U. L 24 z 29.01.2008)
6. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/98/WE w sprawie odpadów (Dz.U. L 312 z 22.11.2008)
7. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2010/75/UE w sprawie emisji przemysłowych (zintegrowane zapobieganie zanieczyszczeniom i ich kontrola) - IED (Dz.U. L 334 z 17.12.2010)
8. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2012/18/UE w sprawie kontroli zagrożeń poważnymi awariami związanymi z substancjami niebezpiecznymi - Seveso III (Dz.U. L 197 z 24.07.2012)
9. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 98/79/WE w sprawie wyrobów medycznych używanych do diagnozy in vitro (Dz.U. L 331 z 07.12.1998)
10. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 98/8/WE dotycząca wprowadzania do obrotu produktów biobójczych (Dz.U. L 123 z 24.04.1998)
11. Dyrektywa Rady 76/768/EWG w sprawie zbliżenia ustawodawstw Państw Członkowskich dotyczących produktów kosmetycznych (Dz.U. L 262 z 27.09.1976)
12. Dyrektywa Rady 89/391/EWG w sprawie wprowadzenia środków w celu poprawy bezpieczeństwa i zdrowia pracowników w miejscu pracy (Dz.U. L 183 z 29.06.1989)
13. Dyrektywa Rady 90/385/EWG w sprawie zbliżenia ustawodawstw Państw Członkowskich odnoszących się do wyrobów medycznych aktywnego osadzania (Dz.U. 189 z 20.07.1990)
14. Dyrektywa Rady 93/42/EWG dotycząca wyrobów medycznych (Dz.U. L 169 z 12.07.1993)
15. Dyrektywa Rady 96/82/WE w sprawie kontroli niebezpieczeństwa poważnych awarii związanych z substancjami niebezpiecznymi - Seveso II (Dz.U. L 10 z 14.01.1997)
16. Falkner R., Breggin L. K., Jaspers N., Pendergrass J., Porter R. D. (2010), *International coordination and cooperation: the next agenda in nanomaterials regulation*, w: G. A. Hodge, D. M. Bowman, A. D. Maynard (red.), *International Handbook on Regulating Nanotechnologies*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham and Northampton
17. Framing Nano Project (2009), *Framing Nano Report. Mapping study on regulation and governance of nanotechnologies*, <http://www.framingnano.eu/images/stories/FramingNanoMappingStudyFinal.pdf>, [21.02.2013]
18. Grossalber S. (2008), *Towards a European strategy for nanotechnology*, VDM Verlag Dr. Muller Aktiengesellschaft&Co. KG, Saarbrücken

19. Hodge G. A., Bowman D. M., Maynard A. D. (2010), *Introduction: the regulatory challenges for nanotechnologies*, w: G. A. Hodge, D. M. Bowman, A. D. Maynard (red.), *International Handbook on Regulating Nanotechnologies*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham and Northampton
20. Komunikat Komisji Europejskiej Aspekty regulacyjne nanomateriałów (COM 366 z 17.06.2008)
21. Komunikat Komisji Europejskiej Drugi przegląd regulacyjny poświęcony nanomateriałom (COM 572 z 03.10.2012)
22. Komunikat Komisji Europejskiej Nanonauka i nanotechnologia. Plan działań dla Europy na lata 2005-2009. Drugie sprawozdanie z realizacji za lata 2007-2009 (COM 607 z 29.10.2009)
23. Marchant G. E., Sylvester D. J., K. W. Abbott (2009), *What does the history of technology regulation teach us about nano oversight?*, http://lawvalue.umn.edu/prod/groups/ahc/@pub/@ahc/@consortlv/documents/content/ahc_content_406699.pdf, [21.02.2013]
24. Matsuura J. H. (2006), *Nanotechnology regulation and policy worldwide*, Artech House, Norwood
25. Nazarko J., Dobrzański G., Ejdyś J., Glińska E., Kononiuk A., Kowalewska A., Nazarko Ł., Pawluczuk A., Olszewska A., Urban W. (2010), *Uwarunkowania rozwoju nanotechnologii w województwie podlaskim: wyniki analiz STEEPVL i SWOT*, red. nauk. J. Nazarko, Z. Kędzior, Rozprawy Naukowe Nr 204, Biblioteka Nauk o Zarządzaniu, Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej, Białystok
26. Nazarko J., Ejdyś J., Łojkowski W., Olszewska A., Gudanowska A., Krawczyk-Dembicka E., Nazarko Ł., (2012), *Nanonauka na rzecz rozwoju województwa podlaskiego*, red. nauk. J. Ejdyś, K. Halicka, Rozprawy Naukowe Nr 44, Biblioteka Nauk o Zarządzaniu, Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej, Białystok 2013, 190 s.
27. Rocznik Statystyczny Województw, GUS, Warszawa
28. Oud M. (2007), *A European perspective*, w: G. A. Hodge, D. M. Bowman, K. Ludlow (red.), *New global frontiers in regulation. The age of nanotechnology*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham and Northampton
29. Pelley J., Saner M. (2009), *International approaches to the regulatory governance of nanotechnology*, [http://www.nanolawreport.com/uploads/file/Nanotechnology_Regulation_Paper_April2009\[1\].pdf](http://www.nanolawreport.com/uploads/file/Nanotechnology_Regulation_Paper_April2009[1].pdf) [21.02.2013]
30. Ponce Del Castillo A. M. (2010), *The EU approach to regulating nanotechnology*, European Trade Union Institute, ETUI, Brussels
31. Porter R. D., Breggin L., Falkner R., Pendergrass J., Jaspers N. (2012), *Regulatory responses to nanotechnology uncertainties*, w: D. A. Dana (red.), *The nanotechnology challenge*, Cambridge University Press, New York

32. Rozporządzenie Komisji Europejskiej 10/2011/UE w sprawie materiałów i wyrobów z tworzyw sztucznych przeznaczonych do kontaktu z żywnością (Dz.U. L 12 z 15.01.2011)
33. Rozporządzenie Komisji Europejskiej 450/2009/WE w sprawie aktywnych i inteligentnych materiałów i wyrobów przeznaczonych do kontaktu z żywnością (Dz.U. L 135 z 30.05.2009)
34. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 1107/2009/WE dotyczące wprowadzania do obrotu środków ochrony roślin (Dz.U. L 309 z 24.11.2009)
35. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 1169/2011/UE w sprawie przekazywania konsumentom informacji na temat żywności (Dz.U. L 304 z 22.11.2011)
36. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 1223/2009/WE dotyczące produktów kosmetycznych (Dz.U. L 342 z 22.12.2009)
37. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 1272/2008/WE w sprawie klasyfikacji, oznakowania i pakowania substancji i mieszanin - CLP (Dz.U. L 353 z 31.12.2008)
38. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 1333/2008/WE w sprawie dodatków do żywności (Dz.U. L 354 z 31.12.2008)
39. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 178/2002/WE z ustanawiające ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołujące Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności oraz ustanawiające procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności (Dz.U. L 31 z 01.02.2002)
40. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 1907/2006/WE w sprawie rejestracji, oceny, udzielania zezwoleń i stosowanych ograniczeń w zakresie chemikaliów - REACH (Dz.U. L 396 z 30.12.2006)
41. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 1935/2004/WE w sprawie materiałów i wyrobów przeznaczonych do kontaktu z żywnością (Dz.U. L 338 z 13.11.2004)
42. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 258/97/WE dotyczące nowej żywności i nowych składników żywności (Dz.U. L 43 z 14.02.1997)
43. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 528/2012/UE w sprawie udostępniania na rynku i stosowania produktów biobójczych (Dz.U. L 167 z 27.06.2012)
44. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady 76/2004/WE ustanawiające wspólnotowe procedury wydawania pozwoleń dla produktów leczniczych stosowanych u ludzi i do celów weterynaryjnych i nadzoru nad nimi oraz ustanawiające Europejską Agencję Leków (Dz.U. L 136 z 30.04.2004)
45. Zalecenie Komisji Europejskiej 2008/345/WE w sprawie kodeksu postępowania dotyczącego odpowiedzialnego prowadzenia badań w dziedzinie nanonauk i nanotechnologii (Dz.U. L 116 z 30.04.2008)

46. Zalecenie Komisji Europejskiej 2011/696/UE dotyczące definicji nanomateriału (Dz.U. L 275 z 20.10.2011)

Legal aspects of nanotechnology

Abstract

The aim of the study is characterization and commenting on regulations in nanotechnology, formulation of the guiding rules of the legal system in this category. The provisions of the European Union law in relation to nanomaterials are arranged according to: products, chemicals, protection of workers and environmental protection. The legislation directly referred to nanotechnology has been introduced so far for cosmetics, biocides and food. In other areas where nanomaterials are profited the provisions for their equivalent macro are used.

Keywords

law, nanotechnology

Scientific and research activities in the field of nanotechnology in Poland

Joanna Ejdys

The Bialystok University of Technology, Department of Management,
e-mail: j.ejdys@pb.edu.pl

Elżbieta Krawczyk-Dembicka

The Bialystok University of Technology, Department of Management, Office of Foresight,
e-mail: e.dembicka@pb.edu.pl

DOI: 10.12846/j.em.2013.02.09

Abstract

Nanotechnology is a relatively new field of science and technology, but nevertheless more and more popularized in the modern world, focused on minimization. As a new field, it requires a number of regulations in legal, ethical, social and above all scientific and technical aspects. Therefore, most countries prepare appropriate strategic documents governing the development of research in the field of nanotechnology and indicate directions and methods of funding as well as conducting research.

For the purposes of this study, the authors examined the strategic documents indicating the importance of nanoscience and nanotechnology in Poland in the research system, referring to the documents of the European Union. In addition, basing on statistical data of all Polish regions and the number of projects in the nano area, they evaluated the national scientific and research potential in the field of nanotechnology.

Keywords

nanoscience, nanotechnology, research and development potential

Introduction

Nanoscience is the umbrella term for examination and analysis of the phenomena occurring on a scale with the adopted boundaries from 0.1 to 100 nm. It means

observing matter and phenomena occurring at the atomic, molecular and macromolecular level, at which the material properties are significantly different from those at larger scales. For the purposes of this study, the use of the term nanotechnology was adopted as a term covering both nanoscience and nanotechnology.

In recent years, nanotechnology became a lever for the development of the global economy, therefore, it is necessary to effectively support this field in Poland. In the development of nanotechnology creative and intellectual potential, which are strengths of the Polish science, are needed most of all. To fully exploit this potential, nanotechnology should become a priority direction of research and also a training ground for the introduction of new organizational solutions that increase the efficiency of use of available resources. In addition, steps leading to substantial increase in the level of funding of nanoscience should be taken and the system of organization of research and education significantly improved (*Nanoscience and nanotechnology*, 2006).

The aim of this paper is to present the current state and development potential of nanoscience and nanotechnology in the context of the existing development strategies of nanotechnology and the human potential and the infrastructural research and development background of Poland.

1. Nanoscience and nanotechnology in the European Union strategic documents

The growing importance of nanotechnology in the global economy caused that the initiatives were undertaken, strategies developed, and also special programs for the promotion and development of nanoscience, which aim at stimulation of economic, environmental and social objectives, were launched. Goals, objectives and instruments of implementation of the European Union policy in respect of support to nanotechnology were reflected in the documents describing the development and forecasts of development of individual members and the regional community.

One of the main European strategic documents for nanotechnology is the EU Commission's Communication Towards a European Strategy for Nanotechnology (*Towards a European strategy ...*, 2004). This document, as one of the main objectives indicates the maintenance and strengthening of the European research and development (R & D) in the field of nanoscience and nanotechnology. Moreover, the following was indicated as key elements of the document:

- increase of investment in research and development (R & D);

- construction of a world-class competitive R & D ("poles of excellence"), taking into account the needs of industry and research institutions;
- promotion of an interdisciplinary education and training of research staff;
- ensuring favourable conditions for technology and innovation transfer;
- integration of social conditions into the R & D process at an early stage;
- countering potential threats to health, safety, the environment and consumers;
- integrating risk assessment into every step of the life cycle of nanotechnology-based products and adapting existing methodologies and, where appropriate, development of new methodologies.

According to the assumptions of the document, all the efforts to begin work on the development of nanotechnology should be supported by appropriate cooperation at the international level. In recent years we have seen an increase of financial support from the European Union, both in research and industrial applications in the field of nanotechnology. In addition, a mechanism to facilitate the obtaining of grants for companies implementing nano solutions and promoting the European production markets for nanotechnology was created (*Nanoscience and nanotechnology*, 2006). The document regulating the undertaken measures from the legal side was the developed and adopted by the European Commission Code of conduct for responsible research in the field of nanosciences and nanotechnologies (OJ. L 116, 2008).

An important role of nanoscience and nanotechnology in the modern world is also described by the documents specifying the directions of research expected for funding and development within the 7th Framework Programme (FP7). To the research in nanosciences, nanotechnologies, materials and new production technologies, the fourth thematic area of the program was dedicated. In addition, the thematic areas of the Cooperation program (Health, Food, Agriculture and Fisheries, Biotechnology, Information and Communication Technology) include provisions conditioning the development of these areas largely from nanotechnologies and their applications. According to the assumptions of FP7, nanosciences, nanotechnologies, materials and new production technologies are of great importance to the industry, and their integration for the benefit of sectorial applications can be realized, inter alia, through activities in the field of nanoelectronics, manufacturing, power generation, steelworks, chemistry, transport, construction industry, industrial safety, textile industry, ceramic industry, forest industry and nanomedicine. Among the activities that affect the development of nanoscience, was mentioned, inter alia, the creation of new knowledge of border phenomena and size dependent phenomena, nanoscale control of material properties, integration

of nanoscale technologies, including monitoring and detection, self-organizing properties, nanomotors, nanomachines and nanosystems, methods and tools for measurement and operation in nanoscale, precision technologies used in chemistry, analysis and production of nanoparts, the impact on human safety, health and environment, metrology, monitoring and detecting, nomenclature and standards, research of new concepts and approaches for sectorial applications. FP7 also draws attention to studying the impact of nanotechnology on society and the relevance of nanoscience and technology for the solution of social problems (www.kpk.gov.pl/7pr).

Almost all the developed and developing countries show a very strong interest in nanoscience and nanotechnology. National initiatives undertaken by countries such as the U.S., Japan, Canada or Bulgaria, Romania, China, award a special status to the national nanotechnology research programs, and at the same time spend relevant amounts on its development. Examples of the initiatives include: the American National Nanotechnology Initiative (www.nano.gov), the British National Nanotechnology Initiative (UK National Initiative on Nanotechnology – NION), (www.nano.org.uk), the Israeli National Initiative for Nanotechnology (INNI), (www.nanoisrael.org).

The research conducted in the field of nanotechnology in different European countries can be assigned the following characteristics (Nanoscience and nanotechnology, 2006):

- creation of networks and partnerships focused on common development and usage of the research and test equipment by research institutes, universities and industry;
- creation of the first-class research centres, acting as creators of directions of research and technological innovation;
- development of standards for nanotechnology;
- promotion of the interdisciplinary studies and research;
- strengthening of the international cooperation;
- attracting young talents.

Poland has also undertaken activities aiming at defining the role and determining the directions of development of nanoscience. They were described in the following documents:

- *Nanonauka i nanotechnologia. Narodowa strategia dla Polski*, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Warszawa 2006; (Nanoscience and nanotechnology. National strategy for Poland, the Ministry of Science and Higher Education, Warsaw 2006);

- Strategia rozwoju kraju 2007-2015. Strategia Rozwoju Nauki w Polsce do 2015 roku, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Warszawa 2007; (National Development Strategy 2007-2015. Strategy for the Development of Science in Poland until the year 2015, the Ministry of Science and Higher Education, Warsaw 2007);
- Krajowy Program Badań. Założenia polityki naukowo-technicznej i innowacyjnej państwa, Załącznik do uchwały nr 164/2011 Rady Ministrów z dnia 16 sierpnia 2011 roku. (National Research Program. Assumptions of national science, technology and innovation policy, the Annex to Resolution No. 164/2011 of the Council of Ministers of 16 August 2011).

The report *Nanotechnology and Nanoscience. National strategy for Poland*, developed by the Interdisciplinary Team for Nanoscience and Nanotechnology appointed by the Ministry of Science and Higher Education is a strategic document at the national level, designating priorities in nanosciences. As the main objective, it indicates achievement by Poland a significant competitive potential in the directions of research and applications by the year 2013 on an European scale (*Nanoscience and nanotechnology*, 2006). In this report, nanotechnology has been identified as one of the key factors that contribute to economic and scientific development of the country. The priority of nanoscience and technology strategies in Poland is the development, coordination and management of the national system of research, infrastructure, education and industry in this field, in the short, medium and long term, in order to maximize the positive economic, scientific and social effects.

Implementation of the strategy provides for the following purposes:

- the development of dozens of globally competitive products with high added value, using nanotechnology;
- developing and putting on the global market several dozen technologies and manufacturing equipment for the production of nanomaterials;
- creating a system of education that allows for training hundreds of professionals in the field of nanotechnology a year;
- educating at the European level about 20-30 doctors per year in nanotechnology specialization;
- creating the education system (several courses per year) in the field of nanotechnology for the benefit of higher education and a growing industry that uses nanotechnology;
- launching the specialized laboratories, being educational facilities for science and the business sector (including clean rooms, with analytical and technological equipment at the highest global level);

- establishing a number of cooperation networks composed of associated with nanotechnology units of the research sector, industry sector, financial institutions, in order to ensure effective co-operation between science and business;
- integration of a dispersed research centres activity within the framework of a common development program co-ordinated by, provided for the establishment, the Institute of Nanotechnology, or other central unit.

Another document predicting the development of nanotechnology in Poland is the National Development Strategy 2007-2015. The strategy for the Development of Science in Poland until 2015. This document indicates the formation of new multidisciplinary research areas such as ICT, the integration of biotechnology and nanotechnology, as one of the trends in scientific research, technological development and innovation activities. At the same time it points out that the dynamics of nano, bio and info is not characterized by incremental, minor improvements of the dominant pattern, but a rapid succession of completely different designs. Among the trends presented in the document, are also the slow emergence of the fusion of biotechnology and nanotechnology (or bio-and-nanotechnology and cognitive sciences) as the next techno-economic paradigm.

The assumptions of the science and technology policy and the innovation policy, set out in the National Programme for Research, include seven strategic interdisciplinary areas of scientific research and development. These are:

- new technologies in the field of energy;
- civilization diseases, new medicines and regenerative medicine;
- advanced information, telecommunications and mechatronics technologies;
- modern material technologies;
- environment, agriculture and forestry;
- social and economic development of Poland under global markets;
- security and national defence.

The records presented in the area of civilization diseases, new medicines and regenerative medicine point to new therapeutic and pharmacological features, which are inherent to the development of nano-pharmacology. A very important field in this area is also the development of nanotechnology in the search for new polymeric and lipidic drug carriers in the targeted therapy.

The area of modern materials technologies lists the nanotechnology generating new materials with structure programmed at the molecular level and completely new properties and applications as the target. The discussed document indicates that the new generation of materials designed and implemented in the production is already finding applications in the economy, and in the future should become

a "Polish specialty". To achieve this, it is necessary to use the nanotechnology in practically every area of our economy: in the production of functional materials having application in computer science, electronics, photonics, and energy, in the chemical industry, engineering industry, food industry, garment industry, construction-based industries, biomedical engineering and transport, agriculture, and defence industries. Furthermore, the development of advanced materials engineering techniques will enable the controlled development of the properties of materials and the development of energy-efficient and environmentally friendly solutions. According to the projections provided in the study, it is necessary to develop nano-electronics, which will be an opportunity for the emergence of innovative and improved technologies improving the safety of the society, the economy and the country, materials and technologies related to the storage and transmission of energy and photonic technologies used in long distance, reliable and efficient systems for the transmission of information. Also, the ensurance of the safety, durability, usability and reliability of buildings requires the development of the new constructions and materials, safe for health and the environment, and at the same time with high durability. Nanotechnology may also be used for the development of a new generation of construction materials with high strength and thermal properties.

The documents discussed above, relating to the priority directions of the development of nanoscience, indicate its important role in the modern world. The use of the recommendations made in the strategic documents, created so far, will allow for easier creation of a vision of development of nanotechnology in the various regions of the country and the focus of work in this area. At the same time the support instruments provided in these documents can stimulate and encourage the development of nanotechnology. It is worth noting that the focus of research on nanotechnology is in line with the provisions of the strategic documents at the national and European level, relating to the development of nanoscience.

2. Nanotechnology in Polish R & D projects

The main source of funding for research in the field of nanotechnology in Poland are the resources of the Ministry of Science and Higher Education. In 2011, expenditures on research and development in Poland totalled PLN 11 687 million, representing 0,77% of the gross domestic product. They were among the lowest in the European Union (the EU average was 2.03% in relation to GDP). The dominant share of resources in expenditures on R & D was constituted by the budgetary re-

sources (55.8%), and the research and development activities were carried out by 2 220 units (CSO, 2012).

The national human resources potential in the field of the nanotechnology development process can be assessed indirectly on the basis of the number of completed grants (research, habilitation and doctoral) by Polish scientists. The analysis of the projects registered in the OPI database in the field of completed projects concerning the area of nano during the period 2006-2011 showed a clear increase of in the number of the submitted projects (Fig. 1), (osf.opi.org.pl).

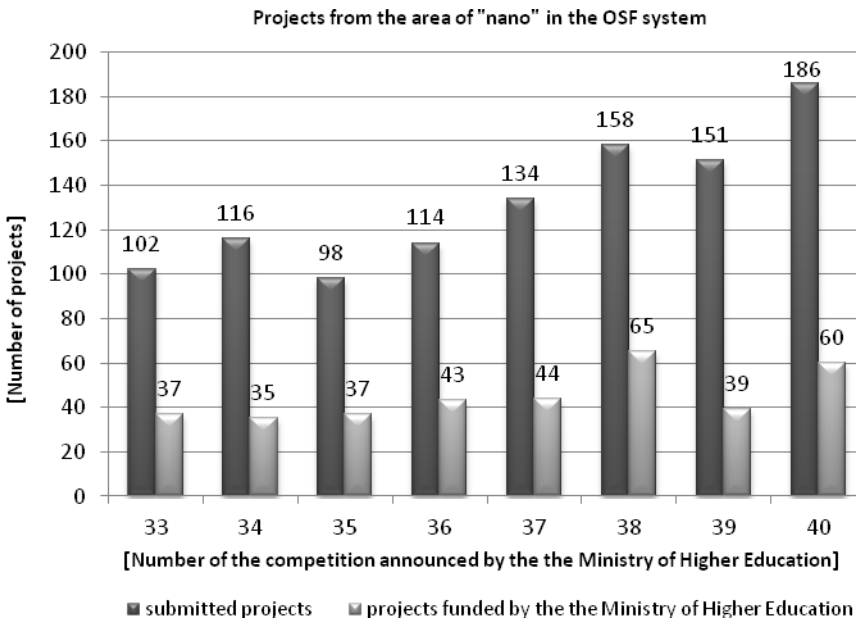


Fig. 1. Number of projects in the field of nano submitted for funding from the Ministry of Higher Education

Source: own.

When comparing data from the of competitions No. 33 and 40 in terms of the type of implemented projects it can be seen that, in accordance with the former classification the number of three types of projects increased – the so-called habilitation, promotor and own projects (Fig. 2).

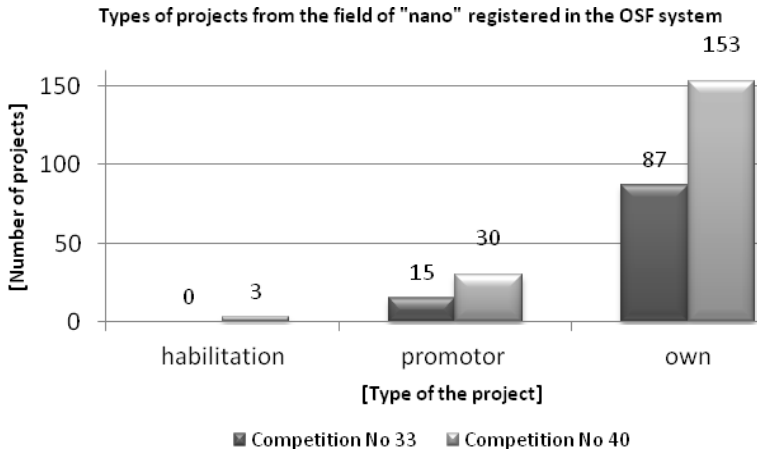


Fig. 2. Number of submitted projects from the area of nano for the Ministry of Higher Education funding, broken down by types of projects

Source: own.

Compared to the 1990-2000 period, in the years 2001-2012 the number of submitted projects increased almost tenfold (from 68 projects up to 668 projects). Among the total number of projects completed in 2001-2012 (registered in the SYNABA system) 46.0% accounted for scientific work, 34.0% doctoral dissertations, 14.0% R & D work and 5.0% postdoctoral projects (Fig. 3).

Types of research activities registered in the SYNABA system in the field of "nano"

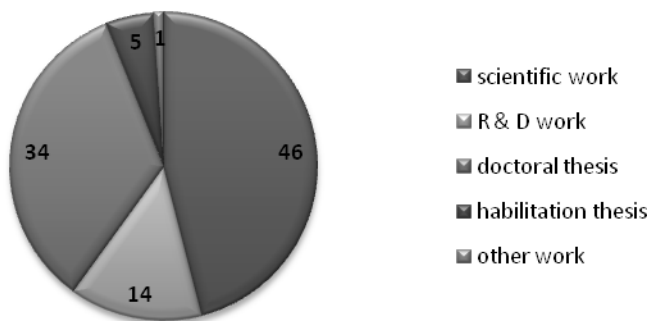


Fig. 3. Types of research activities registered in the SYNABA system in the field of "nano" [%]

Source: own.

In 2011, the Ministry of Science and Higher Education provided the funding of research projects for the newly established National Science Centre (NSC), which distributes the funds in nine competition categories (Table 1).

Table 1. Types of competitions funded by the National Science Centre

No.	Competition type	Characteristics
1.	OPUS	competition for research projects, including the financing of purchase or construction of research equipment necessary for the implementation of these projects
2.	PRELUDIUM	competition for research projects carried out by persons who are starting a career in science, without a doctoral
3.	SONATA	competition for research projects carried out by persons who are starting a career in science, holding a doctoral degree
4.	SONATA BIS	competition for research projects aimed at establishing a new scientific team, carried out by people with a degree or academic title, who obtained a doctoral degree in the period from 2 to 12 years before the application
5.	HARMONIA	competition for research projects implemented in the framework of international cooperation
6.	MAESTRO	competition for experienced researchers, for research projects aimed at implementing cutting-edge research, also interdisciplinary, important for the development of science, going beyond the current state of knowledge, which may result in scientific discoveries
7.	SYMFONIA	competition for Inter-disciplinary research projects implemented by outstanding scientists, whose studies are characterized by the highest quality, daring crossing of boundaries between different fields of science, contributing to the creation of new values and opening new perspectives in science
8.	ETIUDA	competition for PhD scholarships
9.	FUGA	competition for national internships after obtaining the doctoral degree

Source: Own study based on: <http://ncn.gov.pl/finansowanie-nauki/konkursy/typy>, [06.10.2012].

In 2011-2012, the National Science Centre in the announced three rounds of competition has approved the financing of 179 projects in total in the field of nano (Fig. 4).

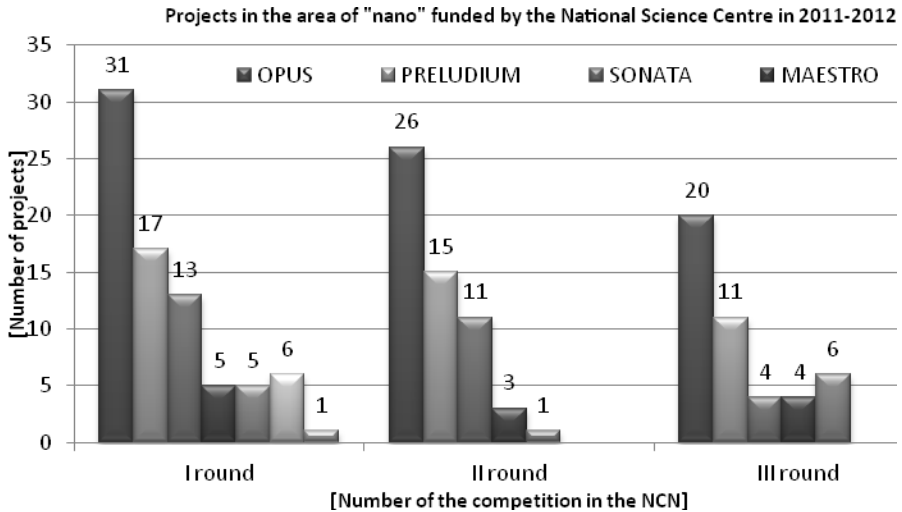


Fig. 4. Projects in the field of nano approved for funding from the National Science Centre in 2011-2012

Source: own.

The development of the national scientific potential in the area of research and development in the field of nanotechnology is currently driven by various initiatives. An example of one of them is the "FOCUS FNP Subsidies for the creation of research teams – Edition 2010 – nano- and micro-technologies in medicine" program, coordinated by the Foundation for Polish Science. The objective of the program was to support young researchers with considerable scientific achievements in the selected, annually determined by the Foundation, scientific research field which is essential for civilizational development of Poland.

In addition, the Foundation for Polish Science, within the International PhD Projects Programme (MPD) – support for units cooperating with a foreign partner in the implementation of doctoral studies, through a series of three competitions, has given financial support for the launch of doctoral studies in the field of nanotechnologies for the Department of Physics and Applied Computer Science of AGH, the Institute of Physical Chemistry of the Polish Academy of Sciences and the Adam Mickiewicz University in Poznan. Starting doctoral programs in the field of nanotechnology is also a reflection of the growing human resources potential in the research and development field.

3. National R & D potential

The comparative analysis of the R & D potential in the provincial system showed strong regional differences in terms of indicators related to population and GDP of individual regions (Fig. 5). It was carried out on the basis of data published by the Central Statistical Office in accordance with the state for December 2011 (in relation to GDP for 2010). The analysis includes the following indicators: the share of expenditure on R & D in GDP, number of employees in the field of R & D per 1000 economically active persons, the number of units engaged in R & D activities, the number of granted patents and the level of expenditure on R & D per 1000 residents.

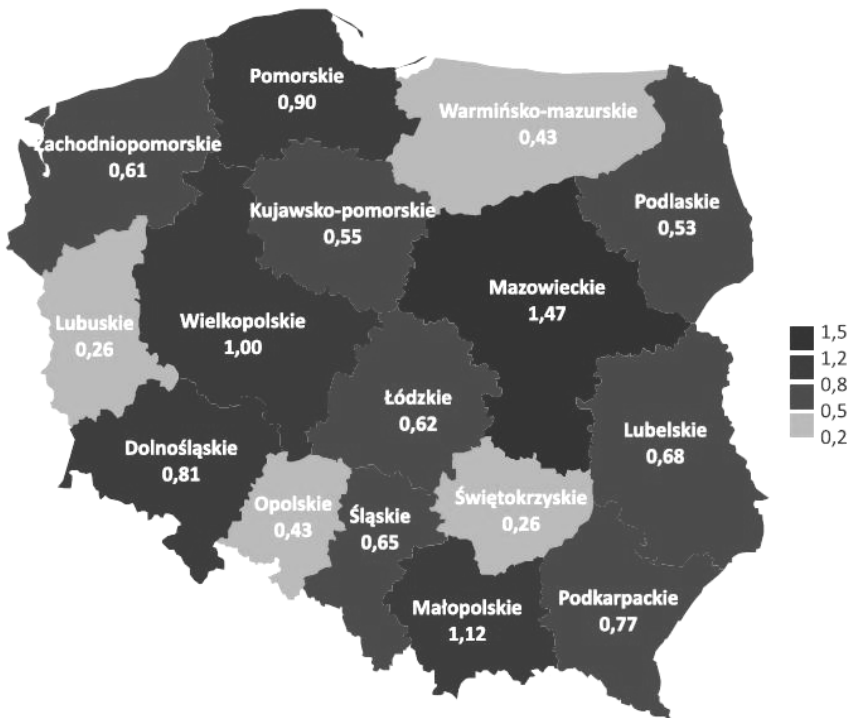


Fig. 5. Employees in R & D per 100 employed in 2011

Source: Research and development in Poland in 2011 (CSO, 2012).

The undisputed leaders in the country were: mazowieckie, małopolskie, wielkopolskie and pomorskie. The average level of expenditure on R & D in indi-

vidual regions is shown in Figure 6. The highest expenditures on R & D per capita, recorded in mazowieckie, which receives 40.3% of the total budget. Four provinces recorded a weak standing in the ranking in terms of all the analysed indicators: lubuskie, opolskie, świętokrzyskie and kujawsko-pomorskie. Research and development potential of the country is also well illustrated by the ranking of the National Science Centre on the number of projects selected for funding in 2011-2012 (Table 2).

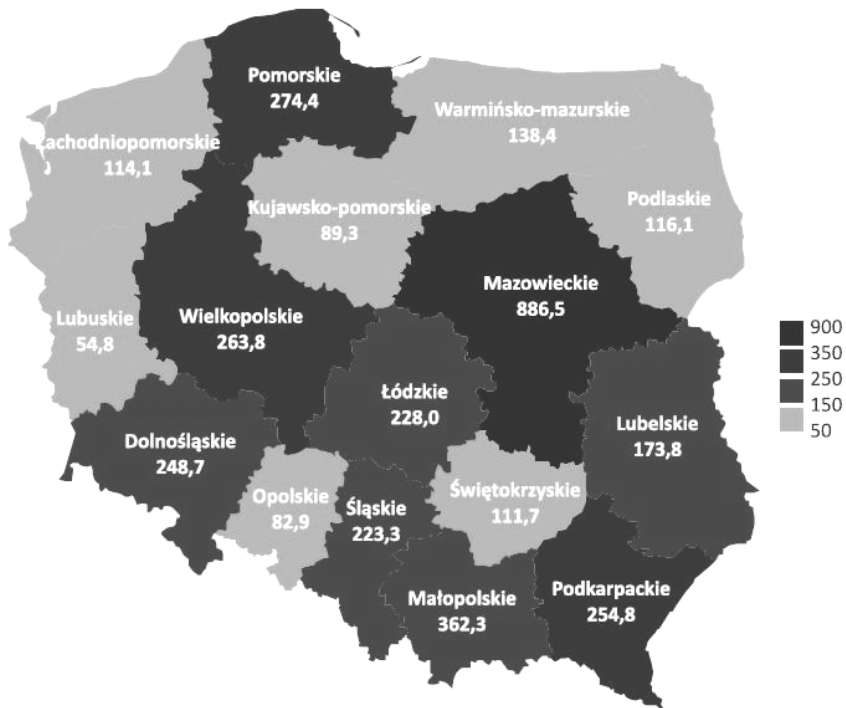


Fig. 6. Internal expenditure on R & D per one inhabitant of the province in 2011 [PLN]

Source: Research and development in Poland in 2011 (CSO, 2012).

Table 2. List of Polish provinces, ranked by the number of projects selected for funding, and the amount of funding granted in 2011-2012

No	Voivodeships	Number of selected projects	The amount awarded [PLN]	Number of projects selected in the HS science group	The amount allocated to the HS science group [PLN]	Number of projects selected in the NZ science group	The amount allocated to the NZ science group [PLN]	Number of projects selected in the ST science group	The amount allocated to the ST science group [PLN]
1	mazowieckie	1 417	536 175 603	455	80 602 668	370	176 384 154	592	279 188 781
2	małopolskie	810	291 188 525	225	42 843 407	231	100 665 834	354	147 679 284
3	wielkopolskie	467	151 145 904	151	27 824 346	186	74 579 962	130	48 741 596
4	dolnośląskie	366	120 309 726	96	14 619 619	85	38 189 510	185	67 500 597
5	łódzkie	273	97 156 278	64	9 720 347	101	42 505 025	108	44 930 906
6	śląskie	257	86 892 133	64	8 809 825	33	12 924 192	160	65 158 116
7	pomorskie	251	97 423 947	36	6 979 891	101	50 691 605	114	39 752 451
8	lubelskie	121	25 688 835	53	4 549 341	45	14 750 693	23	6 388 791
9	kujawsko-pomorskie	113	38 397 365	34	6 478 025	31	14 581 280	48	17 338 060
10	zachodnio-pomorskie	86	28 245 209	28	3 280 865	22	12 464 335	36	12 500 009
11	warmińsko-mazurskie	78	32 628 698	12	995 776	55	29 844 906	11	1 788 016
12	podlaskie	60	14 533 917	22	2 464 565	17	5 311 531	21	6 757 821
13	świętokrzyskie	19	5 276 678	5	911 199	3	943 275	11	3 422 204
14	opolskie	16	4 359 620	5	657 199	3	1 310 740	8	2 391 681
15	podkarpackie	15	4 585 297	5	830 292	3	1 002 240	7	2 752 765
16	lubuskie	11	3 168 180	3	189 000	1	594 000	7	2 385 180
	IN ALL	4 360	1 537 175 905	1 258	211 756 365	1 287	576 743 282	1 815	748 676 258

Source: <http://ncn.gov.pl/finansowanie-nauki/statystyki/rankingi>, [06.10.2012].

Research and development potential of Poland was, in the last five years, largely supported through the financial measures from various European Funds. Throughout the country, R & D centres were created engaged in the development of nanotechnology. These include, among others:

- NanoBioMedical Center at the Adam Mickiewicz University in Poznań (established jointly with the Medical University, the University of Life Sciences, and Poznan University of Technology);
- Centre for Nanotechnology at the Technical University of Gdansk;
- Wrocław Research Centre EIT+ spółka z o.o.;
- Advanced Technology Centre "Nano-Bio-Info" (nBit) at the Technical University of Wrocław;
- Research and Education Centre of Microelectronics and Nanotechnology at the University of Rzeszów;
- Centre for Bio-nanomaterials IPPT PAN, WIM PW, IWC PAN;
- BioNanoTechno Synthesis and Analysis Centre, University of Białystok.

Summary

Poland has high class professionals dealing with issues in the area of nanotechnology. Creativity and intellectual potential are the strengths of the Polish science. In the country a base of strategic documents was created, showing the strengths and weaknesses of the development of nanoscience and nanotechnology, which may constitute a rich source of information for researchers and government deciding on the funding and research directions. In addition, with the support of the European Union funds, a number of high class nanotechnology centres, equipped with facilities for testing on a global level. To fully exploit the scientific and research and development potential, which at the moment we have at our disposal, it is necessary to define nanotechnology as a priority direction of research for the country's development, and hence introduce organizational solutions increasing the efficiency of use of available resources and a decisively increase the level of funding

of nanoscience, allowing to blur the visible borders not only between different regions of the country, but also internationally.

Literature

1. *Działalność badawcza i rozwojowa w Polsce w 2011 roku (Research and development activities in Poland in 2011)* GUS, Warszawa 2012
2. <http://ncn.gov.pl>, [06.10.2012]
3. <http://www.kpk.gov.pl/7pr>, [06.10.2012]
4. <http://www.nano.org.uk>, [06.10.2012]
5. <http://www.nanoisrael.org>, [06.10.2012]
6. <http://osf.opi.org.pl>, [06.10.2012]
7. *Communication from the Commission Towards a European strategy for nanotechnology*, COM(2004) 338 final, Brussels 2004
8. Krajowy Program Badań. Założenia polityki naukowo-technicznej i innowacyjnej państwa, Załącznik do uchwały nr 164/2011 Rady Ministrów z dnia 16 sierpnia 2011 roku. (National Research Program. Assumptions of national science, technology and innovation policy, the Annex to Resolution No. 164/2011 of the Council of Ministers of 16 August 2011)
9. *Nanoscience and nanotechnology. National strategy for Poland*, (2006), Ministry of Science and Higher Education, Warsaw
10. National Nanotechnology Initiatives, <http://www.nano.gov>, [29.10.2011]
11. Nazarko J., Dobrzański G., Ejdys J., Glińska E., Kononiuk A., Kowalewska A., Nazarko Ł., Pawluczuk A., Olszewska A., Urban W., (2010), *Uwarunkowania rozwoju nanotechnologii w województwie podlaskim: wyniki analiz STEEPVL i SWOT*, red. nauk. J. Nazarko, Z. Kędzior, Rozprawy Naukowe Nr 204, Biblioteka Nauk o Zarządzaniu, Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej, Białystok
12. Nazarko J., Ejdys J., Łojkowski W., Olszewska A., Gudanowska A., Krawczyk-Dembicka E., Nazarko Ł., (2012), *Nanonauka na rzecz rozwoju województwa podlaskiego*, red. nauk. J. Ejdys, K. Halicka, Rozprawy Naukowe Nr 44, Biblioteka Nauk o Zarządzaniu, Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej, Białystok 2013, 190 s.
13. Rocznik Statystyczny Województw, GUS, Warszawa
14. Strategia rozwoju kraju 2007-2015. Strategia Rozwoju Nauki w Polsce do 2015 roku, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Warszawa 2007; (National Development Strategy 2007-2015. Strategy for the Development of Science in Poland until the year 2015, the Ministry of Science and Higher Education, Warsaw 2007)
15. Zalecenie Komisji z dnia 7 lutego 2008 r. w sprawie kodeksu postępowania dotyczącego odpowiedzialnego prowadzenia badań w dziedzinie nanonauk i nanotechnologii (notyfikowana jako dokument nr C(2008) 424), Dz. Urz. L 116, 30/04/2008 P. 0046 – 0052

Działalność naukowo-badawcza w dziedzinie nanotechnologii w Polsce

Streszczenie

Nanotechnologia jest stosunkowo młodą dziedziną wiedzy i techniki, nie mniej jednak coraz bardziej rozpowszechnianą we współczesnym świecie dążącym do minimalizacji. Jako nowa dziedzina potrzebuje szeregu uregulowań aspektów prawnych, etycznych, społecznych i przede wszystkim naukowo-technicznych. W związku z tym większość krajów przygotowuje odpowiednie dokumenty strategiczne regulujące rozwój badań w zakresie nanotechnologii oraz wskazuje kierunki i sposoby finansowania i prowadzenia badań naukowych.

Na potrzeby niniejszego opracowania autorki przeanalizowały dokumenty strategiczne wskazujące na znaczenie nanonauki i nanotechnologii w Polsce w systemie badań naukowych, odnosząc je do dokumentów Unii Europejskiej. Ponadto dokonały oceny krajowego potencjału naukowo-badawczego w obszarze nanotechnologii, w oparciu o dane statystyczne poszczególnych regionów Polski i liczbę realizowanych projektów w dziedzinie nano.

Słowa kluczowe

nanonauka, nanotechnologia, potencjał badawczo-rozwojowy

Обоснование подходов к образованию развивающего типа

Андрей Г. Теслинов

Международный институт менеджмента ЛИНК (Россия, Москва)
Кафедра методологии и дидактики бизнес-образования

Ирина А. Протасова

Научно-консалтинговая группа «DBA-concept» (Россия, Москва)

Анна Г. Чернявская

Научно-консалтинговая группа «DBA-concept» (Россия, Москва)

DOI: 10.12846/j.em.2013.02.10

Аннотация

В статье предпринимается попытка проанализировать существующие подходы к образованию на основе концептуально четких различий. Такие подходы представлены одновременно в их естественной эволюции и их роли в развитии человеческой культуры. Предполагается, что образование является первым и единственным инструментом, сильные и слабые стороны подхода к образованию представлены, и новые взгляды, способствующие развитию существующих и новых подходов.

Ключевые слова

подход к образованию, культура, развитие образования

Введение

Без сомнения, каждая добротная образовательная программа имеет свою цель. Эта цель определяет и содержание и во многом - дидактическую

начинку программы. Однако, всю ли? И что еще, кроме цели определяет дидактический облик программы и ее возможный результат? На каких серьезных основаниях лежат решения о том или ином облике образовательной программы, например, для вуза? А на каких основаниях должны вырастать решения об облике программы, скажем MBA или других программ дополнительного профессионального образования, из которых сегодня едва ли не каждый вуз пытается сделать предложения своим преданным слушателям для непрерывного или даже пожизненного развития в образовании?

1. «Воронка» образовательных решений

Во многих прогрессивных образовательных школах есть понимание того, что перед выбором конкретных методик и дидактических приемов ведения учебных занятий должен существовать ряд первых оснований, на которые ориентируется школа. И этот ряд существует.

Пожалуй, первым основанием является решение об ориентации на определенный уровень требований к образованию. Вуз или другое образовательное учреждение (далее будем говорить «Школа») должно решить для себя - оно ориентируется на самый высокий уровень требований (например, готовить самых лучших в мире специалистов и личностей, которым нет и не будет равных на всем белом свете во все времена), либо на средний (соблюсти стандарты, которые всегда есть - замороженное развитие), либо на низкий (самим бы выжить). Это самоопределенческое решение для учреждения существенно влияет на все его последующие технологические выборы.

Вторым основанием может быть решение о принятой образовательной парадигме. Выбор здесь пока состоит из двух альтернатив:

- либо ориентироваться на классическую парадигму Яна Коменского («универсальное искусство всех учить всему»)
- либо - на нарастающую новую парадигму (образование как способ развития, как всеобщая форма становления Человека в человеке).

И хотя новая образовательная парадигма еще только определяется и не сформулирована отчетливо, но даже по признакам (Вербицкий, 1999; Щенников и др., 2006) понятно, что различия между ними космические (таб. 1).

Таблица 1. Сравнение признаков двух образовательных парадигм

Классическая парадигма	Новая парадигма
Основная миссия образования: подготовка подрастающего поколения к жизни и труду	Основная миссия образования: обеспечение условий для самоопределения, саморазвития и самореализации личности
Человек - простая система	Человек - сложная система
Знания - из прошлого («школа памяти»)	Знания - из будущего («школа мышления и развития личности»)
Образование - передача ученику известных образцов знаний, умений, навыков	Образование - созидание человеком образа мира в себе самом посредством активного освоения культурно-исторического опыта
Ученик - объект педагогического воздействия, обучаемый	Ученик - субъект познавательной деятельности, обучающийся
Субъект-объектные, монологические отношения педагога и обучаемого	Субъект-субъектные, диалогические отношения педагога и обучающегося
«Ответная», репродуктивная, деятельность обучаемого	Активная, творческая деятельность обучающегося

Источник: разработка авторов.

И если школа определяет для себя развивающую парадигму (новую) как базовую, то для всех ее последующих решений это означает очень многое. Это означает, что ученик в ней - это обучающийся (а не обучаемый); что он субъект собственной учебной деятельности (а не объект педагогических опытов); что особенность его учебной деятельности - самообучение, самообразование, саморазвитие; что педагог - лишь умный, внимательный и заботливый помощник его в этом процессе самостановления.

Разумеется, в условиях тотальной эклектики образовательное учреждение может полагать, что использует образец смешения парадигм. Но в образовании все происходит точно так же, как и в зарождении человека - здесь «нельзя быть чуть-чуть беременной».

Третьим основанием можно считать решение о принятой образовательной модели. Это решение о некоем особенном характере организации образования как целостности. Надежно апробированного и признанного перечня моделей пока не существует но это лишь дело времени. Уже сейчас можно говорить о вариантах:

- традиционной модели (рассказ, показ, тренировка силами преподавателей образовательного учреждения);
- открытой модели (обучение во взаимодействии с миром,

- а, следовательно, во взаимном технологическом обогащении);
- дистанционной модели (обучение на расстоянии любыми доступными способами);
- модели смешанного образования (разнообразие подходов, форм, методов и пр.).

Несложно понять, что выбор образовательной модели «тянет» за собой решения о принципах организации образовательного пространства Школы, об «устройстве» образовательного процесса и близким к ним решениям. Но сложнее увидеть, что за ним следует самое интересное.

По существу, вся упомянутая группа решений (назовем их «первыми») подводит к главному, к самому узкому месту в «воронке» решений об облике образовательных программ (рис. 1). Этим местом является то, что называют «подходом к образованию». Термин этот размыт, поскольку не существует строгих различий между подходом, способом, взглядом, идеей и близкими к ним понятиями. Можно размышлять о подходе к образованию как о доминирующем способе воплощения выбранной образовательной парадигмы, как о ее проекции на образовательные технологии. Мы опираемся на мысль о том, что подход - это отношение к чему-либо, определяющее все возможные операции с ним. Если смотреть на подход к образованию так, то становится понятно, что в образовании это главное. По крайней мере так учил Антуан де Сент Экзюпери в «Маленьком принце»: «Главное - то, чего не увидишь глазами».

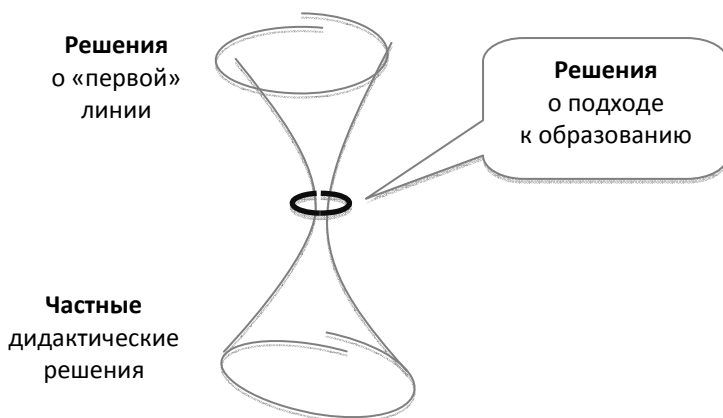


Рис. 1. «Воронка» решений об облике образовательных программ
Источник: разработка авторов.

Подход к образованию определяет все дидактические решения о конкретной образовательной программе, поскольку задает особенные нормативы для педагогических взаимодействий. Тот или иной подход к образованию придает специфический вкус всем ингредиентам «дидактического блюда», которое предлагается нами поверившим в школу слушателям. Это и побуждает к поиску серьезного основания решений о выборе подхода к образованию.

Мы находим его только в высоком значении культуры, остром развитии которого является образование.

2. Особенности задачи образования в культуре

О культуре известно не много. В 1952 году А. Кребер и А. Клакхон (Kroeber и Kluckhohn, 1952) собрали около 200 определений культуры. С тех пор ряд определений многократно умножился. Это означает, что культура как явление превосходит наши объяснительные возможности. Возьмем из этого ряда некоторые значимые для нашего исследования утверждения.

Культура - это наша «вторая природа», творимая нами для успешного существования в «первой» - в естественной среде обитания. Это наш, особенный, человеческий способ выживания во Вселенной. Способ этот единственный - другого нет. Это означает, что наши осмысленные усилия должны быть направлены на то, чтобы способ этот развивался, упрочняя наши силы к повышению живучести. Речь идет о том, что у культуры биологическое значение - она либо помогает нам, усиливая нашу способность продолжать существование, либо губит ее и нас вместе с нею.

«Культура - поток событий, свободно текущий сквозь время от одного поколения к другому, а в горизонтальном направлении – от одной расы или среды обитания к другой расе или среде». По мысли Л. Уайта (Уайт, 2004) и других исследователей (П. Мердок, Огборн) «Культура - это форма социального наследования». Качество этого наследования определяет мощь культуры как средства повышения жизненных сил человечества. И если это настоящий способ жизни человеческого животного, то в этом способе главная, первичная цель, позволяющая в случае успешного ее решения перейти к другим, - выживание с нарастающими возможностями существования и продолжения самих себя. Обеспечение наследования культуры с нарастающим качеством - основная задача образования.

Джордж П. Мёрдок (Murdock, 1965), объяснил, что культура передается посредством научения и прививается воспитанием. Более отчетливо эту мысль выразил Ю.М. Лотман (Лотман, 2010), показавший, что, собственно, наследование культуры происходит через «проживание» и через «тексты». Наследование «через проживание» - это такое продолжение культурой самой себя, при котором передача образцов поведения, ценностей и всего того, что определяет ее, осуществляется в ходе естественных процессов совместного проживания нескольких поколений. Наследование «через тексты» - это путь, при котором императивы культуры передаются с помощью неких искусственных норм, правил, приемов, выраженных специально для этого сконструированными текстами. Получается, что этими формами развивающейся трансляции культуры как крайностями образуется полный континуум способов, каким человечество продолжает само себя. А поскольку главная ответственность за такую трансляцию культуры лежит на «плечах, образования, то этот континуум и задает полное пространство подходов к образованию (рис. 2).

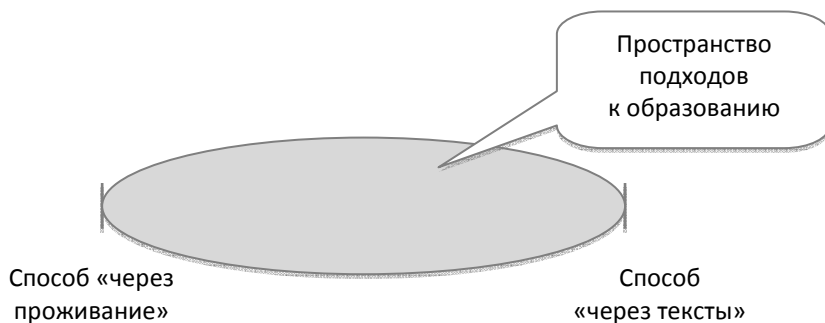


Рис. 2. Континуум способов трансляции культуры

Источник: разработка авторов.

Каждое поколение может развивать и дополнять орудия и методы, созданные предшественниками, развивая культуру и тем самым усиливая живучесть и повышая жизненные силы человечества в движении им к удовлетворению своих потребностей. Это означает, что образование должно сохранять и непрерывно развивать культурную «память», совершенствуя свои средства. Если так, то у него должны быть ясные представления о том, что в его целях, методах и средствах содержит

инструментальность, необходимую для развития человека, способного сохранять, продолжать и развивать культуру.

Образованию необходимо определиться с теми основаниями, которые придают ему инструментальный характер, задающий культуре, как некоему специфическому, человеческому языку, организованному по особым правилам, восходящий характер.

Мы находим такие основания в структуре культуры как человеческого способа выживания с нарастающим качеством.

3. Инструментальные аспекты подходов к добротному образованию

Этот фрагмент нашего исследования заключается в том, чтобы определиться с конструктивным взглядом на составляющие культуры. Необходимо выделить такие составляющие, которые прямым образом указывали бы на те компоненты образования, которые:

- непременно должны создаваться в каждой новой образовательной программе;
- образуют целостную структуру основных инструментальных аспектов образования;
- могли бы использоваться как критерии сравнения инструментальной полноты различных подходов к образованию.

В принятом исследовании последнее наиболее важно, поскольку это поможет оценить инструментальное качество существующих подходов к образованию и проложить путь к развитию других подходов.

Среди различных концепций культур (их много, интересных - меньше, а удовлетворительной, кажется, еще нет), в которых выделяется структура этой удивительной реальности, возьмем одну. Возьмем не самую известную, не самую яркую, но ту, которая рассматривает культуру, во-первых, прагматически, а, во-вторых, в виде предельно обобщенных смысловых сгустков, достаточных для нашего исследования. Эта концепция развернута в работе Н. Данилевского, посвященной сравнительному анализу и обоснованию основных видов деятельности, создающих культуру (Данилевский, 2003).

В этом взгляде на культуру в ее основании выделяется ядро принципиально различных типов человеческой деятельности (рис. 3).



Рис. 3. Ядро основных типов деятельности, образующих культуры

Источник: разработка авторов.

Основным компонентом этого ядра является экономическая деятельность - объективно люди выстраивают, прежде всего, экономические отношения. Все остальные компоненты исторически возникали в природе деятельности по мере развития человечества и в настоящее время в разной мере представлены во всех существующих культурах.

На примерах исторически различных культур многих стран можно увидеть, что типы культур определяются доминантами в распределении этих четырех типов деятельности. Отчего можно говорить о культурах с «выпуклыми» доминантами, о гармоничных культурах (рис. 4).

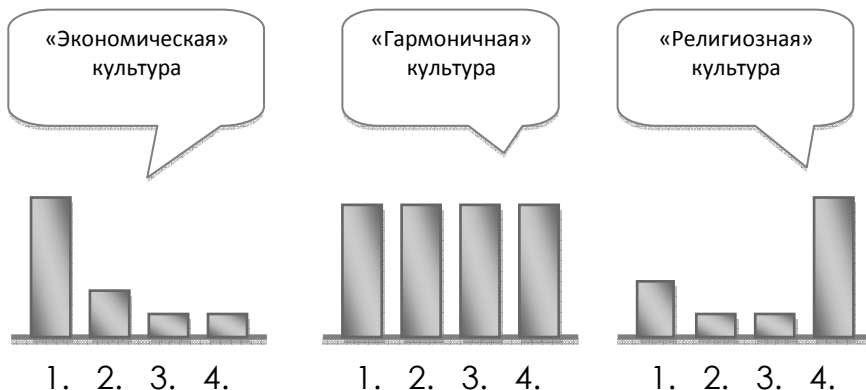


Рис. 4. Примеры культур с различными доминантами типов деятельности

Источник: разработка авторов.

Каждый исторически-культурный тип общества развивается под влиянием других типов, подчиняется ряду закономерностей, живет и дышит в согласии со многими обстоятельствами. Но, если размышлять в этом контексте об образовании, то становится понятно, что в образовательных подходах должны содержаться такие аспекты, которые бы инструментально обеспечивали движение культур по всем четырем направлениям их развития в движении от «грубых» областей возможностей, к «тонким»:

- Аспект экономического развития общества;
- Аспект развития интересов социальных групп (политика);
- Аспект развития науки, техники, искусства и, в широком смысле, творчества;
- Аспект развития ценностного пространства.

И если тот или иной подход к образованию ориентирован на какой-либо один аспект своего влияния на культуру, то его нельзя рассматривать серьезно.

При этом, разумеется, доминанты в аспектах культуры и, как следствие, образования будут определяться выбором государством направления своего культурного строительства. Но по самым высоким меркам у образования, в отличие от обучения, негосударственная цель - оно должно работать на повышение жизненных сил общества, а не на обслуживание политики правительств. Однако, этот вопрос каждая страна должна решать для себя самостоятельно - «нельзя тянуть цветы за бутоны, чтобы они поскорее распустились».

Теперь у нас есть различители для анализа полноты инструментального поля того или иного подхода к образованию. Заметим, что они могут быть получены и на основе других взглядов на структуру культур, которым самым непосредственным образом содействует образование. Но, возьмем хотя бы эти - с ними уже можно «работать» поверяя существующие подходы к образованию и конструируя новые.

Однако, мы еще не ввели правила, по которым можно было бы отделить хотя бы существующие подходы друг от друга. Причем, отделить не по частным техникам, приемам и принципам организации образовательной деятельности, а по родовым основаниям, восходящим к их позиции в культурном строительстве.

Такие правила мы находим в преобладающем взгляде на существо культуры.

4. Правила для выделения подходов к образованию

Мы уже можем сравнивать подходы к образованию, исходя из ориентации на образовательную парадигму. Поскольку пока их две, то это не сложно:

- Признак подходов, ориентированных на классическую образовательную парадигму, состоит в том, что их логика выглядит следующим образом: «знание - понимание - опыт применения в типовых ситуациях». Целью и результатом такого подхода являются знания и навыки решения типовых задач, способных воспроизводить имеющуюся культуру.
- Логика подходов, ориентированных на парадигму развивающего образования принципиально иная: «опыт - рефлексия - знание - опыт применения в изменяющихся ситуациях - саморазвитие». Целью и результатом при этом является превращение человека, погруженного в образование, в саморазвивающегося субъекта, способного не только воспроизводить, но и развивать культуру. Здесь человек - обучающаяся культура».

Этими логиками можно «померить» образовательные подходы и любую образовательную программу, исследуя ее дидактическую «начинку». Однако, здесь еще нет точного указания на тот взгляд на «обучающуюся культуру», которая является объектом внимания в том или ином подходе к образованию. Здесь еще не выделен характер отношения между образовательными технологиями и той частью «второй природы», которая является объектом его внимания и «культурного развития». Назовем это отношение «подходным», как определяющим существо подхода к образованию.

За определением такого отношения следует обратиться к существующим взглядам на культуру в широком смысле, чтобы вывести на их основе взгляды на «обучающуюся культуру» которые явно или неявно лежат в основании подходов к образованию.

Одна из добротных типологий взглядов на культуру приведена в коллективной работе представительного ряда ведущих культурологов XX века (Культурология, 1998). Согласно ей, основными центрами интенсивности мышления культуры являются следующие:

- Аксиологический (ценностный) взгляд. Здесь культура - совокупность ценностей, определяющих любое поведение человека и общества. В первую очередь имеются в виду ценности высокого ряда - добра, истины, красоты, духовные ценности. (Н. Данилевский, О. Шпенглер, А. Тойнби, М. Вебер, К. Ясперс, Соловьев Вл., русские

религиозные философы начала XX в. - Н. Бердяев, С. Булгаков и др.). Взятое так «подходное отношение» видит человека как личность, образуемую сложной структурой ценностей (по Выготскому), с особенностями которой связаны все его возможности.

- Деятельностный взгляд. Здесь культура - как совокупный способ человеческой деятельности, охватывающий все ее проявления и направленный на приспособление к условиям выживания (Э. Маркарян, Л. Уайт, А. Фергюсон, К. Маркс, Ф. Энгельс, Б. Малиновский, Дж. Стюарт, Р. Карнейро). Рассматривая деятельность как форму отношения людей к процессам, совершаемым с какими-то целями, этот взгляд выводит все феномены культуры. Взятое так «подходное» отношение видит «развивающуюся культуру» как взаимодействие людей, занимающихся чем-то и для чего-то. Этим и обуславливаются все технологические решения образования, ориентированного на него.
- Игровой взгляд. Здесь культура - это то, что развивается в игре и как игра. Все культурное творчество есть игра: и поэзия, и музыка, и человеческая мысль, и мораль, и все возможные формы культуры как совокупности творческих игр, свободно «выбрасываемых» на «рынок идей» (Й. Хейзинга, Х. Ортега-и-Гассет, С. Лем и др.). Так понимаемая «развивающаяся культура» окрашивает образовательные подходы в разноцветье игр, которые способно придумать человечество в ответ на вызовы условий своего существования.
- Символический взгляд. Здесь культура - как совокупность символов, влияющих на поведение человека, и способов их прочтения (Л. Уайт, Э. Кассирер, Ю. Лотман, К. Юнг, М. Элиаде, Э. Лич, В. Тэрнер, К. Гирци др.). Предполагается, что символ очеловечил человечество, каждого его представителя и является единицей всякого человеческого поведения и цивилизации. Подходы к образованию, ориентированные на такой взгляд должны заключать в себе способы научения такому прочтению символов, которое повышает наши жизненные силы.

Все существующие трактовки культуры так или иначе тяготеют к одному из этих четырех центров, определяя соответствующие им суждения и формы обращения со способами развивающегося культурного наследования. А это значит, что и все подходы к образованию можно и полезно рассматривать с точки зрения того, какой тип «подходного» отношения в них преобладает.

Кратко опишем результат такого рассмотрения.

5. Актуальные подходы к образованию

Перед обзором существующих подходов к образованию надо заметить два обстоятельства.

Некоторые из них выросли без осознания их места в процессе «культурного наследования», а, скажем так, в ходе эволюции образовательной практики и теории. Можно назвать этот способ развития «складыванием». В противоположность ему здесь представлена попытка их обоснованного развития, исходя из концептуально строгих оснований. Это дает возможность исследовать существующие подходы вне исторической развертки, беря в них только то, что нужно для нашего исследования.

В подходах будет изъято то, что отличает их технологическую часть. Это сделано для того, чтобы выйти, по-возможности, к «чистым» основаниям подходов. Мы полагаем, что как только существо подхода будет «схвачено», откроется возможность для полноценной развертки его технологического пространства, но никак не раньше.

Исторически сложились и как-то развиваются следующие подходы к образованию, лежащих в основе современных образовательных технологий:

- Компетентностный подход;
- Деятельностный подход;
- Личностно-ориентированный подход;
- Проблемно-ориентированный подход;
- Контекстно-ориентированный подход.

Дадим им краткую характеристику.

Компетентностный подход

В словаре Webster есть указание на то, что термин "компетенция", возник в 1596 году. Однако только в 70-80-х годах прошлого века в США, а затем и в Западной Европе понятие «компетентность» получило свое определение в зарубежной науке.

В российской педагогике основа для компетентностного (как и для других) подхода к образованию возникла в 60-е годы прошлого века, когда в работах деятельностной научной психологической школы был сформулирован ряд фундаментальных теоретических положений на этот счет (А.Н. Леонтьев, П.Я. Гальперин, Н.Ф. Талызина, В.В. Давыдов, Д.Б. Эльконин, Т.В. Габай, И.И. Ильясов и др.). Предтечами современного компетентностного

подхода можно считать теорию поэтапного формирования умственных действий П.Я. Гальперина и его последователей; теорию развивающего обучения Эльконина-Давыдова; работы М.Н. Скаткина, И.Я. Лернера, В.В. Краевского и других.

В педагогической риторике о компетентностном подходе утверждается следующее:

- Компетенция - комплексная характеристика способности людей демонстрировать и применять знания, умения, интеллектуальные и практические навыки, личностные качества в различных ситуациях профессиональной деятельности.
- Компетентность представляется здесь как смесь свойств человека, которыми обеспечивается его профессиональная квалификация, социальное поведение, способность работать в группе, инициативность и многое другое, что отличает современного человека.
- Компетентность подразумевает, помимо сугубо профессиональной составляющей свойств человека, ряд компонентов, имеющих внепрофессиональный или надпрофессиональный характер. Это качества его как личности - самостоятельность, способность принимать ответственные решения, творческий подход к делу, умение доводить его до конца, умение учиться, гибкость мышления, наличие абстрактного, системного и экспериментального мышления, навыки диалога, коммуникабельность, сотрудничество и другие (Новиков, 2000).
- Существо подхода состоит в том, что акцент в образовательной деятельности делается на результатах обучения, в качестве которых рассматриваются способности человека успешно действовать в различных ситуациях. Здесь целью образования является овладение обучающимися способностями и личностными качествами, необходимыми для эффективного выполнения рабочих функций на рабочем месте.

Исходя из основных положений компетентностного подхода к образованию, можно вывести, что «подходное отношение» состоит в следующем: человек здесь как «обучающаяся культура» представляется как набор свойств, необходимых для существования и, прежде всего, выполнения конкретных видов деятельности. Это означает следующее:

- Здесь преобладает деятельностный взгляд на культуру;
- Деятель здесь - это набор свойств, упорядоченных в некую матрицу;

- Инструментальная мощьность этого подхода зависит от тщательности, с которой разработана матрица;
- Полнота культурного развития и, соответственно, образовательного эффекта, зависит здесь от качества матрицы, которая становится объектом внимания и выращивания с помощью образовательных технологий.

Ради этой полноты совершается огромное количество усилий по разработке различных матриц свойств (неких стандартов компетентностей), которые дальше используются для разработки содержания и дидактической начинки образовательных программ. Можно увидеть некую эволюцию в становлении этих матриц и, как следствие, дидактик. Наиболее представительными матрицами в этом ряду являются следующие:

- Так называемый «ЗУН-овский стандарт» - это матрица компетенций с разбиением на три группы: Знания, Умения, Навыки. Это объективно устаревающий стандарт со слабым инструментальным полем.
- Стандарт, который можно назвать «способностно-мотивационным» - это матрица компетенций с разбиением на четыре группы: Знания, Навыки, Способности, Мотивы. До недавнего времени этот стандарт обеспечивал структуру образовательных программ выращивания менеджеров Великобритании (МСІ).
- Стандарт с личностным блоком компетенций - это матрица компетенций, развивающая предыдущую. В ней добавлен блок компетенций, связанных с личностными свойствами деятелей. Инструментальные возможности этого стандарта существенно шире предыдущих, поскольку ориентируют образовательные технологии на «тонкие» свойства развивающихся культур.
- Стандарт, называемый «лестницей компетентности» - это матрица с возрастающим значением групп компетентностей, задающих уровни возможностей для их обладателей. Основные уровни таковы: 1) уровень Знать 2) уровень Уметь 3) уровень Владеть 4) уровень Быть (рис. 5). Стандарт этот представляется нам наиболее инструментальным из предыдущих, поскольку задает не только разбиения компетентностей, но и отношения между уровнями.

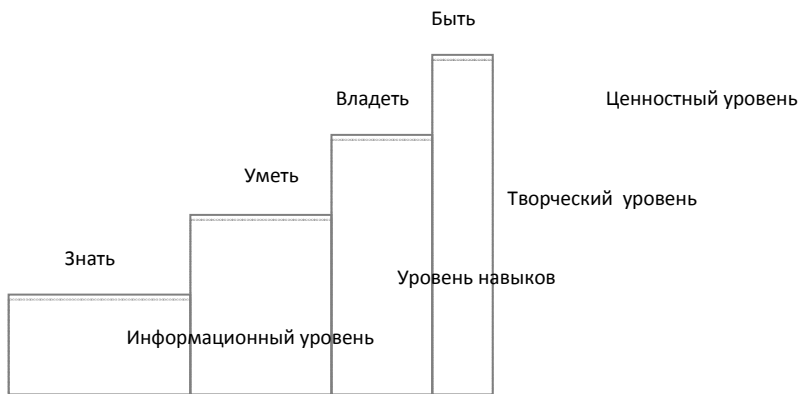


Рис. 5. «Лестница компетентности»

Источник: разработка авторов.

Несмотря на повсеместную популярность этого подхода к образованию нельзя считать его продуктивным, поскольку при современном уровне образовательных технологий даже в Школах высокого мастерства не удается главное:

- Не удастся создать педагогические техники, формирующие компетентности наиболее «тонкого» плана;
- Не удастся проверить результат педагогического выращивания этих «тонких» компетентностей, очищенных от всех других.

По этим причинам компетентностный подход к образованию, нашедший успокоение в разбиении обучающейся культуры на «атомы», уже долго стоит перед проблемой сборки из этих «атомов» целого. Здесь срabатывает «принцип зайчика» - зайчик, разобранный на хирургическом столе на отдельные органы уже никогда не оживает.

Деятельностный подход

Теория деятельности выросла в школе советской психологии, основанной А. Н. Леонтьевым и С. Л. Рубинштейном на культурно-историческом подходе Л. С. Выготского. Развитие теории состоялось в ряде работ (П. Я. Гальперин, А. Н. Леонтьев, В. В. Давыдов, Т.В. Габай, И. И. Ильясков, З. А. Решетова, Н. Ф. Талызина, Л. М. Фридман, Д. Б. Эльконин и др.) и в настоящее время является целостной теорией со многими продуктивными следствиями.

Деятельностный подход к образованию исходит из следующих положений:

- Психика человека неразрывно связана с его деятельностью и деятельностью же обусловлена. Психика и сознание, формируясь в деятельности, в деятельности и проявляются. Деятельность и сознание - это не две разные стороны, а органическое единство (но не тождество).
- Человеческая жизнь - это совокупность сменяющих друг друга деятельностей (А.Н. Леонтьев).
- Деятельность - это форма активного целенаправленного взаимодействия человека с окружающим миром (включающим и других людей), отвечающего вызвавшей это взаимодействие потребности, как «нужде», «необходимости» в чем-либо (С.Л. Рубинштейн). Это взаимодействие заключается в решении жизненно важных задач, определяющих существование и развитие человека.
- Здесь знания не противопоставляются умениям и другим компетентностям, а рассматриваются как составная часть одного целого - деятельности. Полагается, что знания не могут быть ни усвоены, ни сохранены вне деятельности.
- Признается (Леонтьев, 1983), что структура любой деятельности включает в себя две сферы: операционную («деятельность - действие - операция») и мотивационную («мотив - цель - условия»), связанные бинарными отношениями (рис. б). Эта структура позволяет создавать практики, в которых формируются необходимые для выращивания культуры целостности.
- Цель образования - сформировать такие виды деятельности у обучающихся, которые обеспечивают становление у них всех составляющих культуры. Этот подход позволяет выйти к целям образования со стороны реальных жизненных задач, ради которых производится подготовка специалиста и наследование культуры восходящего качества.

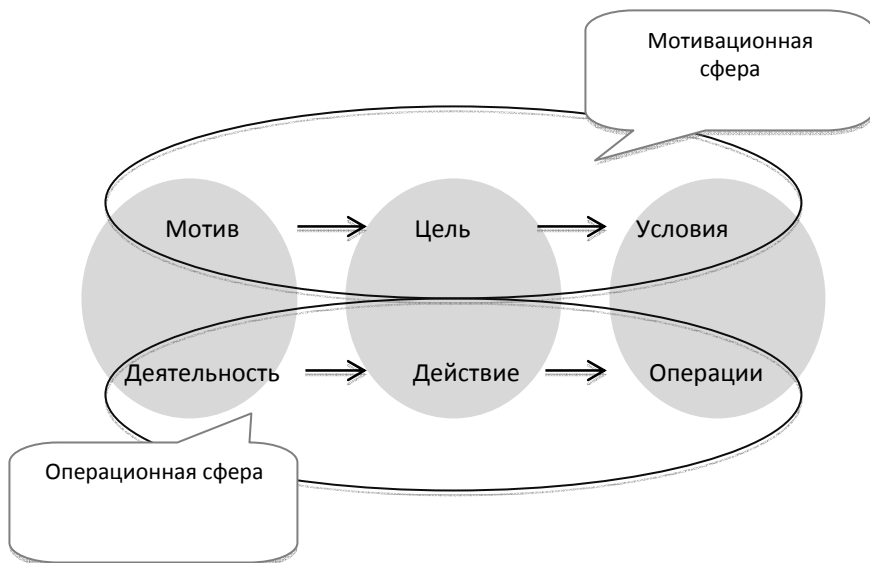


Рис. 6. Структура деятельности

Источник: разработка авторов.

Исходя из основных положений деятельностного подхода к образованию, можно вывести, что «подходное отношение» состоит здесь в следующем: человек здесь как «обучающаяся культура» представляется существующим в деятельности, интегрирующей все его свойства и на этой основе формирующей его культуру. Это означает следующее:

- Деятельностный взгляд на культуру здесь положен в центр концепции;
- Деятельность здесь - это неразделимое целое, вырастающий через деятельность;
- Инструментальная мощь этого подхода зависит от качества деятельности, в которую обучающиеся погружаются образовательными технологиями;
- Полнота культурного развития и, соответственно, образовательного эффекта, зависит здесь от насыщенности деятельности всеми компонентами, работающими на него.

Последнему способствует опора на представление о деятельности как о форме отношения взаимодействующих людей по поводу совершаемых ими процессов с определенными целями (рис. 7).

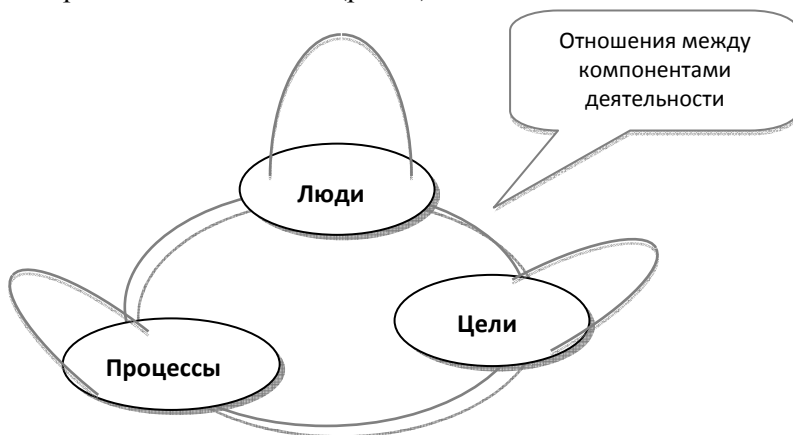


Рис. 7. Концептуальная схема деятельности

Источник: разработка авторов.

Такой взгляд на деятельность способствует порождению огромного разнообразия видов деятельности, в которые погружаются обучающиеся. Основными заботами подхода становятся техники создания деятельностей как условий для их развития. На этой основе появляются основные ценности подхода:

- Ценность партнерства в обучении;
- Ценность совместно-разделенной деятельности педагогов и обучающихся;
- Ценность побуждения обучающихся к активной познавательной самостоятельной деятельности;
- Ценность насыщения обучающей деятельности всеми культурными компонентами и другие.

Этот подход к образованию оказывается сложнее компетентного, поскольку требует синтеза, который всегда сложнее анализа, доминирующего во втором. Однако, при одинаковом мастерстве осуществления обоих подходов продуктивность этого существенно выше, поскольку исходно оперирует целым. Сложность подхода содержится в способах превращения деятельностей в действительные инструменты развития.

Следует добавить, что деятельностный подход является методологической основой образования, направленного на «самообучающуюся культуру» взрослых.

Личностно-ориентированный подход

Личностно-ориентированный подход к образованию восходит к работам из сферы гуманистической психологии (К. Роджерс, А. Маслоу и др.), развивающей деятельности, развивающего обучения (Б.Г. Ананьев, Л.С. Выготский, В.В. Давыдов, А.Н. Леонтьев, Д.Б. Эльконин, С.Л. Рубинштейн и др.).

В рамках этого подхода человек рассматривается как личность, а, следовательно, субъект деятельности, который сам, формируясь во взаимодействии с другими людьми, обретает новые качества культуры.

Личностно-ориентированный подход исходит из следующих базовых представлений:

- В центре внимания находится сам обучающийся как личность - его мотивы, цели, его неповторимый психологический склад.
- В деятельности становятся и развиваются психики взаимодействующих людей. Это создает в каждом из них ценностные ряды, которые и определяют личности. Полагается, что личность - имеет только социальную природу. «Социальность» - взаимодействие личностей, а не лиц.
- Поскольку (по Л. С. Выготскому) личность - это структура ценностей (только), то ядром образования становится создание условий для ее развития.
- В ходе деятельности возникает динамика распределения ценностей - это изменяет свойства «обучающихся культур». То есть, полагается, что личность как структура ценностей сама определяет характер своего существования, способы жизни и выживания, формы и качество деятельности.

Исходя из базовых идей личностно-ориентированного подхода к образованию можно утверждать, что «подходовое отношение» здесь состоит в следующем: человек как «обучающаяся культура» представляется существующим благодаря сложной структуре ценностей, которая определяет его возможности как деятеля и способности к повышению своих жизненных сил.

Это означает следующее:

- Аксиологический (ценностный) взгляд на культуру здесь положен в центр концепции;
- Человек здесь - это личность, которая сама определяет формы своего существования в зависимости от уровня ее развития (структуры ценностей);
- Инструментальная мощь этого подхода зависит от качества обращения к ценностям обучающихся, погруженных в образовательное пространство;
- Полнота культурного развития и, соответственно, образовательного эффекта, зависит здесь от насыщенности образовательного пространства задачами ценностного плана.

Такой взгляд на образование побуждает к тому, чтобы образовательный процесс выстраивался так, чтобы все формы учебной деятельности затрагивали его ценности и на этой основе формировали его культуру. При этом цели дидактики ориентируются на динамику ценностей отдельных личностей и групп. Знания перестают здесь играть роль основных результатов обучения. Они выполняют функцию средств развития личности. Ведущим принципом становится ориентация на потребности, мотивы, опыт и уровень актуального развития обучающегося и ценностное «возмущение» его в зоне его ближайшего развития.

Этот подход создает наиболее сильные культурные трансформации в обучающихся. Это обуславливает его неоспоримые преимущества. Но по этой же причине подход оказывается чрезвычайно сложным. Здесь одновременно должны трудиться две группы субъектов - обучающиеся и обучающие, поскольку работа с ценностями предполагает только субъект-субъектные отношения. Ядром образовательной деятельности становятся процессы целеполагания - это предъявляет высочайшие требования к Школе, к ее преподавателям. Они должны сменить роль «давателя» на роль «живого участника развивающегося процесса». Это удастся не многим.

Кроме того, пространство ценностей подобно стихии. А науке еще не известны надежные способы управления стихиями.

Проблемно-ориентированный подход

В публичной педагогической риторике этот подход к образованию выводится из представления о том, что образовательный эффект может быть

достигнут через структурированное исследование проблемных ситуаций, не имеющих однозначного решения.

Основные положения этого подхода состоят в следующем:

- Структурированное исследование проблем ведет обучающихся к освоению специфического способа развития.
- Усваивая способ решения, обучающийся не только решает актуальные для него проблемы, но - главное, приобретает обобщенные умения и способности к решению подобных проблем и тем самым - к осуществлению сложной деятельности.
- Основными признаками подхода являются творчество (поиск и порождение нового знания как средства и способа разрешения проблемы), вариативность (признание множества истин, вариантов решения проблем), доказательность (публичное обоснование и оценка найденного решения за счет предъявления оснований, аргументов, раскрытия логики мышления), рефлексивность (осознание способа решения проблемы для его творческого переноса на другие проблемы).
- Ведущей является учебная деятельность, имеющая своей целью и результатом не решенную социально-профессиональную проблему, а овладение обучающимся всеобщим способом разрешения сходных проблем и развитие соответствующих способностей.
- Базовой деятельностью становится продуктивная, творческая, а репродуктивная, направленная на запоминание знаний и отработку конкретных умений и навыков, выступает в роли вспомогательной по отношению к творческой деятельности.

Исходя из базовых идей проблемно-ориентированного подхода к образованию можно утверждать, что «подходовое отношение» здесь состоит в следующем: человек как «обучающаяся культура» представляется существующим и развивающимся только в ходе пробрасывания впереди себя некоей цели и движения к нему через преодоление преград. Этим определяются и «культурные» возможности человека, и способности к повышению своих жизненных сил.

Это означает следующее:

- В центр концепции положен ценностный взгляд на культуру. Базовой ценностью здесь является стремление к идеалу. Этот тип поведения в системологии рассматривается как целеустремленный (в отличие от целенаправленного) и отличает именно человеческий способ существования (не животный) (Акофф, 1974);

- Человек здесь - это субъект с развитой системой целеполагания и специфической организацией деятельности (исследовательской);
- Инструментальная мощьность этого подхода зависит от качества целеполагания (качества проблематизации) и от качества организации исследовательской деятельности, организуемой образовательными технологиями;
- Полнота культурного развития и, соответственно, образовательного эффекта, зависит здесь от глубины проблемного поля. Оно должно захватывать все аспекты культуры - от экономики до религии.

Такой взгляд побуждает к высокой организации творческой деятельности обучающихся (анализ - постановка проблемы - поиск, доказательство и проверка решения - рефлексия способа решения - отчуждение способа от проблемы - перенос способа на другие проблемные ситуации).

Подход этот лежит в логике наиболее сложных классов систем - целеустремленных. Это определяет и сложность подхода за счет сложного целеполагания и рефлексии и его богатые возможности. По существу он технологично воспроизводит объективную логику эволюции живого: однородность - изменения - пробное нащупывание - экспансию - однородность (Тейяр де Шарден, 1987). Известно, что именно эта логика привела к появлению человека как «эволюции, осознавшей саму себя».

При относительно глубокой теоретической проработанности проблемно-ориентированный подход только сейчас приобретает черты технологии образования.

Контекстно-ориентированный подход

Контекстно-ориентированный подход (контекстное обучение) наиболее отчетливо сформулирован в научно-педагогической школе А.А. Вербицкого (Вербицкий, 1999). Существо этого подхода содержится в идее управляемого перехода из искусственного мира учебной деятельности в мир реальной и, прежде всего, профессиональной деятельности. Этот переход, а вместе с ним и культурное развитие осуществляется при создании педагогических условий для динамического движения обучаемого от учебной к профессиональной деятельности в виде различных культурных контекстов. При этом происходит трансформация первой деятельности во вторую с соответствующей сменой потребностей и мотивов, целей, действий, средств, предмета и результатов (рис. 8).

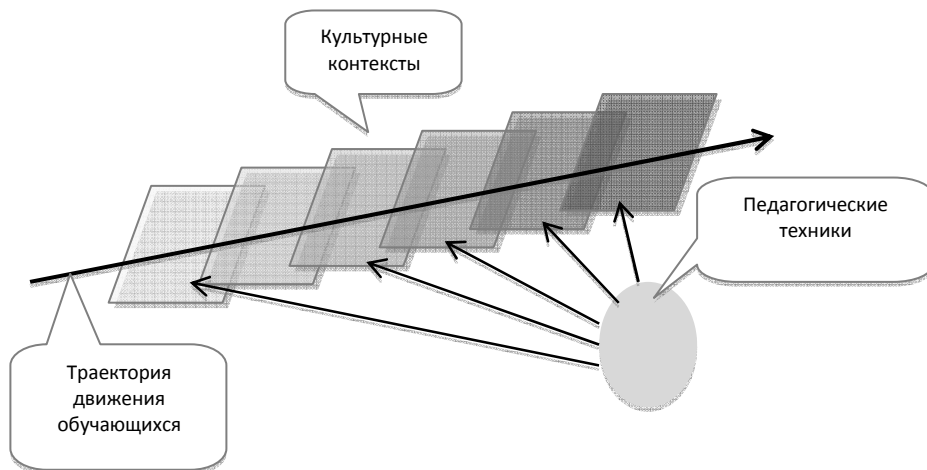


Рис. 8. Логика контекстно-ориентированного подхода

Источник: разработка авторов.

Основные идеи подхода состоят в следующем:

- Обучающийся непрерывно находится в деятельностной позиции, в которую включается весь потенциал его активности - от восприятия учебных предметов до проявления социальной активности по принятию совместных решений;
- Составляющие культуры усваиваются в контексте разрешения моделируемых профессиональных ситуаций, усложняющихся в ходе образовательного процесса;
- Последовательно от контекста к контексту из объекта педагогических воздействий обучающийся превращается в субъекта познавательной, будущей профессиональной и социокультурной деятельности.

Исходя из базовых идей подхода понятно, что «подходовое отношение» здесь состоит в следующем: человек как «обучающаяся культура» представляется развивающимся лишь при смене культурных контекстов, каждый из которых вносит в его поле свойств новые возможности и способствует повышению его жизненных сил.

Это означает следующее:

- В центр концепции положен деятельностный взгляд на культуру. Контексты - это особенные культурные условия деятельности;

- Человек здесь - это становящийся в ходе усложнения условий деятельности субъект.;
- Инструментальная мощьность этого подхода зависит от качества создаваемых контекстов и логики их смены;
- Полнота культурного развития и, соответственно, образовательного эффекта, зависит здесь от разнообразия контекстов, в которые погружается обучающийся.

Образовательная мощьность этого подхода в настоящее время достаточно хорошо проработана теоретически, но современной образовательной практикой создается еще слабо и задействуется чаще всего фрагментарно. Наиболее понятным и расхожим вариантом воплощения подхода являются приемы, в которых используются учебные ситуации (так называемые «кейсы»). Однако, ускоряющийся темп перемен, в которых существует современный человек, и в которых классические педагогические техники не успевают за обновлением ситуаций, этот подход становится все более востребованным.

Анализ ряда существующих образовательных технологий показывает, что в них проявляются зародыши других образовательных подходов. Так, например, можно ожидать скорого «подъема» игрового подхода к образованию. Притом, что теория игр хорошо проработана Элькониным Д.Б. и его школой, в работах Щедровицкого Г.П. и других представителей ММК (Московского методологического кружка), широкого внедрения в практику игрового подхода к образованию не состоялось.

Если попытаться оценить глубину интеллектуальных проходов образования в существо культуры, то окажется, что в наибольшей мере они состоялись только в узком коридоре представлений о ней (рис. 9). К настоящему времени образование «освоило» в наибольшей мере деятельностный взгляд на культуру и в некоторой степени ценностный. Едва освоено игровой подход. В профессиональном образовании он воплощен лишь в отдельных педагогических техниках и на целостный подход к образованию еще не претендует. Практически не «поднят» пласт возможностей, который открывает взгляд на культуру как на способ прочтения символов, хотя известно, что человечество очеловечивает именно работа с символами (Уайт, 2004).

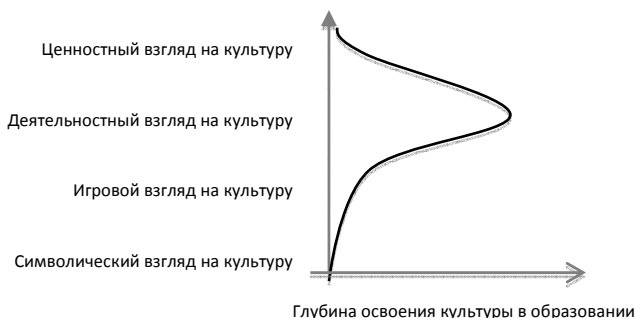


Рис. 9. Распределений усилий образования в освоении основных аспектов культуры
 Источник: разработка авторов.

Скорее всего, представленная картина положения дел объясняется повсеместной заботой цивилизованных стран о выращивании из людей, в первую очередь, специалистов для той или иной отрасли народных хозяйств. Очевидно, формирование людей как людей - забота будущего. Движение это представляется однобоким, недальновидным, лишаящим общества надежного будущего. Однако есть как есть.

Но успех даже существующих подходов к образованию не абсолютен и зависит от многих условий. Обсудим некоторые из них.

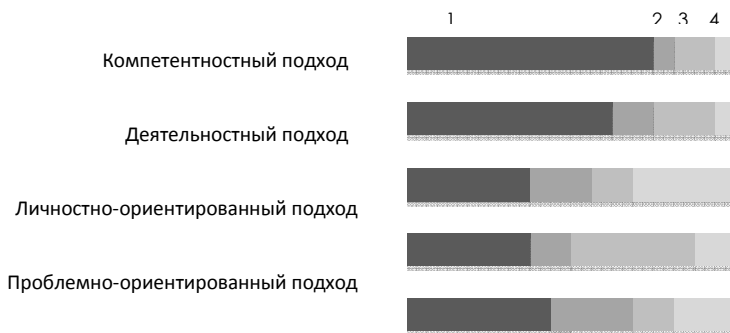
6. Условия успешности подходов к образованию

Можно говорить о нескольких условиях успешности существующих подходов к образованию. В контексте обсуждаемой темы выделим три основных.

Все подходы должны быть осмыслены и развиты с точки зрения их роли в наследовании культуры с нарастающим качеством. Это означает, что образование (в отличие от обучения) должно быть выведено за границы узко-профессиональных рамок, обеспечивающих конкретные виды деятельности. Оно должно выйти на просторы, в которых культура проявляет свое главное биологическое и даже сакральное значение - как способа выживания человечества в изменяющихся условиях с повышением жизненных сил.

Давая характеристику подходам к образованию, мы говорили о них с точки зрения их инструментальной мощности в культуре. По нашему мнению, этот взгляд на подходы к образованию не развит.

На рисунке 10 представлена авторская версия картины задействия существующими образовательными подходами основных аспектов культуры как их инструментальных полей. Она показывает, что по-настоящему сбалансированного, равномерного культурного развития современные образовательные подходы не обеспечивают. Это означает, что выбор той или иной образовательной школой одного из подходов ведет к деформации культурного развития обучающихся. Здесь нужен синтез существующих подходов и появление новых.



Здесь слева направо показаны аспекты:
 1. Экономический 2. Социальный (политика)
 3. Искусство (творчество) 4. Ценности (религия)

Рис. 10. Распределение инструментальных усилий образовательных подходов по аспектам культуры

Источник: разработка авторов.

Другим условием успешности подходов является отчетливое позиционирование их на шкале «способов трансляции культуры». Вне этого позиционирования образовательные технологии превращаются в искусственные псевдокультурные наслоения на реальные условия развивающегося социального наследования. Понимание реального места подхода к образованию на шкале способов наследования культуры позволяет дополнять их недостающими свойствами, тем самым развивая их.

Если попытаться составить возможную картину такого позиционирования исходя из понимания существа подходов на сегодняшний день, то получится примерно так, как это представлено на рисунке 11.

Гипотетический характер этой картины не позволяет точно позиционировать подходы, но указывает на возможное направление их

развития. Причем, позиционирование в левой части континуума обещает наиболее глубокие образовательные эффекты с точки зрения служения культурному строительству общества.

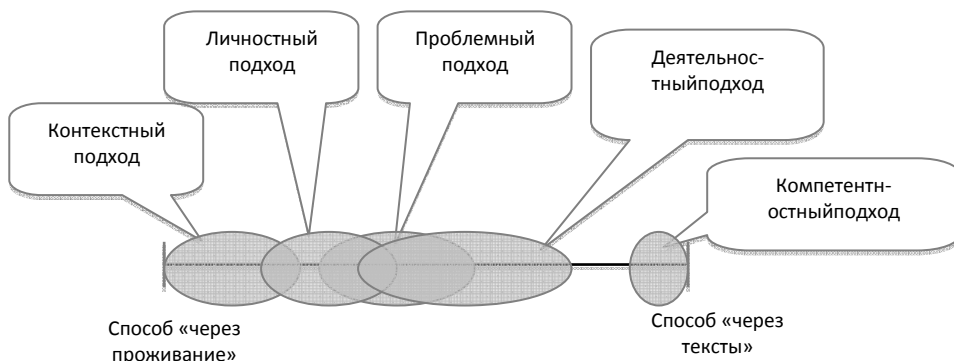


Рис. 11. Позиционирование образовательных подходов на континууме способов трансляции культуры

Источник: разработка авторов.

Третьим условием успешности подходов является, на наш взгляд, воплощение их в разнообразии организационных форм обучения (оргформ). Под оргформами понимаются (варианты):

- Целостные совокупности завершенных способов осуществления учебной деятельности на ее различных этапах;
- Особенности способы организации учебного взаимодействия обучающихся и обучающих субъектов, в ходе которых осуществляется целенаправленное развитие компетентности обучающихся;
- Варианты педагогического общения между обучающими и обучающимися в образовательном процессе;
- Совокупности методов и средств обучения, обеспечивающие оптимальное сочетание групповых и индивидуальных способов обучения ради достижения учебных целей.

В оргформе как в инвариантной «клеточке» соединяются воедино цели, содержание образования, тип педагогического взаимодействия между участниками образовательного процесса и, наконец, методы и средства обучения и образования (Теслинов и Чернявская, 2007). Поскольку так, то каждая оргформа зависит от целей, содержания образования и прочих

элементов, определяющих «воронку» образовательных решений. Это означает, что вслед за изменением этих решений неизбежно изменяются и оргформы: их состав, свойства, функции.

Резюме

В настоящее время в профессиональном образовании разработано множество оргформ, которые различаются по ряду оснований: по степени участия педагога (педагогов) в процессе обучения; по принципу «индивидуализированное - групповое обучение»; по механизму разбиения содержания обучения; по степени опосредованности общения обучающихся с педагогом и/или учебными материалами; по числу педагогов, одновременно проводящих учебное занятие; по постоянству или эпизодичности учебной деятельности; по основанию «монолог-диалог»; по месту проведения учебных занятий; по целевой направленности оргформ и др.

Существенным здесь является то, что на качество образования непременно положительно влияет глубина разнообразия оргформ. Их должно быть много. Стандартный набор оргформ в виде лекций, семинаров и практических занятий следует рассматривать как атавизм устаревающей образовательной парадигмы. Обзор еще не признанных оргформ, но фактически «работающих» в различных образовательных программах показывает, что их уже около сорока и количество их растет.

В заключении авторы выражают надежду, что развернутые здесь взгляды на подходы к образованию не покажутся завершенными и потому послужат переосмыслению того, что в настоящее время происходит в образовании и, в первую очередь, в образовании профессиональном. Формирование новой парадигмы образования является благодатной средой для концептуальной свободы, которая после обоснованного сдерживания непременно принесет добротные плоды.

Литература

1. Акофф Р., Эмери Ф. (1974), *О целеустремленных системах*, Сов. Радио
2. Вербицкий А.А. (1999), *Новая образовательная парадигма и контекстное обучение*, Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов

3. Данилевский Н.Я. (2003), *Россия и Европа. Взгляд на культурные и политические отношения славянского мира к германо-романскому*, Известия
4. Kroeber A.L., Kluckhohn C. (1952), *Culture: A critical review of concepts and definitions*, Cambridge (Mass.), Museum
5. *Культурология, XX век. Энциклопедия* (1998), т. 1–2, СПб.
6. Леонтьев А.Н. (1983), *Избранные психологические произведения*, т.1, Педагогика
7. Лотман Ю.М. (2010), *Семиосфера. Культура и взрыв*, Внутри мыслящих миров СПб.
8. Новиков А.М. (2000), *Российское образование в новой эпохе*, Эгвес
9. Murdock G. P. (1965), *Culture and Society*, Pittsburgh
10. Тейяр де Шарден П. (1987), *Феномен человека*, Наука
11. Теслинов А.Г., Чернявская А.Г. (2007), *Образовательные технологии в высшей школе. Формы организации образовательного процесса. Учебно-методическое пособие*, Жуковский: МИМ ЛИНК
12. Уайт Л. (2004), *Избранное: Наука о культуре*, РОССПЭН
13. Щенников С.А., Теслинов А.Г., Чернявская А.Г. и др. (2006), *Основы деятельности тьютора в системе дистанционного образования. Специализированный учебный курс: учебное пособие*, 2-е изд., Дрофа

Justification of approaches to education of developing type

Abstract

In the paper the attempt to analyse existing approaches to education on the basis of conceptually clear distinctions was made. Such approaches are presented in two aspects: their natural evolution and their role of the development of human culture. It is assumed that education is the first and only tool. In the paper the strengths and weaknesses of the approaches to education are shown, and new views, contributing to the development of existing and new approaches are formed.

Keywords

approach to education, culture, development of education

Innowacyjność przedsiębiorstw z branży TSL

Krzysztof Dziekoński

Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Informatyki Gospodarczej i Logistyki,
e-mail: k.dziekonski@pb.edu.pl

Joanna Chwiećko

Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Informatyki Gospodarczej i Logistyki,
e-mail: joanna.720@wp.pl

DOI: 10.12846/j.em.2013.02.11

Streszczenie

W artykule podjęto tematykę innowacyjności przedsiębiorstw w kontekście firm świadczących usługi logistyczne. Określono rolę innowacyjności w kreowaniu konkurencyjności rynkowej oraz zaprezentowano wyniki badań własnych oceniających poziom innowacyjności podlaskich firm z branży TSL. Przeprowadzone analizy wskazują, iż głównymi celami innowacyjności firm logistycznych są: poprawa jakości oferowanych usług, dostosowanie oferowanych usług do potrzeb i oczekiwań klientów, redukcja kosztów działania oraz zwiększenie wydajności pracy. Jako bariery w podejmowaniu projektów innowacyjnych zidentyfikowano: bariery finansowe, długi czas wdrażania innowacji oraz obawę przed podjęciem ryzyka. Czynnikiem, które mogłyby pobudzić innowacyjność firm logistycznych są: większa dostępność do zewnętrznych źródeł finansowania innowacji, zdobycie wiedzy na temat innowacyjnych rozwiązań w zakresie procesów biznesowych i posiadanie większych umiejętności do zarządzania projektem innowacyjnym. Autorzy uważają, iż działania związane z kreowaniem polityki gospodarczej regionu powinny być nastawione na pobudzanie innowacyjności, stąd też zalecane jest wykorzystanie wyników przeprowadzonych badań w praktyce decyzji związanych z kreowaniem polityki gospodarczej w regionie.

Słowa kluczowe

innowacyjność, logistyka, branża TSL (transport-spedycja-logistyka), Podlasie

Wstęp

Branża transportowo – spedycyjno – logistyczna charakteryzuje się zwiększoną intensywnością konkurencji, co powoduje, że tradycyjne metody konkurowania są mało efektywne. Również zdolność do adaptacji nowoczesnych rozwiązań nie gwarantuje uzyskania trwałej przewagi konkurencyjnej. Dlatego też coraz większego znaczenia nabiera możliwość szybkiego i elastycznego dostosowywania się do potrzeb klientów poprzez tworzenie i wdrażanie innowacji, głównie w ramach współpracy z innymi jednostkami. Innowacyjne rozwiązania wpływają na optymalizację i redukcję kosztów w łańcuchu logistycznym, stąd powinny być postrzegane przez przedsiębiorców jako główny czynnik umożliwiający osiągnięcie zamierzonej pozycji konkurencyjnej.

1. Innowacyjność przedsiębiorstw

Współcześnie innowacje stanowią jeden z kluczowych czynników decydujących o zdobyciu i utrzymaniu przewagi konkurencyjnej na rynku. Często są określane jako wymóg prowadzenia działalności w gospodarce rynkowej, a także jako najcenniejsze aktywa nowoczesnej organizacji. Ich znaczenie wynika z roli, jaką pełnią w przedsiębiorstwach. Przyczyniają się bowiem nie tylko do poprawy jakości oferowanych dóbr i usług, ale warunkują również zdolność do przetrwania i rozwoju poprzez szybkie reagowanie na zmiany zachodzące na rynku oraz umiejętność dostosowywania się do potrzeb i oczekiwań klientów.

Termin „innowacje” posiada bardzo szerokie znaczenie oraz niezdefiniowany bliżej charakter. Jest kategorią interdyscyplinarną, opisywaną i rozpatrywaną z wielu perspektyw badawczych oraz z wykorzystaniem różnych metod i technik analizy naukowej (Duraj i Papiernik-Wojdera, 2010). Termin innowacje do nauk ekonomicznych po raz pierwszy został wprowadzony w 1911 roku przez Josepha Schumpetera. Według niego pojęcie te należy odnieść do pięciu przypadków (Janasz i Koziół, 2007):

- wprowadzenie na rynek nowego produktu lub produktu o nowych właściwościach,
- wprowadzenie nowej lub udoskonalonej metody produkcji,
- otwarcie nowego rynku zbytu,
- zdobycie nowego źródła surowców lub półfabrykatów,
- wprowadzenie nowej organizacji jakiegoś przemysłu.

Istotne znaczenie w zaprezentowanej definicji ma słowo „nowy”, ponieważ Schumpeter uznawał za innowację wprowadzenie do praktyki po raz pierwszy danego rozwiązania w głównych obszarach funkcjonalnych przedsiębiorstwa: wytwarzanych produktach, stosowanych technologiach i zachodzących w nim procesach (Niedzielski i Rychlik, 2006). Definicja ta wskazywała na techniczny, ekonomiczny i organizacyjny charakter innowacji. W tym kontekście, przedmiotem innowacji mogą być organizacja, proces produkcyjny oraz wyrób (Najder-Stefaniak, 2010). Schumpeter przypisywał dużą wagę innowacjom w procesie cyklicznego rozwoju gospodarki. Wychodził z założenia, że są one siłą sprawczą rozwoju (Marciniak, 2010).

Według J. Schumpetera na miano innowacji nie zasługują imitacje, bowiem są to zmiany o charakterze powtarzalnym i ciągłym, natomiast innowacje to zmiany niepowtarzalne, co czyni je oryginalne i wyjątkowe (Pichlak, 2012). Imitacje są jednak niewątpliwie przejawem przedsiębiorczości, o znacznie mniejszym ryzyku rynkowym w stosunku do innowacji (Duraj i Papiernik-Wojdera, 2010).

Wykaz najważniejszych definicji innowacji występujących w literaturze przedmiotu przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Wykaz najważniejszych definicji innowacji w literaturze

Autor	Definicja innowacji
J.A. Allen	Wprowadzenie do szerokiego użytku nowych produktów, procesów lub sposobów postępowania.
K. Kozioł	Organizowanie produkcji opartej na nowych pomysłach służących celom nowatorów lepiej niż stare. Występują w niej 2 etapy - odkrycia nowej wiedzy, która prowadzi do wzrostu podaży dóbr i usług i wdrożenie tej wiedzy do procesów produkcji.
E. Mansfield	Pierwsze zastosowanie wynalazku.
S. Kuznets	Nowe zastosowanie starej lub nowej wiedzy do procesów produkcji inicjującej zastosowanie wynalazku.
R. W. Griffin	Kierowany wysiłek organizacji na rzecz opanowania nowych produktów i usług bądź też nowych zastosowań istniejących produktów i usług.
B. Fiedor	Każda zmiana w danych właściwościach funkcji produkcji.
S. Kasprzyk	Nowy, nieznanym dotychczas sposób zaspokojenia nowych potrzeb.
L. Pasieczny, J. Więckowski	Odkrycie będące wynikiem inwencji ludzi i powodujące postępowe zmiany w określonych stanach rzeczy.
E. M. Rogers	Idea lub obiekt, który jest postrzegany jako nowy przez osobę lub inną jednostkę przyjmującą.
A. Sosnowska	Wprowadzenie nowych produktów, wdrażanie nowych technologii, działanie do lepszego wykorzystania wiedzy i umiejętności personelu, rozwój sieci informacyjnych.

Cd. Tabeli 1.

L. Białoń	Wprowadzenie do produkcji nowych wyrobów, uruchomienie nowych procesów technologicznych i systemów organizacyjnych w celu osiągnięcia wyższej efektywności gospodarowania.
Ph. Kotler	Innowacja odnosi się do każdego dobra, które postrzegane jest jako nowe.
Ch. Freeman	Pierwsze handlowe wprowadzenie nowego produktu, procesu, systemu lub urządzenia.
H.G. Burnett	Każda idea lub rzecz która jest nowa, ponieważ jest jakościowo odmienna od istniejących, znanych form.
P. F. Drucker	Szczególne narzędzie przedsiębiorców, za pomocą którego zmiany prowadzą do podjęcia nowej działalności gospodarczej lub świadczenia nowych usług.
P. R. Whitfield	Ciąg skomplikowanych działań polegających na rozwiązywaniu problemów; w rezultacie powstaje kompleksowa i opracowana nowość.
Oslo Manual	Wprowadzenie nowego lub znacząco usprawnionego produktu, procesu, nowej metody organizacyjnej lub marketingowej w praktyce gospodarczej, miejscu pracy lub stosunkach z otoczeniem zewnętrznym.
R. A. Webber	Modyfikacja wyrobu, usługi, procesu produkcyjnego lub technologii.
L. Biernakowski	Zmiana dotycząca środków produkcji, przedmiotów, metod i warunków wytwarzania wprowadzona przez człowieka w celu uzyskania określonych korzyści ekonomicznych i społecznych.
S. Marciniak	Twórcze zmiany w systemie społecznym, w strukturze gospodarczej, w technice oraz przyrodzie.
P. Niedzielski	Celowe i zorganizowane działanie przedsiębiorców poszukujących praktycznego zastosowania różnych nowych rozwiązań w danych uwarunkowaniach i czasie, w celu osiągnięcia pozytywnych efektów ekonomicznych, lepszego zaspokojenia potrzeb konsumentów i efektywniejszego wykorzystania posiadanych zasobów.
J. Penc	Tworzenie lub modyfikowanie procesów, wyrobów, technik i metod działania, które są postrzegane przez daną organizację jako nowe oraz postępowe w danej dziedzinie i prowadzą do zwiększenia efektywności wykorzystania zasobów będących w jej posiadaniu.
Z. Pietrański	Zmiany celowe wprowadzone przez człowieka lub zaprojektowane przez układy cybernetyczne, które polegają na zastępowaniu dotychczasowych stanów rzeczy innymi ocenionymi dodatnio w świetle określonych kryteriów składających się w sumie na postęp.

Źródło: Pichlak (2012), Nowacki (2010), Białoń (2010).

Pomimo tak różnego pojmowania innowacji istnieje jednak wspólne założenie, że z innowacją mamy do czynienia wówczas, gdy podejmowane działania prowadzą do czegoś nowego (Najder-Stefaniak, 2010). Cechy wspólne przedstawionych definicji obejmują pojmowanie innowacji jako (Dworak, 2012):

- jest to celowa i z reguły korzystna zmiana zaprojektowana przez człowieka,

- przedmiotem zmian są: produkty, organizacja, procesy, metody zarządzania,
- zmiana musi znaleźć praktyczne zastosowanie,
- efektem wdrożonych zmian są wymierne korzyści ekonomiczne, techniczne, społeczne,
- innowacje są narzędziem do realizacji celów rozwojowych podmiotów gospodarczych,
- do wdrożenia zaprojektowanych zmian potrzebny jest określony zasób wiedzy ekonomicznej, technicznej, rynkowej i socjopsychologicznej,
- innowacja, która wywołuje korzystne efekty gospodarcze staje się nośnikiem postępu technicznego.

Z przedstawionych w tabeli 1 definicji innowacyjności wypływa jednoznaczny wniosek, iż innowacyjność to aktywne zaangażowanie się przedsiębiorstw w realizację procesów innowacyjnych. Wiąże się z umiejętnością wyszukiwania źródeł innowacji i transformowania ich w nowe produkty, technologie, procesy oraz nowe rozwiązania w dziedzinie zarządzania i marketingu. Istotnym czynnikiem wpływającym na innowacyjność przedsiębiorstw jest posiadanie określonych zasobów materialnych i niematerialnych w postaci wiedzy i doświadczeń oraz efektywne ich wykorzystanie w procesach generowania i absorpcji innowacji. Ograniczoność zasobów, utrudnia proces samodzielnego tworzenia innowacji, co często oznacza współpracę z innymi podmiotami i wspólne opracowywanie nowych rozwiązań. Zdolność innowacyjna powinna być połączona z motywacją do tworzenia i wdrażania innowacji. Kolejnym ważnym przesłaniem wynikającym zaprezentowanych pojęć jest postrzeganie innowacyjności jako jednego z kluczowych czynników determinujących rozwój przedsiębiorstw. Winna stać się ona najważniejszą siłą kreatywną każdego podmiotu, wpisaną na trwale w jego kulturę organizacyjną i system zarządzania (Grzybowska, 2012). Z tego też względu motorem napędzającym rozwój współczesnej gospodarki są organizacje innowacyjne. Do głównych cech tych podmiotów należą (Lichniak, 2010; Dolińska, 2010):

- umiejętność stałego tworzenia innowacji,
- kreatywność,
- zdolność do tworzenia i wykorzystywania innowacyjnego potencjału,
- umiejętności twórcze kadry pracowniczej w zakresie opracowywania i stosowania rozwiązań innowacyjnych,
- odpowiedni zakres informacji o klientach i rynku,
- posiadanie kluczowych kompetencji,
- umiejętność przewidywania przyszłości, perspektywiczne myślenie,

- rozwój kompetencji personelu oraz systemu motywacyjnego, który uaktywnia jej przedsiębiorczość i innowacyjność,
- efektywne zarządzanie wiedzą,
- dysponowanie zasobem pracowników – innowatorów,
- kształtowanie kultury innowacyjnej wśród pracowników,
- utrzymanie więzi z klientami w celu poznania ich bieżących i przyszłych potrzeb i uwzględnienie ich w swojej działalności,
- efekty synergiczne wynikające ze współpracy z partnerami i klientami podczas realizacji procesów innowacji w sieci.

Autorzy przyjmują pojęcie innowacyjności jako proces polegający na wdrażaniu zmian jakościowych w zakresie technologii, organizacji pracy, marketingu czy zarządzania. Zmiany te przyczyniają się do powstania nowego produktu bądź jego usprawnienia, co w konsekwencji prowadzi do poprawy efektywności działania firmy (Grzybowska, 2012).

2. Aktywność innowacyjna przedsiębiorstw sektora TSL

W literaturze przedmiotu ocena innowacyjności przedsiębiorstw logistycznych podejmowana jest zazwyczaj w kontekście wdrożenia nowych usług (Alam, 2010), innowacyjnych technik sprzedaży detalicznej (Reynolds i in., 2007) czy podnoszących wydajność systemów pakowania wyrobów w łańcuchach dostaw (Hellström i Nilsson, 2011). Dowodzi się także, że strategiczna orientacja przedsiębiorstwa logistycznego na kreowanie innowacji ma wpływ na jego pozycję rynkową (Grawe i in., 2009). Pojawiające się na rynku tendencje zwiększają presję na działania innowacyjne przedsiębiorstw działających w branży TSL. Po pierwsze firmy te rozszerzając zakres świadczonych usług, które stają coraz bardziej zaawansowane, w naturalny sposób prowadzą działalność innowacyjną. Po drugie procesy globalizacji, które często idą w parze z konsolidacją, zwiększają presję i potrzebę innowacyjności. Po trzecie zachodzące procesy deregulacji zwiększające konkurencję w zakresie kosztów i jakości świadczonych usług, a co za tym idzie potrzebę działań innowacyjnych, szczególnie w kontekście czasu w jakim świadczone są usługi logistyczne (Busse i Wallenburg, 2011).

Celem działań innowacyjnych większości przedsiębiorstw logistycznych są zmiany w sposobie ich funkcjonowania tak by stworzyć organizację bazującą na wiedzy w celu usprawnienia przepływu danych i informacji oraz koordynacji działań, podejmowania decyzji i planowania. Podstawowe cele działań innowacyjnych to (Chapman, Soosay i Kandampully, 2003):

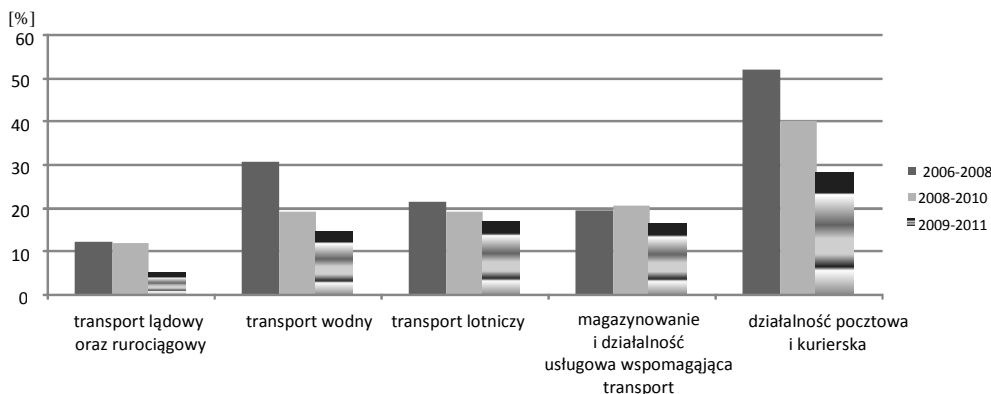
- zwiększenie wydajności świadczonych usług,
- zwiększenie satysfakcji klienta,
- lepsze planowanie strategiczne,
- większa elastyczność w dostosowaniu się do zmian na rynku,
- usprawnienie procesu podejmowania decyzji,
- wzrost elastyczności i szybkości podejmowania decyzji w procesach zarządzania łańcuchem dostaw,
- zwiększenie zdolności innowacyjnych przedsiębiorstwa.

Większość przedsiębiorstw nie postrzega innowacji logistycznych jako absolutnych nowości w sposobie świadczenia usługi logistycznej. Jako innowacje odnotowuje się wszystkie, nawet niewielkie zmiany, w sposobie świadczenia usługi klientom (Flint i in., 2005).

Wyniki badań Panayidesa (2006) wskazują, że istotnym źródłem możliwości innowacyjnych firm logistycznych jest tworzenie relacji z klientami. Samo tworzenie tych relacji, poprzez zwiększanie otwartości dostawcy usług na logistycznych na klienta, jest działaniem innowacyjnym samym w sobie. Prowadzi do poprawy jakości świadczonych usług dzięki lepszemu zrozumieniu potrzeb klienta a co za tym idzie usprawnienie funkcjonujących w przedsiębiorstwie procesów jego obsługi.

Regularnej oceny aktywności innowacyjnej polskich przedsiębiorstw, funkcjonujących na rynku TSL przeprowadza Główny Urząd Statystyczny (GUS, 2012). Badania GUS-u dotyczące aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw przeprowadzane jest co roku, z tym, że podstawą metodologii jest trzy letni okres badania innowacji, co oznacza, że przedsiębiorstwa przekazują informacje w każdym roku o wprowadzonych innowacjach z ostatnich trzech lat.

Przedsiębiorstwa innowacyjnie w zakresie innowacji produktowych i procesowych według metodologii GUS-u to takie podmioty, które w badanym okresie wprowadziły przynajmniej jedną innowację procesową bądź produktową (GUS, 2012). Wykres na rysunku 1 przedstawia odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych w zakresie innowacji produktowych i procesowych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w latach 2006–2011.



Rys. 1. Odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w zakresie innowacji produktowych i procesowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Główny Urząd Statystyczny, www.stat.gov.pl, [20.04.2013]

Najwyższy odsetek przedsiębiorstw należących do grupy innowacyjnych odnotowano w latach 2006-2008 w dziale działalność pocztowa i kurierska, w którym 43,5% przedsiębiorstw to podmioty innowacyjne. Natomiast najmniej innowacyjny był dział transport lądowy oraz rurociągowy. W roku 2008 nastąpiło zmniejszenie przedsiębiorstw innowacyjnych we wszystkich analizowanych działach, które kontynuowane było do końca analizowanego okresu. Autorzy uważają, że przyczyną spadku udziału przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw była dekonjunktura gospodarcza, spowodowana globalnym kryzysem ekonomicznym.

W strukturze inwestycji w działalność innowacyjną w 2010 i 2011 roku w dziale transport i lądowy i rurociągowy dominowały nakłady na maszyny i urządzenia techniczne, środki transportowe, narzędzia, przyrządy, ruchomości i wyposażenia, które stanowiły odpowiednio 86,74% i 78,86% wszystkich nakładów na działalność innowacyjną w tej grupie przedsiębiorstw. Natomiast w dziale magazynowanie i działalność usługowa wspomagająca transport najwyższe nakłady poniesiono na budynki i budowle oraz grunty. Najniższe zaś środki w obu grupach w 2011 roku odnotowano na szkolenia personelu związane z działalnością innowacyjną. Głównymi źródłami finansowania inwestycji w innowacje były środki własne przedsiębiorców oraz kredyty bankowe. Nadal w niewielkim stopniu wykorzystywane są źródła zewnętrzne takie jak fundusze wysokiego ryzyka i środki pozyskane z zagranicy (GUS, 2013).

3. Aktywność innowacyjna przedsiębiorstw z branży TSL w województwie podlaskim

Głównym celem badania była ocena aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw na rynku usług logistycznych w województwie podlaskim, wskazanie najistotniejszych uwarunkowań – barier i stymulatorów rozwoju innowacyjności oraz określenie nadrzędnych celów podejmowania działalności innowacyjnej przez przedsiębiorstwa transportowo – spedycyjno – logistyczne funkcjonujące na terenie województwa podlaskiego.

Badanie zostało zaprojektowane w postaci ankiety internetowej, standaryzowanej. Zastosowano celowo – losowy dobór próby na podstawie informacji o przedsiębiorstwach transportowo – spedycyjno – logistycznych zawartych w katalogach branżowych firm w województwie podlaskim. Badanie zostało przeprowadzone między 18 marca, a 23 maja 2013 roku. Uzyskano odpowiedzi od 16 przedsiębiorstw z sektora TSL w województwie podlaskim. Stopa zwrotu ankiet wyniosła około 26%. Próba badawcza nie odzwierciedla charakterystycznych cech populacji, dlatego też nie jest próbą reprezentatywną, co powoduje, iż przedstawione wyniki badań nie należy uogólniać na zbiorowość generalną. Przeprowadzone badanie ankietowe może zostać potraktowane jako wstępne badanie próbne, tzn. pilotaż przed badaniem zasadniczym.

Wśród badanych przedsiębiorstw najliczniejszą grupę stanowiły duże jednostki, zatrudniające powyżej 250 osób (44%) i mikroprzedsiębiorstwa (38%). Taka struktura badanych podmiotów wynika ze struktury przedsiębiorstw w województwie podlaskim, w którym dominują mikroprzedsiębiorstwa. Dane Głównego Urzędu Statystycznego z 2012 roku wykazują, że liczebność tych podmiotów wszystkich branż wyniosła 87 589, co stanowi 95,41% wszystkich przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku (GUS, 2013). Natomiast znaczący udział dużych przedsiębiorstw wynika z tego iż, rynek usług logistycznych zdominowany jest przez wyspecjalizowane przedsiębiorstwa typu 3PL lub 4PL¹, które reprezentują kapitał

¹ Określenie 3PL oznacza podmiot świadczący zintegrowane usługi outsourcingowe w zakresie logistyki i/lub działalności pokrewnych. Zamiennie używa się określenia *Logistics Service Provider* (LSP) czyli operator logistyczny. W ofercie operatorów logistycznych znajdują się między innymi – usługi transportowe, przeładunkowe, magazynowe, informacyjne, finansowe. Określenie 4PL oznacza podmiot gospodarczy oferujący klientom wachlarz usług mocno wykraczający poza tradycyjną logistykę. Często używa się określenia *Integrator Procesów Logistycznych - Logistics Integrator* czy *Wiodący Operator Logistyczny - Lead Logistics Provider* (LLP). Nie posiada na własność infrastruktury, jego działalność opiera się przede wszystkim na zasobach posiadanych przez inne firmy (3PL) i polega na tworzeniu kompleksowych rozwiązań logistycznych poprzez dobieranie najkorzystniejszych rozwiązań dla klientów. Tego typu firmy fizycznie nie wykonują procesów logistycznych, a ich istotą działania jest zarządzanie procesami realizacji dostaw za pomocą przetwarzania informacji.

zagraniczny. Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowiły odpowiednio 13% i 6% badanych firm.

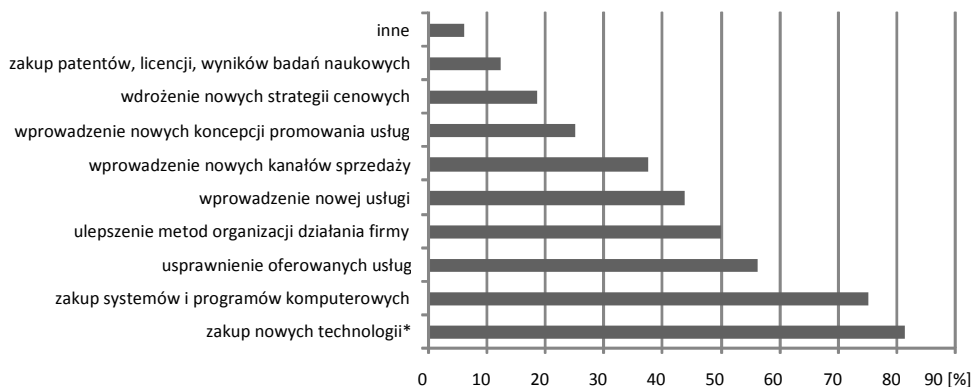
Wszystkie przedsiębiorstwa biorące udział w badaniu zadeklarowały, iż podejmują działania innowacyjne. Liczbę wdrożonych innowacji w ciągu ostatnich 5 lat przedstawiono w tabeli 2. Najwięcej przedsiębiorstw, czyli 56% wprowadziło w założonym okresie od 1 do 5 innowacji, z kolei 25% badanych powyżej 10. Najniższy odsetek przedsiębiorstw (19%) to podmioty, które wdrożyły od 6 do 10 nowoczesnych rozwiązań.

Tabela 2. Liczba wdrożonych innowacji a wielkość zatrudnienia (liczba firm)

Liczba wdrożeń	Liczba zatrudnionych			
	do 9 pracowników	10 – 49 pracowników	50 – 249 pracowników	powyżej 250 pracowników
1 – 5	6	1	1	1
6 – 10	–	1	–	2
powyżej 10	–	–	–	4

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wraz ze wzrostem liczby pracowników wzrasta liczba wdrożonych nowoczesnych rozwiązań. Mikroprzedsiębiorstwa charakteryzują się znacznie mniejszą aktywnością innowacyjną niż duże podmioty. Duże podmioty posiadają środki finansowe, które mogą przeznaczyć na inwestycje w innowacje. Z kolei sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) napotyka na wiele barier związanych z wprowadzaniem innowacji. Brak dostępu do kapitału jest główną przeszkodą dla MSP w rozwijaniu innowacyjności. Problem tkwi także w zasobach kadrowych małych i średnich przedsiębiorstw. Wielkość, poziom techniczny i stopień wykorzystania bazy materialno – technicznej mają wpływ na uzyskiwanie zysku w bieżącej działalności, co stanowi kluczowe źródła tworzenia zasobów finansowych, które umożliwiają podejmowanie i realizację procesów innowacyjnych (Bojewska, 2009). Obszary działań innowacyjnych badanych przedsiębiorstw przedstawiono na rysunku 2.



*do kategorii tej zalicza się także zakup maszyn, urządzeń i środków transportu

Rys. 2. Obszary wdrożeń innowacji w przedsiębiorstwach logistycznych [%]

Źródło: opracowani własne na podstawie badań ankietowych.

Dane przedstawione na rysunku 2 wskazują, iż innowacje przedsiębiorstw z sektora TSL są ściśle związane z nabywaniem środków trwałych. Zakup nowych technologii, maszyn, urządzeń czy środków transportu stanowi największy odsetek deklarowanych odpowiedzi (81%) a na zakup systemów i programów komputerowych wskazywało 75% badanych. Znaczny odsetek odpowiedzi stanowiły także ulepszania metod organizacji działania firmy (50%) oraz usprawnienie oferowanych usług (56%). Kilka przedsiębiorstw zadeklarowało także wprowadzenie nowych usług (44%). Najmniejszy z kolei odsetek wskazań to zakup patentów, licencji oraz wyników badań naukowych.

Ponad 30% respondentów w ciągu ostatnich 5 lat poniosła nakłady na innowacyjność w wysokości powyżej 1 000 000 PLN. Natomiast 50% przedsiębiorstw zadeklarowało poziom wydatków na innowacje w przedziale od 100 001 do 1 000 000 PLN, z kolei niecałe 20% ankietowanych – do 100 000 PLN. Największe nakłady obserwowane są w przedsiębiorstwach, zatrudniających powyżej 250 pracowników, najmniejsze z kolei w mikroprzedsiębiorstwach.

Cele podejmowanej działalności innowacyjnej przedstawiono w tabeli 3.

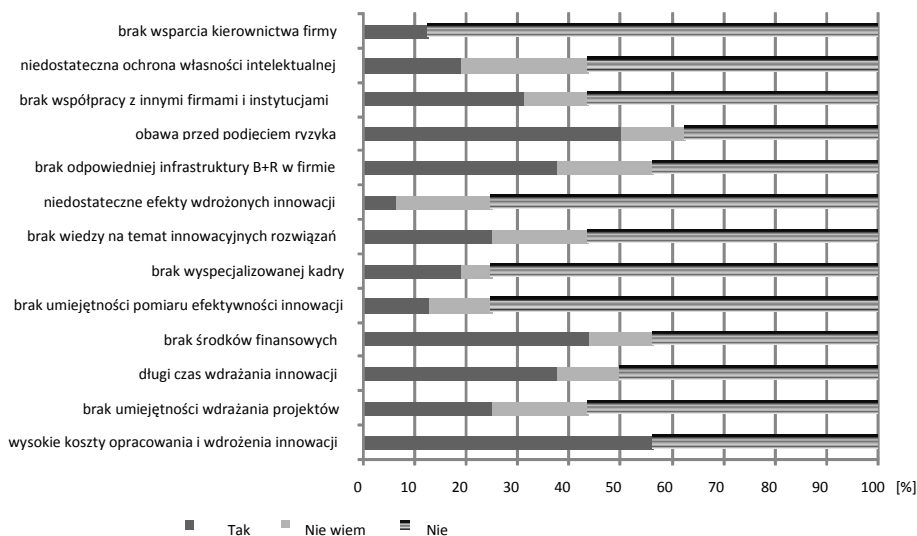
Tabela 3. Cele, dla których podejmowana jest działalność innowacyjna

Ważność	Cel
1	poprawa jakości oferowanych usług
2	dostosowanie oferowanych usług do potrzeb i oczekiwań klientów
3	redukcja kosztów działania
4	zwiększenie wydajności pracy
5	wzrost udziału w rynku
6	poprawa warunków pracy
7	bycie postrzeganym jako przedsiębiorstwo innowacyjne
8	poprawa wizerunku firmy

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Podstawowe cele podejmowanych działań innowacyjnych to poprawa jakości oferowanych usług oraz dostosowanie oferowanych usług do potrzeb i oczekiwań klientów. Cele te, postrzegane są przez respondentów także jako najistotniejsze, wewnętrzne czynniki kształtowania konkurencyjności. Uzyskane wyniki mogą być rezultatem utrzymywania się wysokich kosztów działalności w branży TSL na przestrzeni ostatnich lat, co oznacza niską opłacalność świadczonych usług. Należy zaznaczyć, iż ankietowani przedsiębiorcy nie wskazywali takich celów jak: ochrona środowiska, wejście na nowe rynki oraz utrzymanie dotychczasowej pozycji na rynku. W opinii respondentów, zakładane cele stawiane innowacjom zostały osiągnięte przez przedsiębiorstwa logistyczne.

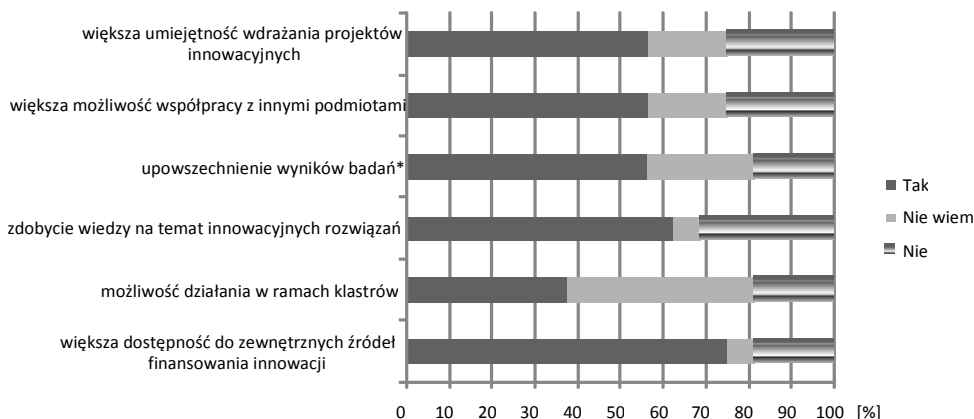
Badanie dostarczyło także informacji o barierach oraz stymulatorach rozwoju innowacyjności. Ankietowane przedsiębiorstwa świadczące usługi logistyczne do głównych czynników ograniczających rozwój innowacyjności zaliczały przede wszystkim wysokie koszty opracowywania i wdrażania innowacji, obawę przed podjęciem ryzyka, brak środków finansowych oraz długi czas wdrażania innowacji i brak odpowiedniej infrastruktury badawczo – rozwojowej. Czynniki ograniczające działalność innowacyjną ankietowanych przedsiębiorstw logistycznych przedstawiono na rysunku 3.



Rys. 3. Czynniki ograniczające wdrażanie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwach logistycznych [%]

Źródło: opracowani własne na podstawie badań ankietowych.

Do elementów stymulujących działalność innowacyjną ankietowani przedsiębiorcy zaliczali głównie większą dostępność do zewnętrznych źródeł finansowania innowacji, zdobycie wiedzy na temat innowacyjnych rozwiązań w zakresie procesów biznesowych i posiadanie większych umiejętności do zarządzania projektem innowacyjnym. Brak umiejętności zarządzania tego typu przedsięwzięciami wśród podlaskich firm wskazywała także praca Dziekońskiego (2011). Czynniki, które w opinii ankietowanych przedsiębiorstw logistycznych wywarłyby pozytywny wpływ na ich działalność innowacyjną przedstawiono na rysunku 4.



* opracowanych przez różne ośrodki naukowo – badawcze w Polsce i za granicą w celu adaptacji we własnej firmie

Rys. 4. Czynniki, które zwiększyłyby działalność innowacyjną [%]

Źródło: opracowani własne na podstawie badań ankietowych.

Podsumowanie

Intensyfikacja procesów globalizacji i integracji, rosnąca konkurencja powodują, że tradycyjne czynniki konkutowania tracą swoją wartość. Przedsiębiorstwa, aby przetrwać na rynku muszą stale poszukiwać nowoczesnych rozwiązań we wszystkich obszarach działalności. Dotyczy to również branży transportowo – spedycyjno – logistycznej, w której generowanie szybkich i efektywnych działań skutkujących dostosowaniem się do nowych warunków rynkowych przyczynia się do zdobycia trwałej przewagi konkurencyjnej na rynku. Dlatego, też przedsiębiorstwa logistyczne powinny upatrywać w innowacjach główne źródło swojej konkurencyjności.

Innowacyjność firm logistycznych ma nieco inny charakter niż przedsiębiorstw przemysłowych ze względu na specyfikę świadczonych usług. Bowiern takie ich cechy jak niematerialność i nietrwałość powodują, iż innowacje produktowe w zakresie usług są trudniejsze do wychwycenia. Dość często można spotkać się z poglądem, iż innowacyjność przedsiębiorstw logistycznych sprowadza się do wdrażania tzw. miękkich innowacji, czyli w obszarze marketingu, organizacji i zarządzania. Badania przeprowadzone na firmach logistycznych w województwie

podlaskim, których celem była ocena aktywności innowacyjnej badanych firm, pokazują znacznie szersze zjawisko innowacyjności usług logistycznych.

Wyniki przeprowadzonych badań wskazują, iż rynek usług logistycznych na Podlasiu tworzą głównie mikroprzedsiębiorstwa, zatrudniające do 9 pracowników oraz duże jednostki, zatrudniające powyżej 250 osób, działające na rynku powyżej 6 lat, obsługujące rynek międzynarodowy. Łącznie podmioty te stanowiły 82% wszystkich ankietowanych.

Wszystkie ankietowane przedsiębiorstwa podejmują działalność innowacyjną, która to jest głównie powiązana z zakupem środków trwałych. Ponadto przedsiębiorcy świadczący usługi logistyczne doskonalą metody realizacji usług, organizacja działania firmy oraz wprowadzają nowe usługi do swojej oferty.

Główne cele podejmowanych działań innowacyjnych to poprawa jakości oferowanych usług, dostosowanie oferowanych usług do potrzeb i oczekiwań klientów, redukcja kosztów działania oraz zwiększenie wydajności pracy.

Do głównych czynników ograniczających rozwój innowacyjności przedsiębiorcy z branży TSL zaliczyli bariery finansowe, długi czas wdrażania innowacji oraz obawę przed podjęciem ryzyka. Należy ponadto zaznaczyć, iż wskazane bariery dla wielu przedsiębiorców nie stwarzają ograniczeń w rozwijaniu innowacyjności. W grupie tych przedsiębiorstw dominują duże jednostki. Jako czynniki mogące pobudzić aktywność innowacyjną podlaskich przedsiębiorstw logistycznych wymieniano większą dostępność do zewnętrznych źródeł finansowania innowacji, zdobycie wiedzy na temat innowacyjnych rozwiązań w zakresie procesów biznesowych i posiadanie większych umiejętności do zarządzania projektem innowacyjnym.

Do zewnętrznych czynników wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstw logistycznych autorzy zaliczają skalę i poziom konkurencji na rynku, popyt i podaż wykwalifikowanej kadry oraz bariery wejścia na dany rynek, natomiast do wewnętrznych – jakość oferowanych usług, tempo dostosowywania się do zmian zachodzących na rynku oraz kreowanie innowacyjnych rozwiązań. Wyniki przeprowadzonych badań wskazują, że podlascy przedsiębiorcy działający na rynku usług logistycznych są świadomi, iż wdrażanie innowacyjnych rozwiązań przyczynia się do zwiększenia konkurencyjności ich firm.

Zasadniczym ograniczeniem wpływającym na proces wnioskowania jest liczebność próby. Badania zrealizowano na próbie liczącej 16 podmiotów gospodarczych. Próba ta nie jest reprezentatywna i nie ma podstaw do uogólnienia wyników na całą zbiorowość generalną w województwie podlaskim. Autorzy uważają, iż należy regularnie ponawiać prace oceniające aktywność innowacyjną firm logistycznych.

Wyniki przeprowadzonych badań mogą posłużyć w procesie kreowania polityki gospodarczej na Podlasiu. Polityka ta powinna być nastawiona na pobudzanie realizacji przez przedsiębiorstwa projektów innowacyjnych. Stąd też autorzy postulują intensyfikację działań związanych ze szkoleniami z zakresu zarządzania projektami, pobudzanie tworzenia się inicjatyw klastrowych, działania szkoleniowe w zakresie pozyskiwania środków na działalność innowacyjną. Rozwój regionu, powstawanie nowych miejsc pracy i wzrost konkurencyjności firm z Podlasia jest związany z działaniami na rzecz innowacyjności, stąd też autorzy postulują uwzględnienie wyników przeprowadzonych badań w kreowaniu polityki gospodarczej w regionie.

Literatura

1. Białoń L. (2010), *Zręby teorii innowacji*, w: Białoń L. (red.), *Zarządzanie działalnością innowacyjną*, Placet, Warszawa
2. Bojewska B. (2009), *Zarządzanie innowacjami jako źródło przedsiębiorczości małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Wydawnictwo SGH, Warszawa
3. Busse Ch., Wallenburg C.M. (2011), *Innovation management of logistics service providers Foundations, review, and research agenda*, International Journal of Physical Distribution & Logistics Management 41 (2)
4. Chapman R.L., Soosay C., Kandampully J. (2003), *Innovation in logistic services and the new business model A conceptual framework*, International Journal of Physical Distribution & Logistics Management 33 (7)
5. Dolińska M. (2010), *Innowacje w gospodarce opartej na wiedzy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
6. Duraj J., Papiernik-Wojdera M. (2010), *Przedsiębiorczość i innowacyjność*, Difin, Warszawa
7. Dworak E. (2012), *Gospodarka oparta na wiedzy w Polsce: ocena, uwarunkowania, perspektywy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź
8. Dziekoński K. (2011), *Projekty w innowacyjnych małych i średnich przedsiębiorstwach*, *Ekonomia i Zarządzanie* 3 (4)
9. Flint D.J., Larsson E., Gammelgaard B., Mentzer J.T. (2005), *Logistics innovation: A customer value –oriented social process*, *Journal of Business Logistics* 26 (1)
10. Grawe S.J., Chen H., Daugherty P.J. (2009), *The relationship between strategic orientation, service innovation, and performance*, International Journal of Physical Distribution & Logistics Management 39 (4)

11. Grzybowska B. (2012), *Innowacyjność przemysłu spożywczego w Polsce – ujęcie regionalne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko – Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn
12. GUS (2012), Główny Urząd Statystyczny, *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2009-2011*, http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcrgus/NTS_dzialanosc_innowacyjna_2009-2011.pdf, [25.04.2013]
13. GUS (2013), Główny Urząd Statystyczny, *Baza danych lokalnych*, <http://www.stat.gov.pl/bdl/>, [20.04.2013]
14. Hellström D., Nilsson F. (2011), *Logistics-driven packaging innovation: a case study at IKEA*, *International Journal of Retail & Distribution Management* 39 (9)
15. Janasz W., Kozioł K. (2007), *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
16. Lichniak I. (2010), *Cechy podmiotu innowacyjnego. Region innowacyjny*, w: Godlewska-Majkowska H. (red.), *Innowacyjność jako czynnik wzrostu atrakcyjności inwestycyjnej polskich regionów w latach 2002-2007*, Wydawnictwo SGH, Warszawa
17. Marciniak S. (2010), *Innowacyjność i konkurencyjność gospodarki*, C.H. Beck, Warszawa
18. Najder-Stefaniak K. (2010), *Wstęp do innowatyki*, Wydawnictwo SGH, Warszawa
19. Niedzielski P., Rychlik K. (2006), *Innowacje i kreatywność*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin
20. Nowacki R. (2010), *Zarządzanie – konkurencyjność – innowacyjność*, w: Nowacki R. (red.), *Innowacyjność w zarządzaniu a konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa
21. Panayides P. (2006), *Enhancing innovation capability through relationship management and implications for performance*, *European Journal of Innovation Management* 9 (4)
22. Pichlak M. (2012), *Uwarunkowania innowacyjności organizacji. Studium teoretyczne i wyniki badań empirycznych*, Difin, Warszawa
23. Reynolds J., Howard E., Cuthbertson Ch., Hristov L. (2007), *Perspectives on retail format innovation: relating theory and practice*, *International Journal of Retail & Distribution Management* 35 (8)

Innovation of logistic services providers

Abstract

In the paper the subject of innovation is undertaken in the context of companies providing logistic services. The authors defined the role of innovation in the creation of market competitiveness and present results of research assessing the level of innovation in LSP in Podlasie. The conducted survey shows that the main objectives of innovation in logistics companies are: improvement in the quality of services, adapting services to meet the needs and expectations of customers, reducing operating costs and increasing productivity. As the barriers of innovative projects there have been identified: financial barriers, long time of innovation and the fear of taking risk. Factors that could foster innovation in logistics companies are: access to external sources of financing innovation, gain knowledge on innovative solutions for business processes and have a greater ability to manage innovative projects. The authors believe that the activities associated with the creation of regional economic policy should be aimed at promoting innovation, and therefore it is recommended to use the research results in practice of decision making related to creating economic policy in the region.

Keywords

innovation, logistics, LSP, Podlasie

Korzyści z wdrożenia koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu (z uwzględnieniem koncepcji interesariuszy)

Marta Sznajder

Politechnika Białostocka, e-mail: m.sznajder@pb.edu.pl

DOI: 10.12846/j.em.2013.02.12

Streszczenie

W artykule przedstawiono krótką historię i wybrane definicje społecznej odpowiedzialności biznesu. Ponadto zwrócono uwagę na koncepcję interesariuszy i jej znaczenie we wdrażaniu koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu. Wskazano również, jak korzystne jest dla przedsiębiorstwa podejmowanie działań społecznie odpowiedzialnych. Korzyści z realizacji koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu podzielono na zewnętrzne i wewnętrzne, finansowe i niefinansowe. Potencjalne profity i relacje między społecznie odpowiedzialnymi działaniami i ich skutkami zaprezentowano przy zastosowaniu macierzy stworzonej przez *SustainAbility and International Finance Corporation*.

Słowa kluczowe

społeczna odpowiedzialność biznesu, koncepcja interesariuszy, korzyści z wdrożenia koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu

Wstęp¹

Współcześnie przedsiębiorstwa coraz większą uwagę zwracają nie tylko na osiągnięcie zysków i rozwój, ale również na budowanie trwałej relacji z otoczeniem, w którym funkcjonują. Koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu (*Corporate Social Responsibility* – CSR) to podejście, które pozwala na pozyskiwanie

¹ Zagadnienia poruszane w niniejszym opracowaniu dotyczyć będą społecznej odpowiedzialności biznesu w odniesieniu do przedsiębiorstw. Warto jednak podkreślić, że koncepcja ta z powodzeniem może być implementowana w działalność różnego rodzaju organizacji, instytucji.

pożądanych zachowań ze strony otoczenia, które z kolei generują zyski nie tylko w wymiarze finansowym. Bez wątplenia są to działania nastawione na osiąganie profitów w długim okresie. Każda organizacja działa w jakimś otoczeniu, w którym dochodzi do relacji pomiędzy nią a poszczególnymi ogniwami tego otoczenia. Idea społecznej odpowiedzialności biznesu wpływa nie tylko na powiązania pomiędzy poszczególnymi uczestnikami rynku, ale również na wizerunek podmiotu gospodarczego, jak również prowadzi do rozwiązywania problemów społecznych.

Główną przesłanką koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu jest przekonanie, iż wszystkie działania podmiotów powinny przyczyniać się do wzrostu swojej wartości poprzez współtworzenie wartości wspólnej. Społeczna odpowiedzialność biznesu może być czymś więcej niż narażaniem się na dodatkowe koszty, obowiązkiem czy dobrym uczynkiem – może być źródłem szans, innowacji i przewagi konkurencyjnej (Porter i Kramer, 2006). Przedsiębiorstwo ma zatem możliwość wniesienia swojego wkładu na rzecz szeroko rozumianego rozwoju społecznego, przez co uzyskując szeroko rozumiane korzyści.

1. Ujęcie teoretyczne

Społeczna odpowiedzialność biznesu znajduje swoje podłoże na gruncie etyki biznesu. W 1889 roku w książce *Ewangelia bogactwa* A. Carnegie sformułował dwa główne postulaty obrazujące społeczną odpowiedzialność – pierwszy – dobroczynność, nakazującą bogatym wspomaganie biednych, drugi – powierniczość, nakazującą traktowanie bogatych, jako zarządzających dobrem w imieniu innych ludzi i dysponujących swoim bogactwem w sposób akceptowany przez społeczeństwo (Ryan i Sójka, 1997). Po raz pierwszy sformułowania „społeczna odpowiedzialność” w 1953 roku użył H. R. Bowen w swojej książce *Social Responsibility of Businessman*. Pokreślił on, że przedsiębiorcy mają obowiązek orientować się na oczekiwaniach, celach i wartości społeczeństwa (Bowen, 1953).

Wielowymiarowość i ewolucja pojęcia społecznej odpowiedzialności utrudniają wskazanie jego jednoznacznej definicji. Na przestrzeni lat, wraz ze zmieniającym się otoczeniem i przemianami gospodarczymi, społeczna odpowiedzialność biznesu nabierała większej głębi i znaczenia. Na początku niesłusznie kojarzona była z działaniami filantropijnymi. Z biegiem czasu osadzona została na gruncie odpowiedzialności dla wspólnego dobra, a przede wszystkim na dobrowolności w stosowaniu.

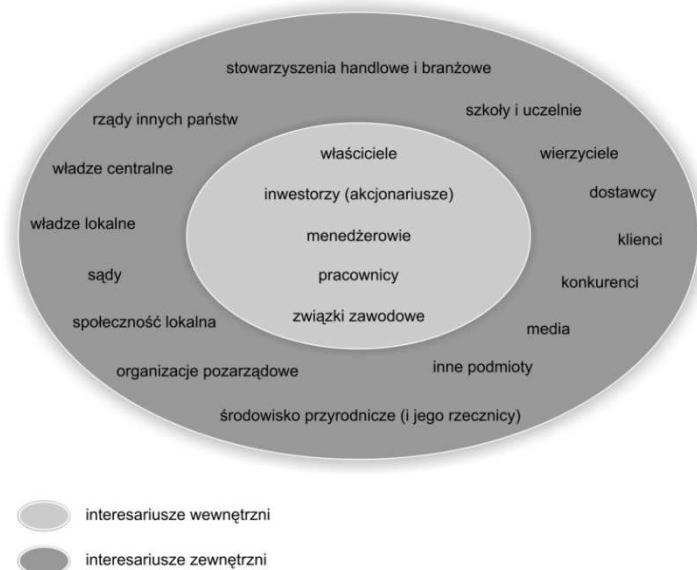
Współcześnie najczęściej stosuje się definicję społecznej odpowiedzialności biznesu zawartą w Międzynarodowej Normie ISO 26000 Guidance on Social Re-

sponsibility (ogłoszonej 1 listopada 2010 roku) według której społeczna odpowiedzialność biznesu rozumiana jest jako odpowiedzialność organizacji za wpływ jej decyzji i działań na społeczeństwo i środowisko przyrodnicze, poprzez zachowanie przejrzystych i etycznych zachowań, które przyczyniają się do zrównoważonego rozwoju, w tym zdrowia i dobrobytu społecznego. Podejmowane działania biorą pod uwagę oczekiwania interesariuszy, są zgodne z obowiązującym prawem oraz spójne z międzynarodowymi normami postępowania, a także są zintegrowane z działaniami organizacji i praktykowane w relacjach z otoczeniem (ISO 26000, 2013). Z kolei Światowa Rada Biznesu do spraw Zrównoważonego Rozwoju społeczną odpowiedzialność biznesu definiuje jako zobowiązanie biznesu do etycznego zachowania i przyczynianie się do rozwoju gospodarczego, przy jednoczesnej poprawie jakości życia pracowników i ich rodzin oraz społeczności lokalnej i całego społeczeństwa (World Business Council for Sustainable Development, 1998). Komisja Europejska w Zielonej Księdze społeczną odpowiedzialność biznesu obrazuje jako przede wszystkim działanie oparte na zasadzie dobrowolności. Bycie społecznie odpowiedzialnym oznacza nie tylko spełnienie oczekiwań prawnych, ale również większe inwestowanie w kapitał ludzki, środowisko i relacje z interesariuszami (Commission of the European Communities, 2001). Praktycznie każda z definicji opiera się na relacjach, jakie zachodzą pomiędzy przedsiębiorstwem a jego otoczeniem (interesariuszami). Przedsiębiorstwo nie może realizować koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu bez znajomości swojego otoczenia, bez posiadania wiedzy na temat poszczególnych interesariuszy, jak również w zakresie ich oczekiwań i potrzeb.

2. Koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu a koncepcja interesariuszy

Koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu jest bezpośrednio związana z koncepcją interesariuszy, którą w 1984 roku zaprezentował R. E. Freeman w publikacji zatytułowanej *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Według definicji R. E. Freemana interesariusze (*stakeholders*) to każda dająca się określić grupa lub jednostka (instytucja, ale także środowisko przyrodnicze), która może wpływać lub jest pod wpływem działania przedsiębiorstwa (organizacji) za pośrednictwem jego strategii, produktów, usług, procesów wytwórczych, systemów zarządzania i procedur. Interesariuszy podzielić można na wewnętrznych i zewnętrznych. Interesariuszami wewnętrznymi przedsiębiorstwa są: właściciele, inwestorzy (akcjonariusze), menedżerowie, pracownicy, związki zawodowe,

a interesariuszami zewnętrznymi – klienci, dostawcy, konkurenci, wierzyciele, władze lokalne i centralne, rządy innych państw, organizacje pozarządowe, społeczność lokalna, tzw. niemy interesariusz – środowisko przyrodnicze (i jego rzecznicy), stowarzyszenia handlowe i branżowe, media, sądy, szkoły i uczelnie oraz inne podmioty z szeroko rozumianego otoczenia firmy (Jastrzębska, 2011).



Rys. 1. Interesariusze wewnętrzni i zewnętrzni

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Jastrzębska, 2011).

Podział interesariuszy na wewnętrznych i zewnętrznych odzwierciedla klasyczne ujęcie otoczenia przedsiębiorstwa. Wszystkie zasoby będące i stanowiące przedsiębiorstwo to jego otoczenie wewnętrzne natomiast wszystkie elementy mające wpływ i oddziałujące na przedsiębiorstwo niebędące jednocześnie jego wewnętrzną strukturą to otoczenie zewnętrzne. To najprostszy z występujących w literaturze podziałów interesariuszy umożliwiający wstępną identyfikację środowiska interesariuszy oraz ich położenie względem przedsiębiorstwa.

Bardziej rozbudowanym podziałem interesariuszy jest podział uwzględniający charakter relacji pomiędzy przedsiębiorstwem a interesariuszami (rys. 2).



Rys. 2. Podział interesariuszy ze względu na charakter zachodzących relacji

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Paliwoda-Matiolańska, 2009).

Zgodnie z tym podziałem można wyróżnić (Paliwoda-Matiolańska, 2009):

- interesariuszy substanowiacych – którzy dzięki nakładom swojej pracy, kompetencjom i umiejętnościom, wiedzy współtworzą przedsiębiorstwo; są to ci wszyscy interesariusze, którzy mieszczą się w ramach przedsiębiorstwa;
- interesariuszy kontraktowych – którzy wywodzą się bezpośrednio z działalności przedsiębiorstwa; ich związek z przedsiębiorstwem ma charakter formalnego kontraktu;
- interesariuszy kontekstowych – którzy pełnią niejako funkcję fundamentalną w osiąganiu przez przedsiębiorstwo dobrego imienia i akceptacji dla swojej działalności, bronią wspólnych dóbr i reprezentują troskę o wspólne dobra (np. środowisko, pokój, bezpieczeństwo, wolność, sprawiedliwość).

Podział interesariuszy ze względu na charakter zachodzących relacji tylko z pozoru wydaje się być podziałem prostym. Uwzględnia on jednak aspekt więzi poszczególnych grup interesariuszy z przedsiębiorstwem, jak również ukazuje „bliskość” interesariuszy w odniesieniu do przedsiębiorstwa. Podział ten umożliwia również analizę możliwości wpływania poszczególnych grup interesariuszy na podejmowane przez przedsiębiorstwo działania jak również z jaką siłą przedsiębiorstwo oddziałuje na interesariuszy. Ponadto wskazuje on na to jakimi sposobami i narzędziami regulowane są relacje pomiędzy interesariuszami a przedsiębiorstwem.

Zestawiając oba zaprezentowane podziały interesariuszy przedsiębiorstwa wskazać można, że interesariuszami wewnętrznymi są interesariusze substanowiacy, a interesariuszami zewnętrznymi są interesariusze kontraktowi i interesariusze kontekstowi (rys. 3).



Rys. 3. Zestawienie podziałów interesariuszy

Źródło: opracowanie własne.

Siła wzajemnych oddziaływań poszczególnych grup interesariuszy i przedsiębiorstwa nie jest jednak całkowicie uzależniona od umiejscowienia interesariuszy w otoczeniu przedsiębiorstwa (wewnętrznym, zewnętrznym). Determinantą podejmowanych przez przedsiębiorstwo działań na rzecz interesów poszczególnych grup interesariuszy jest przyjęta polityka przedsiębiorstwa, która z kolei jest wynikiem założonych celów i sposobów ich realizacji. Nie zawsze celem nadrzędnym będzie realizowanie oczekiwań interesariuszy wewnętrznych. Nierzadko przedsiębiorstwa „zmuszone są” do podejmowania działań mających na celu spełnianie oczekiwań interesariuszy zewnętrznych, ponieważ w niektórych aspektach działalności przedsiębiorstwa to właśnie interesariusze zewnętrzni są kluczowym elementem jego funkcjonowania (np. dostawcy). Niewątpliwie determinantą siły oddziaływania interesariuszy na przedsiębiorstwo jest stopień uzależnienia od zasobów, którymi interesariusze dysponują. Czasami dochodzić może do konfliktów interesów poszczególnych grup. Interesem pracowników przedsiębiorstwa (interesariusze wewnętrzni) wcale nie musi być pozyskanie certyfikatu jakości, jednak z punktu widzenia klientów (interesariusze zewnętrzni) może to być działanie oczekiwane, zwiększające zaufanie i lojalność.

Koncepcja interesariuszy jest więc nierozdzielnie związana z koncepcją społecznej odpowiedzialności biznesu. Relacje zachodzące w otoczeniu wewnętrznym i zewnętrznym przedsiębiorstwa i siły oddziaływania poszczególnych grup intere-

sariuszy mają bezpośredni wpływ na podejmowane przez przedsiębiorstwo decyzje.

Zestawiając koncepcję interesariuszy przedsiębiorstwa i koncepcję społecznej odpowiedzialności biznesu warto zwrócić uwagę na potrzebę i konieczność posiadania wiedzy na temat otoczenia (wewnętrznego i zewnętrznego) przedsiębiorstwa. Bez gruntownego przygotowania i dokonania analizy otoczenia w którym funkcjonuje przedsiębiorstwo nie ma możliwości na skuteczne i efektywne wdrożenie koncepcji społecznie odpowiedzialnego biznesu. To nie przedsiębiorstwo wyznacza kierunek swojej społecznie odpowiedzialnej strategii, ale potrzeby poszczególnych grup interesariuszy wyznaczają obszar, w którym działania społecznie odpowiedzialne są oczekiwane. Działania przedsiębiorstwa w ramach koncepcji społecznie odpowiedzialnego biznesu powinny być skierowane do konkretnych interesariuszy i jednocześnie powinny być odpowiedzią na ich potrzeby i oczekiwania. W przeciwnym wypadku nie będą prowadziły do pozyskania jakichkolwiek korzyści, zarówno dla przedsiębiorstwa jak i dla jego otoczenia. Umiejętność wyodrębnienia poszczególnych grup interesariuszy, wskazania ich siły oddziaływania na przedsiębiorstwo oraz identyfikacja ich potrzeb wydaje się być zatem kluczowym elementem w procesie formułowania zadań w ramach strategii społecznie odpowiedzialnego biznesu.

3. Analiza korzyści stosowania koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu

Korzyści wynikające z prowadzenia społecznie odpowiedzialnego biznesu przyczynić się mogą nie tylko do poprawy wizerunku przedsiębiorstwa, ale również mogą być doskonałym fundamentem do redukcji kosztów, wdrażania innowacji jak również w znaczącym stopniu oddziaływać na całe otoczenie (np. w kwestii dbałości o środowisko przyrodnicze). Skutecznie i rozsądnie wdrażana koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu w długim okresie czasu warunkować będzie również pozycję konkurencyjną podmiotu gospodarczego. Nie bez znaczenia pozostaje również satysfakcja płynąca ze świadomości prowadzenia działalności uwzględniającej oczekiwania otoczenia, zarówno tego wewnętrznego jak i zewnętrznego. Społeczna odpowiedzialność biznesu realizowana jest przez ludzi i dla ludzi, ale ma miejsce w procesie gospodarowania zasobami, w ramach konkretnej organizacji, najczęściej przedsiębiorstwa. Działania podejmowane w jej ramach mają charakter dobrowolny, są skierowane do konkretnych interesariuszy: pracowników, przedstawicieli otoczenia biznesu (klientów zewnętrznych, inwestorów,

kontrahentów) bądź makrootoczenia, a także szeroko rozumianego środowiska, np. troska o zachowanie zasobów naturalnych dla przyszłych pokoleń (Bartkowiak, 2011). Zatem niezmiernie ważnym elementem kształtowania polityki społecznie odpowiedzialnego biznesu jest koncepcja interesariuszy. Współcześnie o pozycji przedsiębiorstwa na rynku bardziej niż kiedykolwiek wcześniej decyduje dziś to, jak jest postrzegane przez swoich interesariuszy, a ich potrzeby i oczekiwania coraz częściej znajdują odzwierciedlenie w długofalowych strategiach rozwoju przedsiębiorstw. Uwzględniając koncepcję interesariuszy koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu może zatem oddziaływać dwojako. Z jednej strony na świadomość znaczenia, jakie mają dla przedsiębiorstwa pozytywne relacje z podmiotami działającymi w jego zewnętrznym i wewnętrznym otoczeniu, może stać się podstawą dla wywierania nacisków na korzystne dla tych grup rozwiązania. Z drugiej natomiast – umiejętne planowanie strategii działań społecznie odpowiedzialnych jest użytecznym narzędziem służącym uzyskaniu na to otoczenie realnego wpływu. Mamy zatem do czynienia z klasycznym przykładem sytuacji win-win, w której obie zainteresowane strony mogą uzyskać pożądaną korzyść (Bieńkiewicz, 2008).

Korzyści płynących z wdrożenia koncepcji społecznie odpowiedzialnego biznesu jest wiele. Należy jednak pamiętać o tym, że osiągnięcie profitów i ich skala uzależnione jest od rodzaju podjętego działania. Trudno jest oczekiwać w krótkim okresie znaczących korzyści finansowych i redukcji kosztów płynących na przykład z wdrożenia technologii przyjaznej środowisku przyrodniczemu. Najczęściej korzyści płynące z aktywności społecznie odpowiedzialnych zazwyczaj widoczne są w długim okresie czasu i są wynikiem działań społecznie odpowiedzialnych, które nie są podejmowane sporadycznie, ale są raczej przyjęciem przez przedsiębiorstwo pewnej filozofii postępowania. Nie można bowiem utożsamiać społecznie odpowiedzialnego przedsiębiorstwa z organizacją, która od czasu do czasu weźmie udział w charytatywnej zbiórce pieniędzy czy też raz do roku zwróci na siebie uwagę poprzez włączenie się do akcji „sprzątania świata”. Podkreślenia wymaga również fakt, że społecznie odpowiedzialny biznes nie powinien dotyczyć wybranych elementów strategii przedsiębiorstwa.

Zgodnie z podziałem na interesariuszy wewnętrznych i zewnętrznych oraz koncepcją społecznie odpowiedzialnego biznesu korzyści, jakie może uzyskać przedsiębiorstwo można podzielić na:

- korzyści wewnętrzne – osiągnięte na skutek działań podjętych na rzecz interesariuszy wewnętrznych (rys. 4);
- korzyści zewnętrzne – osiągnięte na skutek działań podjętych na rzecz interesariuszy zewnętrznych (rys. 5).



Rys. 4. Zestawienie korzyści wewnętrznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeglądu literatury.

Korzyści wewnętrzne wynikają bezpośrednio z działań podejmowanych na rzecz spełniania oczekiwań i potrzeb interesariuszy wewnętrznych przedsiębiorstwa (właścicieli, inwestorów–akcjonariuszy, menedżerów, pracowników, związków zawodowych). Aktywności podejmowane w otoczeniu wewnętrznym mogą być jednak widoczne również poza przedsiębiorstwem. Nie kształtują one jedynie relacji zachodzących w otoczeniu wewnętrznym. Nie da się bowiem traktować zupełnie oddzielnie otoczenia wewnętrznego i zewnętrznego. Przedsiębiorstwo (w tym interesariusze wewnętrzni) nie jest osadzone w próżni, zatem działania podejmowane w otoczeniu wewnętrznym skutkują również w pewien sposób na otoczenie zewnętrzne (w tym interesariuszy zewnętrznych).

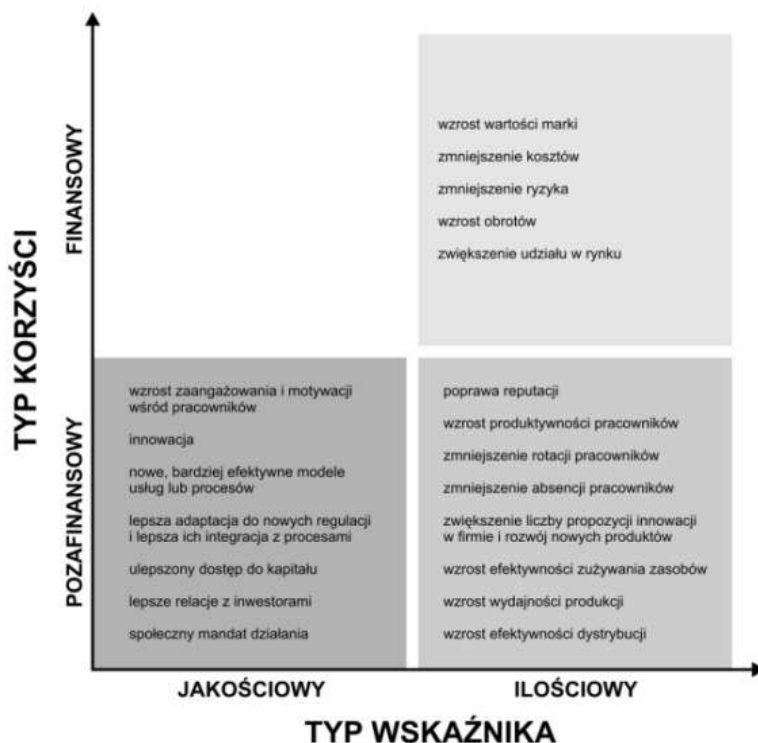


Rys. 5. Zestawienie korzyści zewnętrznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeglądu literatury.

Korzyści zewnętrzne z kolei wynikają z działań podejmowanych na rzecz spełniania oczekiwań i potrzeb interesariuszy zewnętrznych (stowarzyszenia handlowe i branżowe, szkoły i uczelnie, rządy innych państw, władze centralne, władze lokalne, sądy, społeczność lokalna, organizacje pozarządowe, środowisko przyrodnicze, wierzyciele, dostawcy, klienci, konkurenci, media, inne podmioty). Podobnie jak w przypadku aktywności w otoczeniu wewnętrznym, również działania podejmowane w stosunku do otoczenia zewnętrznego mogą przynosić skutki wśród interesariuszy wewnętrznych.

Innym podziałem korzyści płynących z wdrożenia koncepcji społecznie odpowiedzialnego biznesu jest podział ze względu na charakter pozyskiwanych korzyści. Można wyróżnić korzyści finansowe i pozafinansowe. Korzyści finansowe to te wszystkie korzyści, które można wyrazić w przeliczeniu finansowym. Natomiast korzyści pozafinansowe to korzyści, które nie mają swojego odzwierciedlenia w jednostce pieniądza.



Rys. 6. Zestawienie korzyści finansowych i pozafinansowych

Źródło: (Anam i in., 2012).

Zgodnie z macierzą (rys. 6) wśród korzyści pozafinansowych można wyróżnić korzyści:

- jakościowe:
 - wzrost zaangażowania i motywacji wśród pracowników,
 - innowacja,
 - nowe, bardziej efektywne modele usług lub procesów,
 - lepsza adaptacja do nowych regulacji i lepsza ich integracja z procesami,
 - ulepszony dostęp do kapitału,
 - lepsze relacje z inwestorami,
 - społeczny mandat działania;
- ilościowe:

- poprawa reputacji,
- wzrost produktywności pracowników,
- zmniejszenie rotacji pracowników,
- zmniejszenie absencji pracowników,
- zwiększenie liczby propozycji innowacji w firmie i rozwój nowych produktów,
- wzrost efektywności zużywania zasobów,
- wzrost wydajności produkcji,
- wzrost efektywności dystrybucji.

Wśród korzyści finansowych wyróżnia się korzyści o charakterze ilościowym:

- wzrost wartości marki;
- zmniejszenie kosztów;
- zmniejszenie ryzyka;
- wzrost obrotów;
- zwiększenie udziału w rynku.

Podział korzyści społecznej odpowiedzialności biznesu na finansowe i pozafinansowe jest z pewnością bliższy przedsiębiorstwom, chociażby z uwagi na fakt, że jako podmioty gospodarcze, funkcjonują one w celu przynoszenia zysku finansowego. Na koncepcję społecznej odpowiedzialności biznesu należy jednak patrzeć w nieco odmienny sposób. Nie zawsze to, co przynosi wymierne korzyści finansowe jest działaniem pożądanym przez otoczenie. Społeczna odpowiedzialność biznesu jest raczej filozofią zachowania przedsiębiorstwa w stosunku do otoczenia, a nie strategią przynoszenia zysku finansowego. Z tego też powodu wskazywanie konkretnych profitów ilościowych w odniesieniu do społecznej odpowiedzialności biznesu jest dużym wyzwaniem. Nierzadko bardzo trudno jest wyrazić efekty działań społecznie odpowiedzialnych w przeliczeniu na pieniądze.

Innym, bardzo ciekawym ujęciem korzyści płynących z wdrożenia koncepcji społecznie odpowiedzialnego biznesu jest macierz CSR stworzona przez *SustainAbility and International Finance Corporation* (IFC), (rys.7). Powstała ona w wyniku przeprowadzonego przez IFC badania opierającego się na opiniach ekspertów i doświadczeniach w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu, jak również na podstawie analizy 240 przypadków ze 176 przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa te były zróżnicowane nie tylko pod względem wielkości (od przedsiębiorstw małych po przedsiębiorstwa duże), ale również prowadziły działalność w różnych sektorach (od rolnictwa przez produkcję do przedsiębiorstw z branży informatycznej). Macierz obrazuje istnienie dowodów na osiągnięcie przez przedsiębiorstwo korzyści na skutek podejmowania działań w ramach społecznie odpowiedzialnego biznesu (Cowe, 2002).

		CZYNNIKI ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU						
		NADZÓR I ZAANGAŻOWANIE		OCHRONA ŚRODOWISKA NATURALNEGO		ROZWÓJ SPOŁECZNO-EKONOMICZNY		
		ZARZĄDZANIE	ZAANGAŻOWANIE INTERESARIUSZY	DOSKONALENIE PROCESÓW	EKOLOGICZNE PRODUKTY I USŁUGI	ROZWÓJ RYNKÓW LOKALNYCH	DZIAŁALNOŚĆ NA RZECZ SPOŁECZNOŚCI	ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI
CZYNNIKI SUKCESU BIZNESU	WZROST PRZYCHODÓW I DOSTĘP DO NOWYCH RYNKÓW							
	REDUKCJA KOSZTÓW							
	DOSTĘP DO KAPITAŁU							
	ZARZĄDZANIE RYZYKIEM							
	KAPITAŁ LUDZKI							
	ZARZĄDZANIE REPUTACJĄ							

BRAK DOWODÓW NA KORZYŚCI
 UMIARKOWANE DOWODY NA KORZYŚCI
 MOCNE DOWODY NA KORZYŚCI

Rys. 7. Macierz korzyści zastosowania koncepcji społecznie odpowiedzialnego biznesu

Źródło: (Cowe, 2002).

Tworząc macierz korzyści płynących z zastosowania koncepcji społecznie odpowiedzialnego biznesu analizie poddano relacje zachodzące pomiędzy czynnikami zrównoważonego rozwoju a czynnikami sukcesu biznesu. Wśród czynników zrównoważonego rozwoju² wskazano trzy główne kategorie:

- nadzór i zaangażowanie;
- ochrona środowiska naturalnego;
- rozwój społeczno-ekonomiczny.

W ramach tych kategorii wyróżniono takie czynniki, jak:

- zarządzanie;
- zaangażowanie interesariuszy;
- doskonalenie procesów;
- ekologiczne produkty i usługi;
- rozwój rynków lokalnych;

² Koncepcja społecznie odpowiedzialnego biznesu, niejednokrotnie w literaturze uważana jest za odpowiedź świata biznesu na aspekty związane ze zrównoważonym rozwojem; opiera się na zasadach dobrowolności i relacjach między interesariuszami.

- działalność na rzecz społeczności;
- zarządzanie zasobami ludzkimi.

Wśród czynników sukcesu biznesu wskazano:

- wzrost przychodów i dostęp do nowych rynków;
- redukcję kosztów;
- dostęp do kapitału;
- zarządzanie ryzykiem;
- kapitał ludzki;
- zarządzanie reputacją.

Relacje pomiędzy poszczególnymi czynnikami na przecięciu się pól macierzy oznaczono kolorem:

- białym – dla relacji w których brak jest dowodów na możliwość osiągnięcia korzyści;
- jasnoszarym – dla relacji w których dowody na możliwość osiągnięcia korzyści są umiarkowane;
- ciemnoszarym – dla relacji w których dowody na możliwość osiągnięcia korzyści są moce.

Macierz IFC pozwala na głęboką analizę zachodzących relacji pomiędzy podejmowanymi przez przedsiębiorstwo działaniami z zakresu społecznie odpowiedzialnego biznesu, a czynnikami warunkującymi sukces przedsiębiorstwa. Warto również zwrócić uwagę na fakt, iż autorzy, wśród obszarów społecznej odpowiedzialności biznesu wymieniają zarówno te, które dotyczą interesariuszy wewnętrznych jak i interesariuszy zewnętrznych przedsiębiorstwa.

Przedstawione podziały korzyści płynących z podejmowania działań społecznie odpowiedzialnych uświadamiają jak wiele można osiągnąć prowadząc biznes społecznie odpowiedzialny. Jednocześnie ukazują jak wielu aspektów dotyczy społeczna odpowiedzialność biznesu. Charakterystyka korzyści pozwala też dostrzec jak ważna jest głęboka świadomość przedsiębiorstwa na temat siły jego oddziaływania na otoczenie. Z drugiej zaś strony pokazuje jak duży wpływ na podejmowanie przez przedsiębiorstwo działania mają jego interesariusze. Warto również podkreślić, że nie zawsze korzyści widoczne są zaraz po wdrożeniu konkretnego działania. Zazwyczaj profity widoczne są w długim okresie czasu, jednak nie zmniejsza to znaczenia i wagi tych działań.

Podsumowanie

Wdrożenie koncepcji społecznie odpowiedzialnego biznesu determinuje wiele korzyści. Podstawą podejmowania działań społecznie odpowiedzialnych jest umiejętność i świadome wskazanie i scharakteryzowanie interesariuszy przedsiębiorstwa. Każde bowiem działanie realizowane przed przedsiębiorstwem powinno być z jednej strony skierowane na osiągnięcie ściśle określonego celu, z drugiej zaś mieć swoich „odbiorców”. Nie można wdrażać nowych „pomysłów” bez przekonania, że spotkają się one z pozytywną reakcją otoczenia przedsiębiorstwa. Dlatego też niezmiernie ważnym elementem jest obserwacja i analiza otoczenia, w którym funkcjonuje przedsiębiorstwo. W innym wypadku koszty ponoszone w związku z podejmowaniem aktywności społecznie odpowiedzialnych przewyższą korzyści, które mogą one przynieść. Podkreślenia wymaga również fakt, iż korzyści płynące ze stosowania koncepcji społecznie odpowiedzialnego biznesu zazwyczaj pojawiają się w długim okresie. Nie są one widoczne zaraz po podjęciu aktywności społecznie odpowiedzialnej. Często na profity trzeba poczekać. Przedsiębiorstwo podejmując wyzwanie bycia organizacją społecznie odpowiedzialną podejmuje nie tylko aktywności na rzecz swoich interesariuszy, ale niejako zobowiązuje się do ciągłego rozwoju w tym zakresie. Społecznie odpowiedzialne przedsiębiorstwo to podmiot, który przyjmuje i implementuje całą filozofię społecznie odpowiedzialnego biznesu w każdym praktycznym działaniu. Aktywności podejmowane w ramach społecznie odpowiedzialnego biznesu powinny być spójne z pozostałymi działaniami przedsiębiorstwa. Nie powinno dochodzić do zderzenia się dwóch światów – tego w którym przedsiębiorstwo działa na rzecz wspólnego dobra i tego, w którym przedsiębiorstwo nastawione jest egoistycznie na pozyskiwanie zysku. Jak bowiem postrzegane będzie przedsiębiorstwo, które mocno angażuje się w życie i działalność społeczności lokalnej, a w ramach swoich struktur nie będzie przestrzegać podstawowych praw swoich pracowników. Społecznie odpowiedzialny biznes jest wielowymiarowy i właśnie na tych wszystkich płaszczyznach działania przedsiębiorstwa powinny być prowadzone w ramach tej samej filozofii.

Ponadto niezmiernie ważne jest, aby działania społecznie odpowiedzialne nie były podejmowane sporadycznie, jednorazowo, ponieważ wtedy mogą być postrzegane jako próba zwiększenia zysku finansowego, a nie jako budowanie strategii społecznie odpowiedzialnego biznesu. Należy mieć na uwadze, że postępowanie społecznie odpowiedzialne nie służy tylko i wyłącznie do budowania wymiaru wizerunkowego.

Literatura

1. Anam L., Szul-Skjoeldkrona E., Zamościńska E. (2012), *Jak zyskać na odpowiedzialności? CSR w strategiach spółek giełdowych*, Przewodnik dla CEO i executives, CSRIinfo, Warszawa
2. Bartkowiak G. (2011), *Spółeczna odpowiedzialność biznesu w aspekcie teoretycznym i empirycznym*, DIFIN, Warszawa
3. Bernatt M. (2009), *Spółeczna odpowiedzialność biznesu. Wymiar konstytucyjny i międzynarodowy*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa
4. Bieńkiewicz M. (2008), *Spółeczna odpowiedzialność biznesu (CSR) jako narzędzie budowy przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Społecznej Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania w Łodzi, Łódź
5. Bowen H. R. (1953), *Social Responsibilities of the Businessman*, Harper and Brothers, New York
6. Chylarecki R. (2009), *Spółeczna odpowiedzialność biznesu – moda czy strategia?*, Wiadomości 9 (137)
7. Ciesielska M., Syrytczyk K. W. (2011), *Znaczenie zaufania w organizacji zorientowanej społecznie*, Miscellanea Oeconomicae, Seria: Studia i Materiały 15 (2/2011), Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach, Kielce
8. Commission of the European Communities (2001), *Green Paper - Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility*, Brussels
9. Cowe R. (2002), *Developing Value The business case for sustainability in emerging markets*, SustainAbility Ltd, SustainAbility and International Finance Corporation (IFC)
10. *CSR a pokolenie Y. Materiały pokonferencyjne* (2012), Stowarzyszenie Kreatywni dla Szczecina, Szczecin
11. Daszkiewicz M. (2009), *Budowanie relacji z otoczeniem – biznes wobec społecznej odpowiedzialności*, w: Przybyła M. (red.), *Wybrane aspekty zarządzania*, Wydawnictwo Indygo Zahir Media, Wrocław
12. ISO, Online Browsing Platform, Norma ISO 26000:2010, <http://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:26000:ed-1:v1:en>, [06.01.2013]
13. Jastrzębska E. (2011), *Wprowadzenie do koncepcji CSR i zrównoważonego rozwoju*, w: Reichel J. (red.), *Jak uczyć o społecznej odpowiedzialności i zrównoważonym rozwoju. Przewodnik dla nauczycieli*, FOB, MG, Warszawa
14. Kopper J. (2011), *Korzyści z odpowiedzialnego zarządzania łańcuchem dostaw*, w: Ćwik N. (red.), *Wspólna odpowiedzialność. Rola dostaw i zakupów*, publikacja elektroniczna

15. Mazur-Wierzbicka E. (2012), *CSR w dydaktyce, czyli jak uczyć studentów społecznej odpowiedzialności*, Wydawnictwo Stowarzyszenie Kreatywni dla Szczecina, Szczecin
16. Paliwoda-Matiolańska A. (2009), *Odpowiedzialność społeczna w procesie zarządzania przedsiębiorstwem*, C.H. Beck, Warszawa
17. Porter M.E., Kramer M. R. (2006), *The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility*, Harvard Business Review
18. Proszkowska A. (2007), *Spoleczna odpowiedzialność biznesu jako element polityki firmy*, *Ekonomia Menedżerska* (1)
19. Roszkowska-Śliż M. (2011), *Budowanie relacji z dostawcami w świetle koncepcji CSR*, w: Ćwik N. (red.), *Wspólna odpowiedzialność. Rola dostaw i zakupów*, publikacja elektroniczna
20. Ryan L.V., Sójka J. (1997), *Etyka biznesu. Z klasyki myśli amerykańskiej*, Wydawnictwo Polskiej Prowincji Dominikanów W DRODZE, Poznań
21. Stawicka E. (2010), *Teoria a praktyka wobec koncepcji społecznej odpowiedzialności w biznesie*, *Ekonomika i organizacja gospodarki żywnościowej* 83 (2010), SGGW, Warszawa
22. Szczęsna B. (2010), *CSR w Polsce. Menedżerowie/Menedżerki 500. Lider/Liderka CSR. Badanie GoodBrand*, Forum Odpowiedzialnego Biznesu, Warszawa
23. Walkowiak R. (2009) *Spoleczna odpowiedzialność organizacji*, w: Walkowiak R. Krukowski K. (red.), *Spoleczna odpowiedzialność organizacji – od odpowiedzialności do elastycznych form pracy*, Fundacja „Wspieranie i Promocja Przedsiębiorczości na Warmii i Mazurach”, Olsztyn
24. Wołoszyn J., Ratajczak M. (2010), *Spoleczna odpowiedzialność przedsiębiorstw wobec oczekiwań interesariuszy*, *Ekonomika i organizacja gospodarki żywnościowej* 83 (2010), SGGW, Warszawa
25. World Business Council for Sustainable Development (1998), *Meeting Changing Expectations – Corporate Social Responsibility*, WBCSD Stakeholder Dialogue on CSR, The Netherlands

The benefits of implementing the concept of corporate social responsibility (including the concept of stakeholder)

Abstract

This paper is devoted to the concept of corporate social responsibility. The author presents short history and selected definitions of corporate social responsibility. In the paper the concept of stakeholders was defined and its importance in the implementation of the corporate social responsibility was discussed. This paper shows how beneficial for the company is to take socially responsible actions. The benefits of implementing the concept of corporate social responsibility are divided into external and internal, financial and non-financial. The potential benefits and the relationship between socially responsible actions and their consequences are presented with the usage of a matrix created by SustainAbility and International Finance Corporation.

Keywords

corporate social responsibility, stakeholder concept, benefits of corporate social responsibility

Вербальный анализ решений

Leonas Ustinovičius

Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Informatyki Gospodarczej i Logistyki,
e-mail: leonas.ustinovicius@vgtu.lt

Kazimierz Łoniewski

Federacja Stowarzyszeń Naukowo-Technicznych NOT Rada Regionalna w Ostrołęce,
e-mail: not@notostroleka.pl

DOI: 10.12846/j.em.2013.02.13

Аннотация

В реальном мире существует множество различных задач принятия решений. Многие нормативные методы предлагались ранее как универсальное средство решения всех задач. Теперь настало время подробных классификаций как проблем, так и методов. Статья знакомит читателя с общей идеологией подхода вербального анализа решений (ВАР): представляет краткий обзор существующих численных методов принятия решений и показывает основные отличия от них методов группы ВАР.

Ключевые слова

вербальный анализ решений, многокритериальная теория полезности, упорядочение альтернатив, распределение альтернатив по классам решений

Введение

Принимаемые людьми решения определяют и жизнь отдельного человека, и судьбы человеческих цивилизаций.

Жизнь великих полководцев, императоров, царей, ханов предстает в учебниках истории как последовательность успешных или ошибочных решений. Так, например, судьба России в двадцатом веке определилась

неудачным решением о начале войны с Японией (1905 г.) и о вступлении в I мировую войну.

Главная трудность в принятии решения - выбор лучшего варианта, лучшей альтернативы. Важно, что выбор обычно происходит в условиях неопределенности. Можно строить правдоподобные догадки о будущем, но нельзя точно знать, к чему приведет выбор того или иного варианта. Кроме того, каждый из вариантов решений имеет, как правило, свои привлекательные стороны. Сравнение достоинств и недостатков различных вариантов, их оценок по различным критериям - всегда сложная задача для лица, принимающего решения (ЛПР).

Итак, неопределенность и многокритериальность являются основными трудностями при принятии решений. Можно ли помочь человеку, ЛПР, в преодолении этих трудностей? Могут ли научные методы и компьютерные системы повысить шансы выбора человеком удачных вариантов решений (Ginevicius; Podvezko et al., 2007; Turskis; Zavadskas et al., 2009; Ustinovichius; Zavadskas et al., 2006; Ustinovichius et al., 2006)?

1. Экономико-математический подход к задачам принятия решений

Хотя задачи принятия решений стары как мир, их научное изучение началось лишь в 20-м веке. Первыми за эти задачи взялись экономисты.

Задача выбора является одной из центральных в экономике (Нейман и Моргенштерн, 1979). Два основных действующих лица в экономике - покупатель и производитель,- постоянно вовлечены в процессы выбора. Потребитель решает, что покупать и за какую цену. Производитель решает, во что вкладывать капитал, какие изделия следует производить и продавать.

Одним из оснований экономической теории является положение о рациональности человеческого выбора. Говоря о рациональном выборе предполагают, что решение, либо действие человека являются результатом упорядоченного процесса мышления. Понятие "упорядоченный" определяется экономистами в строгой математической форме. Вводится ряд предположений о поведении человека, которые называются аксиомами рационального поведения. Впервые такие аксиомы приведены в книге (Нейман и Моргенштерн, 1979). При предположении, что эти аксиомы справедливы, доказывается теорема о существовании функции, полезности. Полезностью называют величину, которую в процессе выбора максимизирует личность с рациональным экономическим мышлением. Можно сказать, что

полезность - это воображаемая мера психологической ценности различных благ.

Человек как бы взвешивает на некоторых "внутренних весах" различные альтернативы и выбирает из них ту, полезность которой больше.

Задачи принятия решений с оценкой полезностей и вероятностей событий были первыми, которые привлекли внимание исследователей. Постановка таких задач обычно заключается в следующем. ЛПР принимает какие-то решения в мире, где на результат (исход) решения влияют случайные события, неподвластные человеку. Однако, учитывая вероятности этих событий, ЛПР может определить аналитическим путем, наиболее выгодный вариант решения.

Отметим, что при данной постановке задачи, варианты решений обычно не оцениваются по многим критериям, то есть, используется более простое их описание.

Первоначально вероятности событий рассматривались как объективно существующие. Затем была разработана теория полезности при субъективных, определяемых людьми вероятностях: теория субъективной ожидаемой полезности. Люди оценивали вероятность того, что какие-то события повлияют на результат (выбранную альтернативу)

При применении теории полезности выяснилось, что часто люди не следуют ее рекомендациям, ведут себя «нерационально» (по отношению к приведенному выше определению рациональности). Повторяющиеся отклонения от «рационального» поведения стали называть парадоксами. Одним из первых широко известных парадоксов является парадокс Алле: люди устойчиво совершают два противоречивых друг другу выбора.

Исследования психологов, проведенные в последние 30 лет, показали, что человеческое поведение существенно отличается от рационального (Kahneman et al., 1982). Люди используют в своих суждениях эвристики, которые ведут к ошибкам и противоречиям.

Попыткой построить аксиоматическую теорию, которая учитывает особенности человеческого поведения, является теория проспектов (Kahneman и Tversky, 1979). В теории проспектов вместо вероятностей используется функция от вероятностей, построенная специальным способом.

Теория проспектов позволяет избежать парадокса Алле и ряда других парадоксов. Однако, при ее применении возникают новые парадоксы, означающие систематическое отклонение человеческого поведения от поведения предписанного теорией.

Следующим шагом в развитии теории полезности была многокритериальная теория полезности (Кини и Райфа, 1981).

Точно так же, как и классическая теория полезности, многокритериальная теория полезности (MAUT) имеет аксиоматическое обоснование. Это означает, что выдвигаются некоторые условия (аксиомы), которым должна удовлетворять функция полезности ЛПП. В случае, если условия удовлетворяются, дается математическое доказательство существования функции полезности ЛПП в том или ином виде. В MAUT аксиом больше, и проверка выполнения некоторых из них рассматривается как самостоятельная задача

Если аксиомы выполнены, то из этого следует строгий вывод о существовании многокритериальной функции полезности в определенном виде (например, в аддитивном – сумма полезностей оценок по отдельным критериям). Таким образом, аксиоматические теории имеют строгое математическое обоснование.

2. Эвристические методы решения задач принятия решений

Применение аксиоматических методов требует проверки выполнения аксиом. Часто такая проверка является большой самостоятельной задачей. Кроме того, построение функции полезности требует больших затрат времени лицом, принимающим решение, и оправдано лишь при наличии значительного количества альтернатив. Эти обстоятельства послужили стимулом для возникновения большого числа нормативных методов принятия решений, не имеющих теоретического обоснования. Для многих из них общим является использование метода взвешенных сумм оценок критериев. Тем или иным способом для каждого из критериев определяется число – коэффициент важности или вес. Определяется также полезность оценок по отдельным критериям

Примером широко известного эвристического многокритериального метода является метод аналитической иерархии (Саати и Кернс, 1991).

В методе используется попарное сравнение критериев для определения их относительной важности. Результаты сравнения в виде количественных показателей важности заносятся в матрицы, из которых определяются коэффициенты важности критериев и коэффициенты важности каждой альтернативы по каждому критерию. Также попарно сравниваются альтернативы по каждому критерию для определения относительной

важности каждой из них. Далее используется метод взвешенных сумм: коэффициенты важности критериев умножаются на коэффициенты важности оценок альтернатив по критериям и суммируются - так определяется общая полезность альтернативы. Альтернатива с наибольшей полезностью объявляется лучшей.

Недостатки аксиоматических и эвристических подходов к принятию решений. На наш взгляд, центральной проблемой в принятии решений является оказание помощи лицу, принимающему решения, в сложных задачах выбора. Причем эта помощь, поддержка должна оказываться не мифическому существу, а именно человеку, с учетом возможностей и ограничений человеческой системы переработки информации.

С этой точки зрения оба представленных выше подхода можно подвергнуть основательной критике.

Прежде всего, как в аксиоматических, так и в эвристических методах неявно предполагается, что человек является точным измерительным устройством, способным давать безошибочную информацию в количественном виде. В аксиоматических методах проверка согласия человека с аксиомами либо не осуществляется, либо требует от человека точных количественных измерений. Например, при подходе MAUT, общая функция полезности может иметь различный вид в зависимости от значения суммы весов критериев (Кини и Райфа, 1981). Значения весов различных критериев получаются путем ряда сложных операций, выполняемых человеком, причем из психологических исследований известно, что ошибки человека весьма вероятны. Однако, никак не оговаривается, при каких возможных ошибках сохраняется тот или иной вид общей функции полезности.

В эвристических методах никак не обоснованы ни преобразования информации, ни вид функции полезности. Попытками обоснования являются никак не проверяемые утверждения, что тот или иной метод «применяем», «удобен» для лица, принимающего решения.

Накопившиеся в последние десятилетия факты о поведении людей при переработке информации, а также неудачные попытки применения методов принятия решений привели к ряду паллиативных подходов. Общим для этих подходов является стремление создать для пользователя видимость, что от него требуется лишь более простая, качественная информация.

Так, при подходе аналитической иерархии (см. выше), от человека требуется, например, указать в качественном виде, насколько вес одного критерия больше, чем вес другого («примерно равны», «больше», «намного

больше» и т.д.). Этой шкале словарных оценок поставлена в соответствие шкала численных оценок (от 1 до 9), о которой человек не знает. При этом никак не учитывается, что соотношения между словами и числами различны для разных людей, что и подтверждается в экспериментах.

Очень близок к этому подход теории размытых множеств. Сами измерения совершаются в качественном виде, но затем, при помощи произвольно заданной функции принадлежности, словам ставятся в соответствие числа.

Произвол при совершении подобных преобразований очевиден и неустраим. Нет никаких оснований, чтобы полагаться на полученные при этом числа при принятии решений.

Примерами таких проблем являются: выбор стратегии проведения реформ, выбор места расположения промышленного предприятия, выбор лучшего проекта научного исследования, выбор товара при покупке и т.д.

Все сделанные выше замечания особенно существенны при анализе широко распространенных на практике слабоструктуризованных (Simon и Newell, 1958) проблем.

3. Подход вербального анализа решений

Большинство исследователей в области принятия решений признают глубокие противоречия между требованиями нормативных методов и возможностями человеческой системы переработки информации.

Попыткой преодоления этих противоречий является подход вербального (порядкового) анализа решений (Ларичев и Мошкович, 1996; Larichev и Moshkovich, 1997). Методы, основанные на этом подходе, имеют научное обоснование. Это обоснование междисциплинарное, при этом основными являются психологические критерии.

При подходе вербального анализа решений к методам принятия решений предъявляются следующие требования.

- Естественный язык описания проблемы, используемый лицом, принимающим решения и его окружением должен сохраняться на всех этапах ее анализа без каких-либо преобразований в числах. Это означает, что человек должен работать только с информацией из его предметной области. Информация о числовой важности критериев, значениях порогов предпочтения и безразличия и т.д. не являются таковой.

- Способы получения информации от людей должны соответствовать возможностям человеческой системы переработки информации, согласно данным психологических исследований. Это означает, что от человека не должно требоваться никаких искусственных промежуточных числовых данных вроде вероятностей, числовой важности критериев и т.д.
- Логические операции преобразования словесных переменных (оценок альтернатив по критериям) должны быть математически корректны. Они определяют тот или иной вид решающего правила.
- В методах принятия решений должны быть предусмотрены средства проверки информации ЛПР на непротиворечивость. При получении информации от ЛПР следует помнить о возможности случайных ошибок, об этапах обучения ЛПР. В связи с этим, необходимы процедуры проверки информации на непротиворечивость в ходе ее получения. Кроме того, необходимы методы поиска противоречий в информации ЛПР и исключения этих противоречий.

Рассмотрим, как можно построить методы принятия решений, удовлетворяющие этим требованиям.

Корректные измерения. Использование количественных измерений в методах принятия решений было связано с надеждами, что эти измерения близки к измерениям в естественных науках. Так, в книге (Нейман и Моргенштерн, 1970) утверждается: «Даже если сегодня полезности выглядят неколичественными, история с теорией тепла может повториться и, на этот раз, с неожиданными последствиями».

На наш взгляд, принятие решений в неструктуризованных проблемах относится к тем областям человеческой деятельности, где количественные, а, тем более, объективные способы измерений не разработаны и вряд ли они появятся в будущем. Следовательно, необходимо оценить возможности осуществления надежных качественных измерений.

Следуя Р. Карнапу (Карнап, 1971), обратимся к способам измерения физических переменных, применявшихся до появления надежных количественных способов измерений. Использовались два отношения: Е - отношения эквивалентности и L - отношения превосходства. При этом существуют четыре условия, которым должны удовлетворять Е и L:

- Е и L – исключают друг друга,
- L – транзитивно, то есть из А лучше В и В лучше С, следует А лучше С,
- Для двух предметов А и В либо: А Е В, либо А L В, либо В L А.

Легко увидеть, что описанная выше схема позволяет производить относительные сопоставления предметов по одному их качеству. Возьмем пример: измерение температуры. Прикладывая ладонь к горячим и холодным предметам, человек также совершал относительные измерения, используя бинарные отношения Е и L. Однако следующим этапом была необходимость сопоставлять измерения, сделанные разными людьми и в разное время, а также одним человеком с различными предметами. Это стало возможным тогда, когда люди договорились об общих точках шкалы измерений. Например, при измерении температуры, они могли определить эти точки следующим образом:

- Так горячо, что едва можно приложить ладонь.
- Почти не чувствуется разница в температуре (температура тела).
- Так холодно, что рука сразу замерзает.

Мы видим, что эти определения не очень точны, но они уже создают основу для договоренности. Используя такие или подобные определения, мы имеем абсолютную порядковую (оценки упорядочены) шкалу с дискретными оценками. Измерение сводится к классификации, где предмет относится к одной из оценок, либо он принадлежит интервалу между оценками.

Сделаем еще два замечания. Ясно, что построенная таким образом порядковая шкала не может иметь много значений, так как они станут плохо различимыми для лиц, производящих измерения. Чтобы легче договориться, надо выделить всем понятные, одинаково ощущаемые точки на этой шкале и подробно объяснить, что они означают. Поэтому, на таких шкалах должны быть детальные словесные формулировки оценок - градаций качества. Кроме того, эти определения (градации качества) выделяют лица, строившие шкалу (например, их интересовали только очень горячие и очень холодные предметы).

Таким образом, оценки на порядковой шкале определяются как потребностями лиц, нуждающихся в тех или иных измерениях (в нашем случае, ЛПП), так и различимостью оценок, возможностью их описания в понятном для всех виде.

Именно такие шкалы можно использовать для измерения субъективных факторов, таких как известные организации, научный задел исполнения работ, новизна фасона одежды и других, типичных для слабоструктуризованных проблем.

Построение решающего правила. При построении правила оценки альтернатив (решающего правила) необходимо использовать психологически корректные способы выявления предпочтений ЛПП.

Если мы проанализируем аксиоматические и эвристические методы, то можно выделить три группы операций по переработке информации: операции с критериями, операции с оценками альтернатив по критериям, операции с альтернативами.

Назовем операцию элементарной, если она не может быть разложена на другие, более простые операции, относящиеся к объектам той же группы (то есть, к критериям, альтернативам и к оценкам альтернатив по критериям).

Мы предлагаем следующий подход: необходимо собрать данные психологических исследований, относящихся к тому, насколько уверенно и надежно выполняет человек ту или иную операцию по переработке информации. Если такие данные могут быть собраны, то психологическая корректность того или иного нормативного метода может быть охарактеризована через психологическую корректность входящих в него элементарных операций по переработке информации.

Определим элементарные операции как:

- сложные (С),
- допустимые (Д),
- допустимые при малой размерности (МС), если имеются результаты, показывающие что при небольшом числе объектов (критериев, исходов, альтернатив, многокритериальных оценок) операция выполняется человеком достаточно надежно, но при возрастании их числа она становится сложной;
- неопределенные (Н, НС, НД), если недостаточно психологических исследований, относящихся к этим операциям, но, рассуждая по аналогии с уже известными фактами, иногда можно вынести предварительное заключение о допустимости (НД) или сложности (НС) операции. В таблице 1 дано описание трех групп элементарных операций с их оценками.

В работах (Kochin et al., 2002; Ларичев и Мошкович, 1996; Ройзензон и Фуремс, 2002) этот подход был применен для оценки операций по переработке информации, чаще всего используемых в методах принятия решений. Многие из этих операций оказались сложными для человека; как показали результаты психологических исследований, при выполнении этих операций ЛПР допускает много противоречий, использует упрощенные стратегии (например, исключает часть критериев). Только несколько операций оказались допустимыми в том смысле, что выполнялись ЛПР с малым числом противоречий и с использованием сложных стратегий.

Важно отметить, что почти все допустимые операции имели качественный характер. Как, например, качественное сравнение двух оценок на шкалах двух критериев с ответами ЛПР «лучше», «хуже», «эквивалентно».

Другой пример – назначение качественных сравнительных вероятностей типа «более вероятно».

Таблица 1. Оценка элементарных операций по переработке информации

Номер операции	Название элементарной операции	Оценка
01	ОПЕРАЦИИ С КРИТЕРИЯМИ	
011	Упорядочение по полезности (ценности)	НД
012	Назначение количественных весов критериев	С
013	Декомпозиция сложного критерия на простые	МР
02	ОПЕРАЦИИ С ОЦЕНКАМИ АЛЬТЕРНАТИВ ПО КРИТЕРИЯМ	
021	Назначение количественного эквивалента для качественной оценки	НС
022	Определение количественной оценки методом лотерей (построение кривой полезности по критерию)	С
023	Сравнение в качественном виде изменений оценок на шкалах двух критериев	Д
024	Определение количественного эквивалента замещения для пары критериев	НС
025	Определение удовлетворительного значения по одному критерию	НД
03	ОПЕРАЦИИ С АЛЬТЕРНАТИВАМИ	
031	Сравнение двух альтернатив, рассматриваемых как совокупность оценок по критериям и выделение из них лучшей	МР
032	Сравнение двух альтернатив, рассматриваемых как нечто целое, и выделение из них лучшей	НД
033	Нахождение вероятностных оценок альтернатив	С
034	Отнесение альтернатив к классам решений	МР
035	Количественная оценка полезности	С
036	Декомпозиция сложной альтернативы на простые	МР
037	Назначение качественных оценок вероятностей	Д

Источник: разработка авторов.

В книгах (Ларичев и Мошкович, 1996; Larichev и Moshkovich, 1997) приведены подробные оценки элементарных операций по переработке информации.

Причинами человеческих ошибок и противоречий является, прежде всего, ограниченная емкость кратковременной памяти, в которой осуществляются основные операции сравнения и выбора (Ларичев, 2002).

Говоря о человеческих ошибках и противоречиях, мы никоим образом, не считаем, что человек – "интеллектуальный калека". Наоборот, человеческая система переработки информации прекрасно приспособлена к решению большинства задач, с которыми человек сталкивался в ходе своего развития. В определенных пределах человек приспособлен и к многофакторным задачам при небольшом числе факторов. Кроме того, человек обладает набором эвристик, позволяющих ему решать задачи любой сложности, предварительно упрощая их и приспособляя к своим ограниченным возможностям. Но есть задачи, которые сложны для человека. В самом факте существования таких задач нет ничего удивительного. В конце концов, человек - биологическое существо и у него есть свои пределы во всем. Человек не может прыгнуть на 10 метров в высоту, обходиться без воды 5 суток и т.д.

Точно также, человек не может учитывать много факторов без использования эвристик. А все эвристики обладают следующим свойством: они хороши для большинства случаев, но есть случаи, когда они ведут к логическим ошибкам, противоречиям.

Использование качественной информации и качественных операций по переработке информации позволяет путем логических преобразований получить правила оценки и сравнения альтернатив, то есть решающее правило. В методах вербального анализа решений предусмотрены способы проверки системы критериев на независимость, также основанные на психологически корректных операциях. В случае выявления зависимости критериев, предлагается изменить вербальное описание проблемы для достижения независимости критериев (см. подробнее в: Ларичев и Мошкович, 1996; Larichev и Moshkovich, 1997). Логические преобразования, необходимые для сравнения альтернатив, имеют строгое математическое обоснование.

Проверка на непротиворечивость и получение объяснений. Одной из неотъемлемых черт человеческого поведения являются ошибки. При передаче информации, при ее обработке люди ошибаются. Они ошибаются меньше и даже существенно меньше при использовании описанных выше корректных процедур получения информации, но они все равно ошибаются. Следовательно, информацию, получаемую от человека надо подвергать проверке, а не использовать ее бесконтрольно.

Весьма эффективными средствами являются замкнутые процедуры, в рамках которых полученная ранее информация проверяется не прямо, а косвенно. Процедура опроса строится так, что вопросы дублируются, но это дублирование осуществляется неявно, через другие вопросы, логически связанные с первыми.

Приведем простой пример. Пусть мы хотим упорядочить по ценности 4 переменные: А, В, С, D. Парное сравнение каждой переменной с каждой - позволяет получить избыточную информацию, необходимую для проверки на непротиворечивость.

В методах вербального анализа решений предусматривается:

- проверка информации ЛПР на непротиворечивость,
- предъявление ЛПР противоречивой информации,
- способы анализа и исключения противоречий.

4. Практическая ценность подхода вербального анализа решений

Методы ВАР имеют на практике существенные преимущества перед аксиоматическими и эвристическими методами. При сравнении с эвристическими методами, можно утверждать, что все процедуры получения информации от ЛПР являются психологически обоснованными. Все преобразования информации имеют математическое обоснование. Учтены известные черты поведения человека в организациях при принятии решений: возможность поэтапной выработки решающего правила. Методы ВАР «незаметны» для ЛПР: он отвечает компьютеру на ряд вопросов, поставленных на привычном для него языке; он может проверить соответствие рекомендаций своим предпочтениям.

Сравнение аксиоматических методов и методов ВАР проводилось в лабораторных экспериментах (Larichev et al., 1995) и на реальных задачах (Flanders et al., 1998).

В эксперименте группа испытуемых (студенты одного из американских университетов) решала задачу выбора места работы с помощью трех методов. Сравнение аксиоматического подхода с подходом вербального анализа решений проводилось также на реальных задачах выбора способов транспортировки нефти и газа в Арктике. Сравнение показало сильные и слабые стороны каждого из подходов. Однако по большинству критериев подход вербального анализа решений оказался более предпочтительным.

Более того, эксперимент показал ненадежность аксиоматических методов, их чувствительность к ошибкам ЛПР.

Недостатком вербального анализа решений был признан приблизительный характер рекомендаций, так как альтернативы могут быть несравнимыми. Однако, полученные с помощью этого подхода результаты надежно отражают предпочтения ЛПР. Кажущаяся точность аксиоматических и эвристических методов приводит очень часто к ошибкам при сравнении альтернатив (Larichev et al., 1995).

Методы группы ВАР. Традиционно принято различать три основные задачи принятия решений.

1. Упорядочение альтернатив. Для ряда задач представляется вполне обоснованным требование определить порядок на множестве альтернатив. Так, члены семьи упорядочивают по степени необходимости будущие покупки, руководители фирм упорядочивают по прибыльности объекты капиталовложений и т.д. В общем случае, требование упорядочения альтернатив означает, что мы хотим определить относительную ценность каждой из альтернатив.

Для решения этой задачи в группе методов вербального анализа решений разработан метод ЗАПРОС (ЗАмкнутые ПРОцедуры у Опорных Ситуаций) (Ларичев и Мошкович; 1996; Ларичев et al., 1974), UniComBOS (Ashikhmin et al., 2003; Ustinovičius et al., 2010) . Он позволяет построить правило упорядочения многокритериальных альтернатив на основе предпочтений ЛПР. Для построения правила требуется определить набор критериев и их шкалы, описывающие рассматриваемую область. Построенное решающее правило позволяет сравнить любые две альтернативы, описываемые введёнными критериями.

2. Распределение альтернатив по классам решений. Такие задачи часто встречаются в повседневной жизни. Так при покупке квартиры или дома, при обмене квартиры люди обычно делят альтернативы на две группы: заслуживающие и не заслуживающие более подробного, требующего затрат сил и средств изучения. Группы товаров различаются по качеству. Абитуриент делит на группы вузы, в которые он стремится поступить. Точно как же люди часто выделяют для себя группы книг (по привлекательности для чтения), туристские маршруты и т.д.

Классификация альтернатив может использоваться для построения баз экспертных знаний в определенных областях, например, диагностика (отнесение к одному из классов) клинической картины пациента, описанной

набором симптомов (оценок) по нескольким клиническим признакам (критериям).

Для классификации альтернатив в рамках подхода ВАР разработано несколько методов. Первым таким методом стал ОРКЛАСС (ОРдинальная КЛАССификация), (Ларичев и Мошкович, 1996), позволяющий проводить классификацию полного множества альтернатив (всех возможных альтернатив, описываемых заданным набором критериев и их шкал). Позднее, был разработан метод ЦИКЛ (Цепная Интерактивная КЛассификация), (Асанов et al., 2001), позволяющий решать ту же задачу быстрее. Еще один метод – КЛАРА (КЛАссификация Реальных Альтернатив), (Kochin et al., 2002; Ustinovičius et al., 2011; Shevchenko et al., 2011; Ustinovichius et al., 2007) позволяет строить классификацию не только полного множества альтернатив, но и заданного подмножества.

3. Выделение лучшей альтернативы. Эта задача традиционно считалась одной из самых основных в принятии решений. Она часто встречается в практике. Выбор одного предмета при покупке, выбор места работы, выбор проекта сложного технического устройства - эти примеры хорошо знакомы. Кроме того, такие задачи распространены в мире политических решений, где альтернатив сравнительно немного, но сами они достаточно сложны для изучения и сравнения. Например, необходим лучший вариант проведения обмена денег, лучший вариант проведения земельной реформы и т.д. Заметим, что особенностью многих задач принятия политических решений является конструирование новых альтернатив в процессе решения проблем.

Эта задача решается методами ПАРК (ПАРная Компенсация) (Ларичев и Мошкович, 1996) и ШНУР (Шкала Нормированных Упорядоченных Различий) (Kochin et al., 2003; Ustinovichius и Kochin, 2003; Ustinovichius et al., 2008). ШНУР более поздний метод, в отличие от ПАРК, он позволяет работать с большими количествами критериев и альтернатив.

Упомянутые методы сведены в таблицу 2.

Таблица 2. Некоторые методы вербального анализа решений

ЗАПРОС (Ларичев и Мошкович, 1996; Ларичев et al., 1974); UniComBOS (Ashikhmin et al., 2003; Ustinovičius et al., 2010)	Ранжирование полного множества альтернатив
ПАРК (Ларичев и Мошкович, 1996)	Поиск лучшей альтернативы из заданных
ШНУР (SNOD) (Kochin et al., 2003; Ustinovichius и Kochin, 2003)	Поиск лучшей альтернативы из заданных (позволяет работать с большим, чем ПАРК, количеством критериев и альтернатив)

ОРКЛАСС (Ларичев и Мошкович, 1996)	Экспертная классификация полного множества альтернатив
КЛАРА (Kochin et al., 2002; Ustinovičius et al., 2011)	Экспертная классификация заданного множества альтернатив
ЦИКЛ (Асанов et al., 2001)	Экспертная классификация полного множества альтернатив (быстрее, чем ОРКЛАСС)

Источник: разработка авторов.

Стоит упомянуть еще об одном интересном приложении методов экспертной классификации. Построенная база знаний может быть не только консультирующей, то есть быть оракулом, относящим предъявленную альтернативу к одному из классов решений. Экспертным знаниям можно обучать новичков, используя возможности человека по неявному обучению. Были построены работающие системы обучения медицинской диагностике нескольких заболеваний (Ларичев и Нарыжный, 1999).

Резюме

В реальном мире существует множество различных задач принятия решений. Многие нормативные методы предлагались ранее как универсальное средство решения всех задач. Теперь настало время подробных классификаций как проблем, так и методов.

На наш взгляд методы вербального анализа решений имеют значительные преимущества по сравнению с другими методами применительно к проблемам, имеющим следующие характеристики:

- Нет надежных количественных способов измерения критериальных оценок. Оценки могут быть получены только от людей (экспертов).
- Нет надежных статистических данных, позволяющих объективно подобрать наилучшие правила оценки качества альтернатив. Решающее правило может быть построено только на основе субъективных предпочтений ЛПП.

Литература

1. Асанов А., Борисенков П., Ларичев О., Нарыжный Е., Ройзенсон Г. (2001), *Метод многокритериальной классификации ЦИКЛ и его применение для анализа кредитного риска*, Экономика и математические методы 37 (2)

2. Ashikhmin I., Furems E., Larichev O., Roizenon G. (2003), *Decision Support System Uni- ComBOS to Discreet Multi-Criteria Choice Problems*, International Conference “Multiple Criteria Decision Making 03, Katowice
3. Flanders N., Brown R., Andreeva Y., Larichev O. (1998), *Justifying public decisions in Arctic oil and gas development: American and Russian approaches*, Arctic 51 (3)
4. Ginevicius R., Podvezko V., Andruškevičius A. (2007), Quantitative evaluation of building technology, International Journal of Technology Management 40 (1/2/3)
5. Kahneman D., Slovic P., Tversky A. (eds.), (1982), *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*, Cambridge: Univ. Press
6. Kahneman D., Tvesky A. (1979), *Prospect theory: an analysis of decisions under risk*, Econometrica 47
7. Карнап Р. (1971), *Философские основания физики*, Прогресс, Москва
8. Кини Р.Л., Райфа Х. (1981), *Принятие решений при многих критериях: предпочтения и замещения*, - М.: Радио и связь
9. Kochin D., Larichev O., Kortnev A. (2002), *Decision support system for classification of a finite set of multicriteria alternatives*, Journal of Decision Support Systems 33
10. Kochin D., Larichev O., Ustinovicus L. (2003), *Multicriteria Method For Choosing The Best Alternative For Investments*, International Journal of Strategic Property Management 7 (1)
11. Larichev O., Moshkovich H. (1997), *Verbal Decision Analysis For Unstructured Problems*, Kluwer Academic Publishers, Boston
12. Larichev O., Olson D., Moshkovich H., Mechitov A. (1995), *Numerical Vs. Cardinal Measurements In Multiattribute Decision Making: How Exact Is Exact Enough?*, Organizational behavior and human decision processes 64 (1)
13. Ларичев О. (2002), *Теория и методы принятия решений, а также хроника событий в Волшебных странах: Учебник. Изд. второе, перераб. и доп.*, М.: Логос
14. Ларичев О., Зуев Ю., Гнеденко Л. (1974), *Метод построения классификации проектов проведения прикладных научных исследований и разработок*, в: Емельянов С.В. (ред.), *Перспективное планирование проектов проведения прикладных научных исследований и разработок*, М. Наука
15. Ларичев О., Мошкочич Е. (1996), *Качественные методы принятия решений*, Физматлит, Москва
16. Ларичев О., Нарыжный Е. (1999), *Компьютерное обучение процедуральным знаниям*, Психологический журнал 20 (6)
17. Нейман Д., Моргенштерн О. (1970), *Теория игр и экономическое поведение*, Наука, Москва

18. Ройзензон Г., Фуремс Е. (2002), *Исследования возможностей человека при сравнении трехкритериальных альтернатив*, Труды Восьмой национальной конференции по искусственному интеллекту с международным участием (КИИ-2002), М.: Физматлит, т. 1
19. Саати Т., Кернс К. (1991), *Аналитическое планирование. Организация систем*, Радио и связь, Москва
20. Shevchenko G., Ustinovichius L., Andruskevicius A. (2008), Multi-attribute analysis of investments risk alternatives in construction, *Technological and Economic Development of Economy* 14 (3)
21. Simon H., Newell A. (1958), *Heuristic problem solving: the next advance in operations research*, *Operations Research* 6
22. Turskis Z., Zavadskas E. K., Peldschus F. (2009), *Multi-criteria optimization system for decision-making in construction design and management*, *Engineering Economics* 1 (61)
23. Ustinovichius L., Kochin, D. (2003), *Verbal analysis of the investment risk in construction*, *Journal of Business Economics and Management* 4 (4)
24. Ustinovichius L., Kutut V., Kochin D., Shevchenko G. (2008), *Verbal analysis of renovation investment strategy of old town*, in: Zavadskas E. K., Kaklauskas A., Skibniewski M. J. (eds.), *The 25th International Symposium on Automation and Robotics in Construction*, ISARC-2008. Selected papers (June 26–29, 2008, Vilnius, Lithuania)
25. Ustinovichius L., Shevchenko G., Kochin D., Simonavichiene R. (2007), *Classification of the Investment Risk*, *Lecture Notes in Computer Science* 4674
26. Ustinovichius L., Turskis Z., Shevchenko G. (2008), *Multiattribute analysis of investment risks in construction*, in: Zavadskas E. K., Kaklauskas A., Skibniewski M. J. (eds.), *The 25th International Symposium on Automation and Robotics in Construction*, ISARC-2008. Selected papers (June 26–29, 2008, Vilnius, Lithuania)
27. Ustinovichius L., Zavadskas E. K., Migilinskas D., Malewska A., Nowak P., Minasowicz A. (2006), *Verbal analysis of risk elements in construction contracts*, *Lecture Notes in Computer Science* 4101
28. Ustinovičius L., Barvidas A., Višnevskaja A., Ashikhmin I. (2011), *Multicriteria verbal analysis of territory planning system's models from legislative perspective*, *Journal of civil engineering and management* 17 (1)
29. Ustinovičius L., Shevchenko G., Barvidas A., Ashikhmin V., Kochin D. (2010), *Feasibility of verbal analysis application to solving the problems of investment in construction*, *Automation in construction* 19 (3)

Verbal decision analysis

Abstract

In the real world there are many different tasks of decision-making. Many normative methods were previously offered as a panacea for solving all problems. Now is the time for detailed classifications of both problems and methods. The article introduces the reader to the concept of verbal decision analysis approach (VAR) provides a brief overview of the existing numerical methods for decision-making and shows the main differences between these methods and VAR.

Keywords

verbal decision analysis, multi-criteria utility theory, the ordering of alternatives, the distribution of the classes of alternatives solutions

Kapitał intelektualny w tworzeniu wartości przedsiębiorstwa – teoria a praktyka

Joanna Samul

Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Organizacji i Zarządzania,
e-mail: j.samul@pb.edu.pl

DOI: 10.12846/j.em.2013.02.14

Streszczenie

W artykule podjęto próbę przybliżenia kwestii dotyczących zarządzania kapitałem intelektualnym. Opracowanie ma charakter teoretyczno-empiryczny. Źródłem teorii jest literatura przedmiotu, a podstawowym źródłem danych empirycznych są przeprowadzone przez autorkę za pomocą kwestionariusza ankietowego badania w przedsiębiorstwach budowlanych województwa podlaskiego. Wyniki wskazują, że osoby zarządzające przedsiębiorstwami nie doceniają znaczenia posiadanego kapitału intelektualnego w tworzeniu wartości firmy w takim stopniu, w jakim jest on wskazywany w literaturze.

Słowa kluczowe

kapitał intelektualny, zarządzanie zasobami organizacji, wartość firmy

Wstęp

Kapitał intelektualny postrzegany jest obecnie jako czynnik napędzający globalną gospodarkę i jednocześnie klucz do sukcesu przedsiębiorstwa. Jest on określany jako najsilniejszy atut w kreowaniu wartości przedsiębiorstwa i budowaniu przewagi strategicznej na rynku. Zainteresowanie kapitałem intelektualnym wyrosło na gruncie poszukiwania nowych źródeł tworzenia wartości przedsiębiorstwa, która obecnie w większym stopniu zależy od czynników niematerialnych niż materialnych. Klasyczne zasoby (kapitałowe, rzeczowe) są ciągle istotne, ale coraz rzadziej stanowią obszary, w których można szukać szans na budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa. Rolę strategicznego zasobu organizacji przejął kapitał intelektualny, utożsamiany z umiejętnością wykorzystywania zasobów niematerialnych.

Bez niego pozostałe zasoby (pieniądze, maszyny, urządzenia, ziemia, praca) pozostają ukryte i niewykorzystane. Na potrzeby niniejszej pracy kapitał intelektualny określono jako wszelkie niematerialne zasoby organizacji, które przyczyniają się do tworzenia jej wartości.

Choć pojęcie kapitału intelektualnego funkcjonuje zaledwie od kilku dziesięcioleci, to dorobek w tej dziedzinie jest całkiem spory. Powstało wiele obszernych publikacji, opartych o coraz pełniejsze wyniki badań, rozszerzające podstawy teoretyczne w tym obszarze. Jednak pomimo dość dużego dorobku w badaniach nad kapitałem intelektualnym w literaturze, to w praktyce widoczne jest duże zróżnicowanie w postrzeganiu znaczenia tego kapitału i zarządzania nim w zależności od branży czy też obszaru geograficznego. Ponadto, większość badań w tym obszarze dotyczy firm z krajów rozwiniętych, mniej natomiast z krajów rozwijających się.

Celem rozważań przedstawionych w niniejszym artykule jest próba określenia miejsca kapitału intelektualnego w tworzeniu wartości firm usług budowlanych, jak również odpowiedź na pytanie, czy i na ile współczesne teorie kapitału intelektualnego znajdują zastosowanie w praktyce zarządzania tymi przedsiębiorstwami.

1. Przegląd literatury

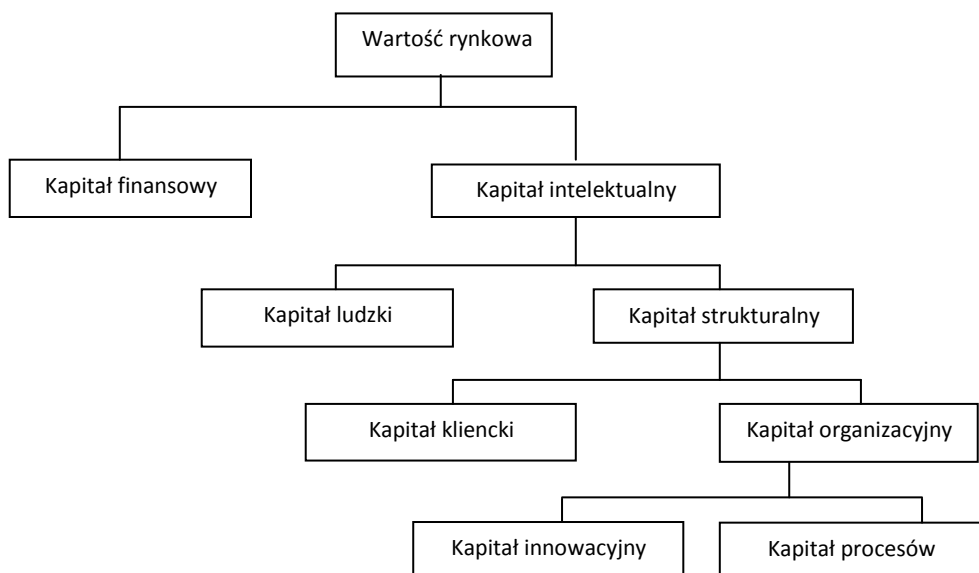
W obecnej gospodarce opartej na wiedzy kapitał intelektualny odgrywa kluczową rolę w wyznaczaniu kierunków funkcjonowania organizacji. W literaturze uznawany jest za najcenniejszą wartość niematerialną przedsiębiorstwa (Edvinsson i Malone, 1997; Hernandez i Noruzi, 2010), pozwalającą tworzyć wartość dla organizacji. I choć wiele już napisano na temat ważności kapitału intelektualnego, to wydaje się, że termin ten nabiera nowego znaczenia. W literaturze zagranicznej dotyczącej kapitału intelektualnego wyróżnia się nawet poziomy zarządzania tym kapitałem (Dumay, 2013). Pierwszy poziom badań charakteryzuje się „rosnącą świadomością” na temat istnienia w ogóle takiego kapitału w organizacji, drugi - koncentruje się na tworzeniu namacalności kapitału intelektualnego poprzez „wyznaczanie procedur i standardów” (Petty i Guthrie, 2000). Kolejny poziom skupia się na budowaniu silnych organizacji poprzez zarządzanie kapitałem intelektualnym. Ostatni etap badań nad tym niematerialnym kapitałem, bardziej przyszły niż obecny, stanowi uzupełnienie wcześniejszego poziomu i koncentruje się na budowaniu silnych ekonomicznych, społecznych i środowiskowych ekosystemów, które umożliwiają organizacji rozwój (Dumay, 2013; Edvinsson, 2013).

Można wyróżnić pewne obszary tematyczne związane z badaniem kapitału intelektualnego. Część badań koncentruje się na wskazaniu pozytywnych relacji

kapitału intelektualnego z wynikami firmy i tworzeniem wartości (Bontis, 1998; Marr, 2003; Cater i Cater, 2009; Zeghal i Maalooul, 2010), szczególnie w zakresie jego najistotniejszego elementu, jakim jest kapitał ludzki (Edvinsson i Malone, 1997; Roslender i Fincham, 2004). Ułatwia to pomiar kapitału intelektualnego, dzięki czemu możliwe jest kształtowanie odpowiedniej polityki i strategii działania organizacji i podejmowania właściwych decyzji w oparciu o rzetelne informacje (Guthrie, 2001; Van der Meer-Kooistra i Zijlstra 2001). Ponadto, dzięki pomiarowi, dostarczane są informacje o stanie i rozwoju kapitału intelektualnego firmy, co pozwala na realną wycenę jej aktywów (materialnych i niematerialnych), a co nie jest zawarte w tradycyjnej rachunkowości (Hunter, 2005; Marr, 2003). Dotychczasowe standardy raportowania - skupiające się na aspektach tracących coraz bardziej na znaczeniu – odbiegają od dzisiejszych potrzeb w tym zakresie.

Część badań dotyczących zarządzania kapitałem intelektualnym skupia się na identyfikacji jego najistotniejszych elementów (Rylander i Peppard, 2003; Cabrita i Bontis, 2008) związanych ze zbiorową wiedzę ujętą w zasobach ludzkich, zasobach organizacyjnych, bazach klientów i relacjach sieciowych przedsiębiorstw (Edvinsson i Malone, 1997; Bontis, 2001; Kong, 2008). Badacze uwzględniają coraz to nowe elementy i aspekty analizowanego zagadnienia, takie jak: przywództwo, marka firmy, zdolność organizacji do uczenia się i adaptacji, poziom innowacyjności. Dominującą koncepcją w tym zakresie stała się koncepcja RBV (*Resource-Based View*), która zwraca uwagę na specyficzne dla danego przedsiębiorstwa zasoby oraz efektywność ich wykorzystania (Prahalad i Hamel, 1990; Arthurs i Busenitz, 2006; Zou, 2010; Zubac, 2010). RBV bada ilość i jakość zasobów i wiedzy wykorzystywanych w procesie tworzenia wartości, ale nie wyjaśnia w jaki sposób przekształcać zasoby organizacji w konkretną wartość firmy, co z kolei wyjaśnia koncepcja kapitału intelektualnego (Rylander i Peppard, 2003).

Te wielowątkowe teoretyczne i empiryczne opracowania rozwijane w literaturze pozwalają na lepszą conceptualizację kapitału intelektualnego, ułatwiając jego operacjonalizację. Przechodząc do elementów kapitału intelektualnego, w literaturze funkcjonuje kilka modeli przedstawiania i interpretowania jego elementów składowych. Jednym z najbardziej przydatnych praktycznie jest model wartości rynkowej (rys. 1), opracowany przez K. Sveiby'ego. Stworzył on podstawy podziału kapitału intelektualnego, wyodrębniając jego podstawowe filary, które przez wzajemne współdziałanie prowadzą do powstawania wartości firmy.



Rys. 1. Model wartości rynkowej „Skandii”

Źródło: (Król i Ludwiczynski, 2006).

W skład tak zdefiniowanego kapitału intelektualnego wchodzi kapitał ludzki oraz kapitał strukturalny, dzielący się z kolei na kapitał kliencki i organizacyjny. Kapitał organizacyjny to wszelkie mechanizmy i struktury przedsiębiorstwa pomagające w jak najefektywniejszym wykorzystaniu i pomnażaniu jego kapitału ludzkiego. Kapitał organizacyjny reprezentowany jest przez wiedzę ukrytą w procedurach i zasadach działania w organizacji, które stosowane są, świadomie lub nie, przez pracownika w trakcie wykonywania zadania (Edvinsson i Malone, 1997). Kapitał kliencki, czy też inaczej relacyjny, utożsamiany jest z powiązaniem istniejącymi poza organizacją, dotyczącymi lojalności klientów, renomy przedsiębiorstwa czy relacji i kontraktów zawartych z dostawcami. Jest on wynikiem zaangażowania kapitału ludzkiego wspomaganego przez kapitał organizacyjny. Uważa się, że kapitał tkwiący w ludziach jest fundamentalnym elementem składowym kapitału intelektualnego i obejmuje wiedzę, kompetencje, umiejętności techniczne posiadane przez pracowników (Youndt i Snell, 2004), które stanowią cenne zasoby i źródło tworzenia wartości. Podstawowym elementem kapitału ludzkiego jest ukryta wiedza, będąca własnością ludzi, którzy działają wewnątrz organizacji. Powoduje to, że kapitał ludzki nierozzerwalnie związany z jego właścicielem (Fer-

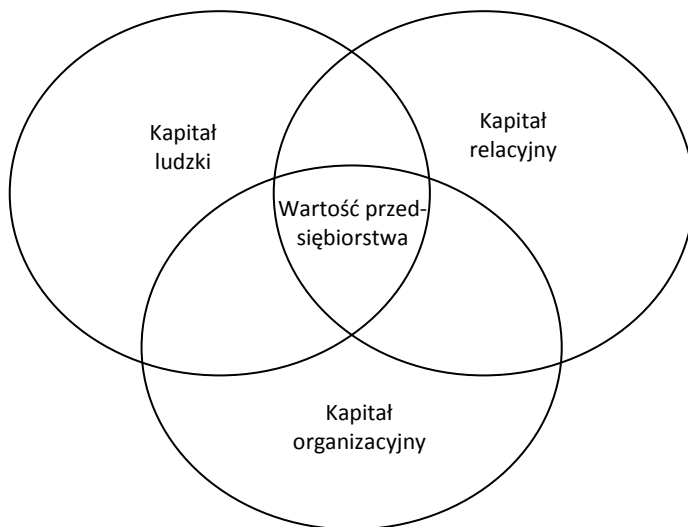
nandez, 2000), w związku z tym nie jest nie tylko własnością przedsiębiorstwa, ale też nie do końca może być kontrolowany. Jednak ta indywidualna wiedza, doświadczenie i umiejętności mogą być dobrze wykorzystywane przez organizację poprzez skuteczne praktyki zarządzania, takie jak dbanie o rozwój i motywację pracowników (Guthrie, 2001; Chen i Huang, 2009). Poszczególne wymiary kapitału intelektualnego przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Elementy kapitału intelektualnego

Kapitał intelektualny		
Kapitał ludzki	Kapitał strukturalny	Kapitał relacyjny
Wiedza Kompetencje Umiejętności Doświadczenie Szkolenie	procesy organizacyjne bazy danych, oprogramowanie instrukcje znaki towarowe przywództwo innowacje licencje, patenty prawa do zasobów niematerialnych	relacje z klientami lojalność i zadowolenie klienta relacje dystrybucji i umowy relacje z innymi interesariuszami

Źródło: (Zambon, 2009).

I choć uważa się, że kapitał ludzki jest najistotniejszym elementem, to zgodnie podkreśla się, że pomiędzy poszczególnymi elementami kapitału intelektualnego zachodzą określone relacje i elementy te powinny być łączone, aby firma mogła tworzyć wartość (Edvinsson i Malone, 1997; Hussi i Ahonen, 2002; Bukh, 2001). Wartość przedsiębiorstwa nie powstaje bezpośrednio z działania jednego z elementów kapitału intelektualnego, lecz z interakcji zachodzących między wszystkimi tymi elementami (rys. 2). Im większe jest współdziałanie i wzajemna integracja elementów kapitału intelektualnego, tym większa powstaje wartość.



Rys. 2. Relacja między kapitałem intelektualnym a wartością przedsiębiorstwa

Źródło: (Petrash, 1996).

2. Metoda badań

Badania przeprowadzono w 129 przedsiębiorstwach budowlanych, zarejestrowanych w województwie podlaskim. Wśród badanych firm znalazły się przedsiębiorstwa małe, średnie i duże, ze względu na liczbę zatrudnionych. Respondentami byli przedstawiciele naczelnej kadry kierowniczej, reprezentujący poszczególne podmioty badania, dysponujący odpowiednią wiedzą w zakresie obszarów badawczych. Byli to najczęściej prezesi lub dyrektorzy przedsiębiorstw.

Badania przeprowadzono za pomocą kwestionariusza ankiety. W kwestionariuszu ankiety wyróżniono określone rodzaje kapitału, opierając się na wcześniej przytoczonym modelu wartości rynkowej „Skandii”, który wskazuje, że wartość organizacji tworzy kapitał finansowy i kapitał intelektualny. Kapitał intelektualny dzieli się na kapitał ludzki, relacji (kliencki) oraz organizacyjny. W badaniach zaproponowany został również kapitał rzeczowy, gdyż jest on wymieniany w tradycyjnym ujęciu zasobów organizacji i przez długie lata miał ogromne znaczenie dla przedsiębiorstw. W związku tym w badaniach uwzględniono:

- kapitał ludzki;
- kapitał relacyjny;

- kapitał organizacyjny;
- kapitał finansowy;
- kapitał rzeczowy.

W kwestionariuszu ankietowym zostały podane przykłady wyżej wymienionych kapitałów dla lepszej ich identyfikacji przez respondentów. Kapitał finansowy został określony między innymi takimi zmiennymi, jak: poziom rentowności, dostęp do kredytów, poziom kosztów; kapitał rzeczowy – maszyny, urządzenia, nieruchomości; kapitał ludzki – poziom kompetencji, lojalności, zaangażowania, motywacji pracowników; kapitał relacyjny – zdolność do tworzenia dobrych relacji z klientami, sposoby powiązania z dostawcami, marka organizacji; kapitał organizacyjny – istnienie systemów, procedur, baz danych, struktura organizacyjna, kultura organizacji. Zadaniem respondentów było określenie znaczenia określonego rodzaju kapitału przedsiębiorstwa w tworzeniu wartości przedsiębiorstwa, tak aby suma dawała 100%. Na tej podstawie obliczono średnią arytmetyczną, która określała znaczenie poszczególnych kapitałów.

3. Wyniki badań

W badaniach podjęto próbę określenia znaczenia poszczególnych elementów kapitału intelektualnego, czyli kapitału ludzkiego, relacyjnego i organizacyjnego w porównaniu do tradycyjnych zasobów organizacji - finansowego i rzeczowego w tworzeniu wartości przedsiębiorstwa. Poniższa tabela przedstawia wyniki przeprowadzonych badań w przedsiębiorstwach budowlanych.

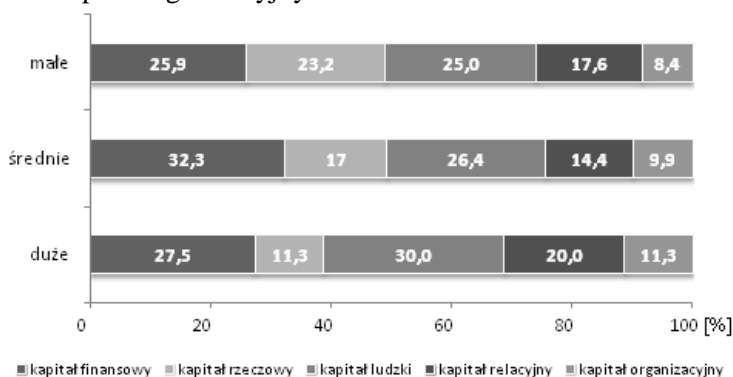
Tabela 2. Znaczenie poszczególnych elementów kapitału w przedsiębiorstwach budowlanych

Elementy kapitału przedsiębiorstwa	Średnia	Dominanta	Odchylenie standardowe
Elementy kapitału intelektualnego			
Kapitał ludzki	27,2	20	11,2
Kapitał relacyjny	17,3	20	10,4
Kapitał organizacyjny	9,8	10	6,2
Suma	54,3	x	x
Elementy kapitału materialnego			
Kapitał finansowy	28,5	20	14,6
Kapitał rzeczowy	17,2	20	11,6
Suma	45,7	x	x

Źródło: badania własne.

Najwyżej oceniony przez respondentów został kapitał finansowy (średnia 28,5) oraz kapitał ludzki (27,2). Zdecydowanie mniejsze znaczenie ma kapitał relacyjny i rzeczowy (odpowiednio 17,3 i 17,2). Najniższej oceniony został kapitał organizacyjny (9,8). Pogłębiona analiza statystyczna ujawnia jednak, że spora grupa przedsiębiorstw ocenia wszystkie rodzaje kapitału jako tak samo ważne, o czym świadczy wartość dominanta. Dominanta, czyli wartość najczęściej wybierana wynosi 20 dla prawie wszystkich kapitałów. Ponadto odchylenie standardowe jest dość zróżnicowane, co oznacza rozbieżność w ocenie poszczególnych źródeł. Największe odchylenie dotyczy kapitału finansowego (wartość odchylenia standardowego 14,6), co oznacza, że pomimo tego, iż kapitał ten oceniony został najwyżej, to znaczna część respondentów ocenia go słabiej. Najmniejsze odchylenie zaś dotyczy kapitału organizacyjnego (6,2).

Następnie dokonano analizy znaczenia elementów kapitału intelektualnego w zależności od wielkości przedsiębiorstwa, mierzonego liczbą zatrudnionych. Poniższy rysunek przedstawia otrzymane wyniki (rys. 3). Dla małych i średnich przedsiębiorstw ciągle jeszcze najważniejszym kapitałem są finanse (średnia - odpowiednio 25,6 i 32,3), podczas gdy dla dużych firm jest to już kapitał ludzki (30). Jednak różnice pomiędzy tymi dwoma rodzajami zasobów we wszystkich badanych przedsiębiorstwach nie są znaczne i wahają się w granicach średniej od 25 do 30. Dość wyraźne różnice widać w przypadku postrzegania kapitału rzeczowego, który został zdecydowanie wyżej oceniony w przedsiębiorstwach małych niż dużych (odpowiednio 23,2 i 11,3). Ponadto, w przedsiębiorstwach małych kapitał rzeczowy został oceniony prawie tak samo wysoko jak kapitał ludzki (odpowiednio 23,2 i 25). Dość zgodnie, jako najmniej istotny, oceniony przez respondentów został kapitał organizacyjny.



Rys. 3. Znaczenie poszczególnych elementów kapitału przedsiębiorstwa ze względu na jego wielkość

Źródło: badania własne.

4. Dyskusja wyników

Przeprowadzona analiza wyników badań wskazuje, że tradycyjne zasoby przedsiębiorstwa, takie jak finanse i majątek rzeczowy mają ciągle jeszcze ogromne znaczenie dla przedsiębiorstw. Na podstawie otrzymanych wyników można stwierdzić, że zarówno kapitał niematerialny, czyli intelektualny, jak i kapitał materialny są właściwie tak samo istotne w tworzeniu wartości przedsiębiorstwa. Dokonując analizy poszczególnych kapitałów można wskazać, że największe znaczenie dla większości przedsiębiorstw budowlanych ma kapitał finansowy, ale tylko nieco mniej badanych ma świadomość tego, że również kapitał ludzki jest bardzo ważny. Można na tej podstawie dokonać pewnego uogólnienia i stwierdzić, że przedsiębiorstwa budowlane, bez względu na wielkość, poszukują źródeł tworzenia swojej wartości głównie w kapitale finansowym i ludzkim. Także ciągle duże znaczenie dla badanych mają zasoby rzeczowe. Tak duże znaczenie tych zasobów wynika najprawdopodobniej ze specyfiki branży budowlanej. Przedsiębiorstwa budowlane bez odpowiedniego zaplecza rzeczowego nie są w stanie realizować swoich głównych zadań. Na podobnym poziomie jak kapitał rzeczowy oceniony został kapitał relacyjny. Zdecydowanie najniższe znaczenie osiąga kapitał organizacyjny.

Ponadto zauważyć można dość duże rozbieżności w ocenie poszczególnych elementów samego kapitału intelektualnego. Wprawdzie wyniki badań potwierdzają wcześniej przytoczone teorie, mówiące o tym, że kapitał ludzki ma fundamentalne znaczenie dla kapitału intelektualnego, to jednocześnie zwrócono uwagę, że tylko współdziałanie wszystkich elementów pozwala tworzyć wartość dla przedsiębiorstwa.

Podsumowanie

Pomimo istnienia w literaturze kilku już poziomów w koncepcji kapitału intelektualnego, to przeprowadzone badania empiryczne w przedsiębiorstwach budowlanych wskazują, że osoby zarządzające tymi firmami zaczynają dopiero mieć świadomość tego, że dziś, w dobie gospodarki opartej na wiedzy ważniejsze od kapitału materialnego stają się aktywa niematerialne. Jeszcze do niedawna różnego rodzaju badania wskazywały na zdecydowanie większe znaczenie zasobów materialnych niż niematerialnych w tworzeniu wartości firmy, a dziś znaczenie obu kapitałów jest podobne. Wydaje się, że istotność zasobów intelektualnych organizacji zaczyna być dopiero rozpoznawana przez osoby zarządzające przedsiębiorstwami budowlanymi. W związku z tym, trudno jest na razie oczekiwać podejmowania dzia-

łań związanych ze świadomym i skutecznym zarządzaniem kapitałem intelektualnym i pomiarem jego wpływu na funkcjonowanie organizacji. Jeżeli kapitał intelektualny pozostaje niedostrzeżony w firmie, jego znaczenie w kształtowaniu wartości również będzie niedostrzegalne¹.

Literatura

1. Arthurs J.D., Busenitz, L.W. (2006), *Dynamic capabilities and venture performance: The effects of venture capitalists*, Journal of Business Venturing 21
2. Bontis N. (1998), *Intellectual capital: an exploratory study that develops measures and models*, Management Decision 36 (2)
3. Bontis N. (2001), *Assessing knowledge assets: A review of the models used to measure intellectual capital*, International Journal of Management Reviews 3 (1)
4. Bukh P.N., Larsen H.T., Mouritsen J. (2001), *Constructing intellectual capital statements*, Scandinavian Journal of Management 17 (1)
5. Cabrita M.D.R., Bontis N. (2008), *Intellectual capital and business performance in the Portuguese banking industry*, International Journal of Technology Management 43 (1-3)
6. Cater T., Cater B. (2009), *(In) tangible resources as antecedents of a company's competitive advantage and performance*, Journal of East European Management Studies 14 (2)
7. Chen C.J., Huang J.W. (2009), *Strategic human resource practices and innovation performance - The mediating role of knowledge management capacity*, Journal of Business Research 62 (1)
8. Dumay J. (2013), *The third stage of IC: towards a new IC future and beyond*, Journal of Intellectual Capital 14 (1)
9. Edvinsson L. (2013), *IC 21 – reflections from 21 years of IC practice and theory*, Journal of Intellectual Capital 14 (1)
10. Edvinsson L., Malone M. (1997), *Intellectual Capital: Realising Your Company's True Value by Finding its Hidden Brainpower*, Harper Collins, New York
11. Fernández E., Montes J.M., Vasquez C.J. (2000), *Typology and strategic analysis of intangible resources. A resource-based approach*, Technovation 20 (2)
12. Guthrie J. P. (2001), *High-involvement work practices, turnover and productivity: evidence from New Zealand*, Academy of Management Journal 44 (1)

¹ Niniejszy artykuł powstał dzięki finansowemu wsparciu badań naukowych ze środków na naukę NCN w latach 2011-2013.

13. Hernandez J. G. V., Noruzi M. R. (2010), *How intellectual capital and learning organization can foster organizational competitiveness?*, International Journal of Business and Management 5 (4)
14. Hunter L., Webster E., Wyatt A. (2005), *Measuring intangible capital: a review of current practice*, Australian Accounting Review 15 (2)
15. Hussi T., Ahonen G. (2002), *Managing intangible assets – a question of integration and delicate balance*, Journal of Intellectual Capital 3 (3)
16. Kong E. (2008), *The development of strategic management in the non-profit context: Intellectual capital in social service non-profit organizations*, International Journal of Management Reviews 10 (3)
17. Król H., Ludwiczynski A. (2006), *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Tworzenie kapitału ludzkiego organizacji*, PWN, Warszawa
18. Marr B., Gray D., Neely A. (2003), *Why do firms measure their intellectual capital?*, Journal of Intellectual Capital 4 (4)
19. Petrash G. (1996), *Dow's Journey to a Knowledge Value Management Culture*, European Management Journal 14 (August)
20. Petty R., Guthrie J. (2000), *Intellectual capital literature review: measurement, reporting and management*, Journal of Intellectual Capital 1 (2)
21. Prahalad C.K., Hamel G. (1990), *The core competence of the corporation*, Harvard Business Review 71(2)
22. Roslender R. Fincham R. (2004), *Intellectual capital accounting in the UK: a field study perspective*, Accounting, Auditing and Accountability Journal 17 (2)
23. Rylander A., Peppard J. (2003), *From implementing strategy to embodying strategy: Linking strategy, identify and intellectual capital*, Journal of intellectual capital 4 (3)
24. Van der Meer-Kooistra J., Zijlstra S.M. (2001), *Reporting on intellectual capital*, Accounting, Auditing & Accountability Journal 14 (4)
25. Youndt M.A., Snell S.A. (2004), *Human resource configurations, intellectual capital, and organizational performance*, Journal of Managerial Issues 16 (3)
26. Zambon S. (2004), *Intangibles and Intellectual Capital: An Overview of the Reporting Issues and Some Measurement Model*, in: Bianchi P., Labory S. (eds.), *The economic importance of intangible assets*, Ashgate Publishing Group
27. Zeghal D., Maaloul A. (2010), *Analysing value added as an indicator of intellectual capital and its consequences on company performance*, Journal of Intellectual Capital 11 (1)
28. Zou H., Chen X., Ghauri P. (2010), *Antecedents and consequences of new venture growth strategy: An empirical study in China*, Asia Pacific Journal of Management 27
29. Zubac A., Hubbard G., Johnson L. W. (2010), *The RBV and value creation: a managerial perspective*, European Business Review 22 (5)

Intellectual capital in value creation of the company – theory and practice

Abstract

It is now generally believed, within the current literature, that an academic and practitioner focus on intellectual capital is important and that the measurement of a company's intangibles provides value of a company. However, it is essential for researchers in the field of intellectual capital to be able to justify these newly formed theoretical assumptions through rigorous empirical testing. The paper reviews the state of research evidence in the field. The main source of empirical data is carried out by the author of the study in construction companies. The study was conducted with the usage of a questionnaire survey. The results show that managers underestimate the importance of intellectual capital in the value creation of the company to the extent to which these meanings are assigned in the literature.

Keywords

intellectual capital, resources management, value creation

Wpływ podejmowanych przez przedsiębiorstwa inicjatyw społecznie odpowiedzialnych na wartość organizacji

Agata Lulewicz-Sas

Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Zarządzanie Produkcją,
e-mail: a.lulewicz@pb.edu.pl

DOI: 10.12846/j.em.2013.02.15

Streszczenie

Z perspektywy interesariuszy działalność przedsiębiorstwa nie może być postrzegana wyłącznie w kategoriach tworzenia wartości dla danej organizacji, ale przede wszystkim w kategoriach dzielenia wartości pomiędzy różne grupy interesariuszy. Celem przedsiębiorstw wdrażających koncepcję społecznej odpowiedzialności biznesu (*Corporate Social Responsibility*, CSR) jest nie tylko zysk, ale optymalizacja (a nie maksymalizacja) wartości dla wszystkich interesariuszy. Celem artykułu jest analiza wpływu koncepcji CSR na wartość organizacji. W artykule przedstawiono teoretyczne rozważania dotyczące wartości organizacji i czynników wpływających na tą wartość w związku z realizacją działań społecznie odpowiedzialnych.

Słowa kluczowe

społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw, wartość organizacji

Wstęp

Odpowiedzi na pytanie, jaki jest cel działania przedsiębiorstw poszukiwało wielu przedstawicieli świata nauki i praktyki. Friedman (1962) twierdził, że celem działania przedsiębiorstw jest maksymalizacja zysków dla udziałowców. Odmienne stanowisko zajmował np. M. Dodd (1932) rozumiejąc cel przedsiębiorstwa szerzej, nie tylko jako przynoszenie zysku, ale jako prowadzenie działań w interesie społecznym. Geryk (2012) stwierdził, że pierwszą odpowiedzialnością biznesu jest ekonomia rozumiana jako efektywne wykorzystanie kapitału. Przedsięwzięcie nieprzynoszące zysku jest społecznie nieodpowiedzialne. Oznacza bowiem mar-

nowanie kapitału społecznego. W praktyce gospodarczej i w rozważaniach teoretycznych dotychczas nie ma zgodności co do celu, jaki powinny stawiać sobie przedsiębiorstwa.

Celem przedsiębiorstw wdrażających koncepcję społecznej odpowiedzialności biznesu (*Corporate Social Responsibility*, CSR) jest nie tylko zysk, ale optymalizacja (a nie maksymalizacja) wartości dla wszystkich interesariuszy. Stanem pożądanym w organizacjach jest osiągnięcie zrównoważonej wartości (*sustainable value*), która jest budowana wtedy, gdy organizacja potrafi dostarczyć ją akcjonariuszom, nie uszczuplając wartości dla innych interesariuszy (Laszlo, 2008). Z perspektywy interesariuszy działalność przedsiębiorstwa nie może być postrzegana wyłącznie w kategoriach tworzenia wartości dla danej organizacji, ale przede wszystkim w kategoriach dzielenia wartości pomiędzy różne grupy interesariuszy (Rok, 2013). Potwierdzają to wyniki badań przeprowadzone wśród 100 przedsiębiorstw z listy Fortune 500. Spośród badanych przedsiębiorstw tylko jedna trzecia deklaruje, że jej celem jest maksymalizacja wartości dla akcjonariuszy, zaś pozostała część przedsiębiorstw za cel działalności przyjmuje dostarczanie korzyści wszystkim interesariuszom (Agle i in., 2008).

Celem artykułu jest analiza wpływu koncepcji CSR na wartość organizacji. W artykule przedstawiono teoretyczne rozważania dotyczące wartości organizacji i czynników wpływających na tą wartość w związku z realizacją działań społecznie odpowiedzialnych.

1. Istota CSR

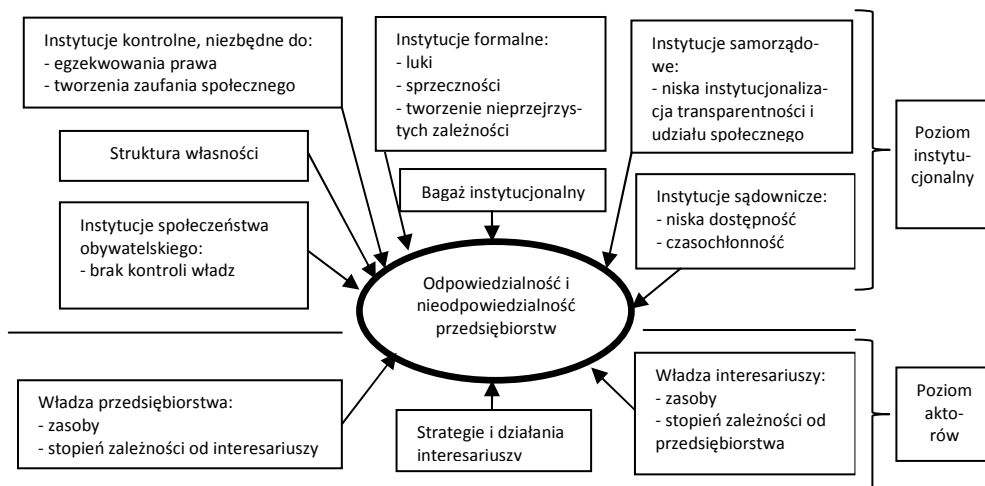
Społeczna odpowiedzialność biznesu, rozumiana jako oddolna inicjatywa różnych podmiotów, jest zagadnieniem złożonym, ponieważ odnosi się do gospodarki, społeczeństwa i wartości przez nie wyznawane oraz relacji z otoczeniem zewnętrznym (*Społeczna...*, 2012). W literaturze przedmiotu społeczna odpowiedzialność biznesu jest interpretowana w różny sposób. Komisja Europejska definiuje CSR jako odpowiedzialność przedsiębiorstw za ich wpływ na społeczeństwo, której celem jest:

- maksymalizacja tworzenia wspólnych wartości dla ich właścicieli/udziałowców i innych zainteresowanych stron i społeczeństwa jako całości;
- rozpoznawanie, zapobieganie i łagodzenie ich możliwych negatywnych skutków (Komunikat Komisji, 2011).

Międzynarodowa Organizacja Normalizacji w normie ISO 26000 społeczną odpowiedzialność zdefiniowała jako odpowiedzialność organizacji za wpływ jej decyzji i działań na społeczeństwo i środowisko, poprzez przejrzyste i etyczne zachowania, które:

- przyczyniają się do zrównoważonego rozwoju, włączając zdrowie i dobrobyt społeczeństwa;
- uwzględniają oczekiwania interesariuszy;
- są zgodne z obowiązującym prawem i spójne z międzynarodowymi normami zachowania;
- są wprowadzone w całej organizacji i praktykowane w jej działaniach w obrębie strefy wpływów (ISO 26000, 2010).

Definicje społecznej odpowiedzialności biznesu akcentują dobrowolny charakter podejmowanych działań, generujących efekty społeczne, ekologiczne i ekonomiczne. Koncepcja ta wychodzi poza wymogi stawiane przez prawo. Jej celem jest poszukiwanie najkorzystniejszych rozwiązań nie tylko dla organizacji, ale również dla jego otoczenia bliższego i dalszego (interesariuszy). I. Kuraszko do cech wyróżniających działania społecznie odpowiedzialne zaliczyła: uwzględnianie w prowadzeniu podstawowej działalności biznesowej wartości etycznych; uczciwe wypełnianie zobowiązań; stosowanie przejrzystych praktyk biznesowych opartych na szacunku dla pracowników i społeczności; osiąganie długotrwałego zysku przy jednoczesnym rozsądnym budowaniu i wzmacnianiu relacji ze wszystkimi interesariuszami; wykorzystywanie dialogu z interesariuszami do usprawniania strategii rozwoju przedsiębiorstwa; budowanie strategii przewagi konkurencyjnej na rynku, która oparta jest na zapewnieniu trwałej wartości, zarówno dla udziałowców, jak i dla innych interesariuszy (Kuraszko, 2010). Odpowiedzialność i nieodpowiedzialność społeczną przedsiębiorstw kształtuje szereg czynników (rys. 1).



Rys. 1. Czynniki kształtujące odpowiedzialność i nieodpowiedzialność przedsiębiorstw

Źródło: (Strumińska-Kutra, 2010).

Nieefektywność instytucji jest jedną z przyczyn, dla których odpowiedzialność „minimalna” (czyli zgodność działań podmiotu z prawem) jest trudna do egzekwowania, zaś odpowiedzialność „pozytywna” (czyli np. działania na rzecz społeczności lokalnych) może być traktowana nieufnie. Czynniki instytucjonalne w znacznej części determinują zasoby władzy aktorów, np. pozbawiają ich możliwości dochodzenia swoich praw przed sądem lub uczestnictwa w procedurach administracyjnych. Zasoby władzy aktorów zaangażowanych w grę o definiowanie odpowiedzialności wpływają na kształt zachowań przedsiębiorstw – niemożność wykorzystania władzy zakorzenionej instytucjonalnie skutkuje narzucaniem definicji odpowiedzialności przez przedsiębiorstwo i/lub brakiem konieczności zmian dotychczasowych, nieakceptowanych z punktu widzenia społecznego działań. Zasoby władzy mogą być wytwarzane niezależnie od otoczenia instytucjonalnego, dzięki zastosowaniu określonych strategii, np. mobilizacji społecznej lub przyjęciu strategii rynkowej gwarantującej uniezależnienie się od otoczenia (Strumińska-Kutra, 2010).

2. Maksymalizacja wartości – współczesny cel działania przedsiębiorstw?

Termin „wartość” zarówno w naukowym, jak i publicznym dyskursie z reguły używany jest jednocześnie w czterech znaczeniach:

- wartościami są byty absolutne – Bóg, dobro, piękno, prawda;
- wartościami są pewne stany rzeczy uważane za ważne z ponadosobistego punktu widzenia – wolność ojczyzny, wolność osobista, sprawiedliwość w stosunkach społecznych, równość wobec prawa etc.;
- wartościami nazywane są najbardziej ogólne wzorce zachowań służące za podstawę pozytywnej lub negatywnej oceny godnościowej jakiejś osoby (lub takiej oceny grupy przez ogół);
- wartości są to cele dążeń i pożądań ludzi zmierzających do osobiście korzystnych stanów rzeczy – na przykład posiadania własnego domu, samochodu, pieniędzy, stanowiska, przyjemnej lub interesującej pracy, możliwych przyjaciół (Kosewski, 2008).

Wartości są motywatorami, które kształtują zachowania jednostek, organizacji i społeczeństw. Wartości zdefiniować można jako skłonność do dokonywania określonych wyborów (Stachowicz-Stanusch, 2007). Wartości mają zabarwienie moralne, ponieważ są nośnikami indywidualnych poglądów o tym, co dobre, sprawiedliwe lub pożądane. Wartości są jak kod genetyczny organizacji – decydują o zachowaniu, wewnętrznych uwarunkowaniach i wizerunku organizacji. Odpowiednio zdefiniowane z jednej strony pomagają promować określone postawy pracowników (np. wskazanie, że w swoich decyzjach jakość powinni stawiać przed oszczędnością), ułatwiają rekrutację, a z drugiej strony – pomagają budować spójny z charakterem organizacji wizerunek w jej otoczeniu (Robbins, 2001).

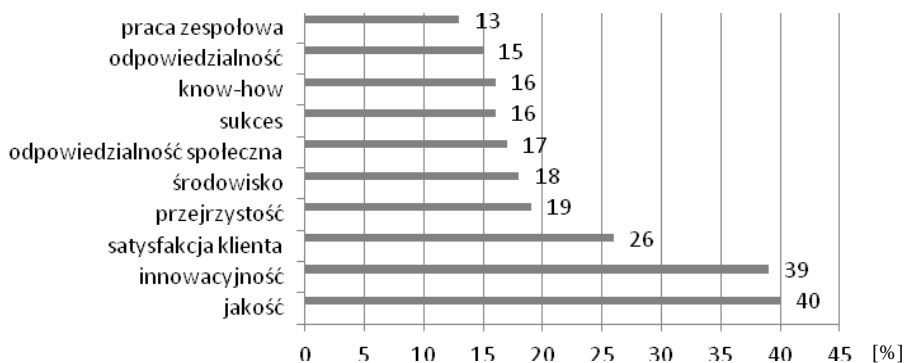
Określenie wartości w organizacji ma ogromny wpływ na zachowania pracownicze i jakość zarządzania ponieważ przyczynia się do: zwiększenia lojalności i integracji pracowników z organizacją; promocji etycznych zachowań; większego zaangażowania pracowników i chęci podejmowania ciężkiej pracy; rozwoju współpracy i życzliwości; redukcji poziomu stresów i napięć w pracy; pobudzenia dążenia do edukacji i samokształcenia; pozyskiwania utalentowanych pracowników (Lachowski 2012).

Specyfika systemu wartości przedsiębiorstwa polega na tym, iż:

- zespołowi ludzi, pracowników i podwładnych, którzy identyfikują się z przedsiębiorstwem i wspólnie działają w jego imieniu, można przypisać zbiór cech charakterystycznych dla osoby ludzkiej – poczucie tożsamości, określają osobowość oraz system wartości, którym się kieruje;

- system wartości – przez analogię do człowieka – pełni funkcję tzw. centralnego systemu integracji zachowań, obejmującego charakterystyczną dla danej jednostki strukturę cech psychicznych, ze sobą powiązanych, które decydują o sposobie myślenia i zachowania;
- system wartości przedsiębiorstwa jest otwarty na zmiany i kształtuje się pod wpływem wiedzy i doświadczeń w procesie wyborów uznanych za ważne spośród wartości ogólnocywilizacyjnych, środowiskowych oraz indywidualnych, wnoszonych przez pracowników (Komorowski, 2011).

W 2009 roku międzynarodowa sieć instytucji doradczych ECCO Network przeprowadziła wśród ponad 3800 organizacji z 11 krajów (Polska, Niemcy, Francja, Włochy, Austria, Indie, Holandia, Hiszpania, Wielka Brytania, Ukraina, Stany Zjednoczone) badania mające na celu określenie najważniejszych wartości dla organizacji. Wyniki badań przedstawiono na rysunku 1.



Rys. 1. Najpopularniejsze wartości w skali międzynarodowej – wyniki badań [%]

Źródło: (Corporate Values..., 2009).

Największą wartość, zdaniem badanych przedsiębiorstw, upatruje się w jakości produktów i innowacyjności. Na liście najpopularniejszych wartości organizacji znajduje się także społeczna odpowiedzialność.

Z badań ankietowych przeprowadzonych przez GoodBrand i Forum Odpowiedzialnego Biznesu wynika, że zwiększenie wartości organizacji to istotny motyw prowadzenia biznesu w sposób odpowiedzialny (tabela 1).

Tabela 1. Motywy prowadzenia biznesu w sposób odpowiedzialny [%]

Motywy prowadzenia biznesu w sposób odpowiedzialny	Procent odpowiedzi (N=173)
Budowa marki, wizerunku organizacji	76
Lepsze relacje ze społecznością lokalną	74
Opłacalność w długim okresie	56
Zwiększenie wartości organizacji	42
Chęć zdobycia przewagi konkurencyjnej	35
Poczucie obywatelskiego obowiązku	35
Wymogi korporacyjne	34
Nacisk ze strony opinii publicznej	25
Lepsze relacje z administracją państwową	23
Oczekiwania klientów	20
Podążanie za innymi organizacjami	18
Wymogi kontrahentów w łańcuchu dostaw	13
Zdobycie nowego runku	10
Nacisk ze strony inwestorów	8
Nacisk ze strony pracowników	8

Źródło: (CSR w Polsce...,2010).

Spośród 173 badanych podmiotów 42% przedsiębiorstw wykazało, iż zwiększenie wartości organizacji jest znaczącym bodźcem prowadzenia działań CSR.

3. CSR a wartość organizacji

Analizy dotyczące wpływu CSR na wartość organizacji są w początkowej fazie rozwoju (Kim i Van Dam, 2003). Z dotychczasowych badań trudno określić jednoznacznie czy działania społecznie odpowiedzialne wpływają na podwyższenie, obniżenie, czy też nie mają wpływu na wartość organizacji (Barnea i Rubin, 2010). W literaturze znaleźć można poglądy świadczące o braku pozytywnego wpływu działań społecznie odpowiedzialnych na wartość organizacji. Waddock i Graves, na przykład, stwierdzają, że przedsiębiorstwa prowadzące CSR są w niekorzystnej sytuacji w odniesieniu do swoich konkurentów, ponieważ realizacja działań CSR wiąże się z koniecznością ponoszenia dodatkowych kosztów (Waddock i Graves, 1997). Ponadto badania wskazują brak związku między CSR i kosztem kredytów bankowych. Przedsiębiorstwa mocno zaangażowane w działania społecznie odpowiedzialne nie otrzymują obniżki kosztu kredytów. Z drugiej natomiast strony przedsiębiorstwa słabo zaangażowane w CSR ponoszą wyższe koszty kredytu (Gross i Roberts, 2007).

Chociaż w literaturze przedmiotu nie ma zgodności co do wpływu działań CSR na wartość organizacji, istnieją przekonujące przesłanki świadczące o jej pozytywnym wpływie (Galan, 2009; Margolis i Walsh, 2003).

Większość analiz opisanych w literaturze przedmiotu koncentruje się na badaniu korelacji między CSR a wynikami finansowymi przedsiębiorstw (np. Brammer i Millington, 2008; Waddock i Graves, 1997). Szeroko zakrojone analizy przeprowadzone przez Margolisa i Walsha pokazują, że spośród 127 badań mających na celu określenie związku między CSR a wynikami finansowymi, w prawie połowie (54) wykazany został pozytywny związek, tylko w siedmiu negatywny, a w 28 badaniach wykazano brak zależności (Margolis i Walsh, 2003).

Bezpośredni wpływ działań CSR na wyniki finansowe organizacji jest trudny do określenia, ponieważ koszty związane z realizacją koncepcji CSR można dokładnie zmierzyć, natomiast korzyści są często oddalone w czasie i trudne do oszacowania ze względu na wielość interesariuszy.

Analizując wpływ CSR na wartość organizacji należy w głównej mierze skupić się na czynnikach, które wywierają pośredni pozytywny wpływ na jej wartość. Do tych czynników można zaliczyć na przykład jakość i bezpieczeństwo produktu, relacje z interesariuszami, lukę informacyjną, zaufanie reputację. Czynniki te często są pomijane w analizach, choć ich wpływ nierzadko jest większy od bezpośrednich czynników finansowych.

Z analizy literatury wynika, że na wartość organizacji największy wpływ ma produkt (jego jakość i bezpieczeństwo) (Berman i in., 1999). Realizacja działań społecznie odpowiedzialnych często ma przełożenie na cechy produktu. Dobra jakość produktu przyczynia się do większej sprzedaży. Poza tym jakość i bezpieczeństwo produktu skutkują wzrostem zadowolenia klientów, co jest istotnym czynnikiem lojalności wobec przedsiębiorstwa. Badania przeprowadzone przez Conea pokazują, że 87% amerykańskich konsumentów jest gotowa przerzucić się na inną markę (przy tych samych cenach i tej samej jakości), jeśli ta druga kojarzy się ze społecznym zaangażowaniem (Smith i Lenssen, 2009).

Na wartość organizacji niewątpliwie wpływ mają relacje między organizacją a interesariuszami, rozumianymi jako wszystkie osoby lub grupy, które oddziałują na organizację lub też na które organizacja może oddziaływać (Freeman, 1984). J. Komorowski stwierdza, że kluczem do powiększenia wartości przedsiębiorstwa jest współdziałanie zespołu pracowników, a szerzej – wszystkich interesariuszy, w realizacji podmiotowych celów przedsiębiorstwa. Jego podmiotowość obejmuje nie tylko status prawny, zakres praw i obowiązków, lecz także wyraża się własną drogą działania, odrębnością interesów ekonomicznych, indywidualnym postrzeganiem celów, adaptacją do zmian, dążeniem do rozwoju i mobilizacją do

przetrwania w trudnych warunkach (Komorowski 2011). Tak więc interesariusze stanowią główny potencjał tworzenia wartości organizacji, przy czym znaczenie poszczególnych interesariuszy może być zróżnicowane w zależności od rodzaju organizacji, czy też sektora do którego przynależy.

Badania przeprowadzone przez Bermana, Wicksa, Kotha, Jonesa pokazują, że wśród interesariuszy największy wpływ na wartość organizacji mają pracownicy (Berman i in., 1999). Kapitał ludzki, na który składają się przede wszystkim kompetencje pracowników, ich wiedza, umiejętności, motywacje, zachowania i postawy, coraz częściej traktowany jest jako jeden z najcenniejszych zasobów organizacji. Zdaniem J. Komorowskiego najistotniejszymi sferami oddziałującymi na wartość przedsiębiorstwa są motywacja i twórcze postawy pracowników (Komorowski, 2011). Działania społecznie odpowiedzialne mają wpływ na zaspokojenie potrzeb i oczekiwań pracowniczych, co skutkuje wzrostem satysfakcji z pracy, a to przekłada się na zaangażowanie i wydajność pracowników, czyli ma bezpośredni wpływ na wartość organizacji.

Klienci są równie ważną, obok pracowników, grupą interesariuszy, która ma wpływ na wartość organizacji. Od zachowań klientów w znacznej mierze zależy kondycja organizacji. McWilliams i Segal dowodzą, że klienci lepiej postrzegają produkty pochodzące z organizacji wdrażających CSR (McWilliams i Segal, 2001). Jak wykazują badania przeprowadzone przez Servaes i Tomayoa zwiększa się wartość przedsiębiorstw, których klienci wykazują wyższą świadomość w zakresie realizacji działań społecznie odpowiedzialnych. Organizacje powinny zatem dążyć do zwiększenia świadomości swoich klientów poprzez rzetelne ich informowanie (Servaes i Tomayoa, 2012). Badania przeprowadzone przez Schuler i Cordinga dowodzą, że informacje o działaniach realizowanych w ramach koncepcji CSR mają większe znaczenie dla organizacji o dobrej reputacji. Przedsiębiorstwa o słabej reputacji, realizujące działania CSR spodziewać się zatem mogą zerowego lub tylko minimalnego pozytywnego wzrostu wartości organizacji (Schuler i Cording, 2006).

Kolejnym ważnym elementem mającym wpływ na wartość organizacji jest luka informacyjna. Jej zmniejszenie wpływa na wzrost wiedzy na temat organizacji i prowadzonych przez nią działań, a tym samym skutkuje wzrostem zaufania wobec przedsiębiorstwa. Istotnym źródłem informacji o działaniach podejmowanych przez organizacje są publicznie dostępne raporty społecznej odpowiedzialności lub zrównoważonego rozwoju. Badania prowadzone na podstawie organizacji z Singapuru wykazały istotny pozytywny związek między raportowaniem kwestii zrównoważonego rozwoju, dochodami, dywidendami i ceną akcji (Khaveh i in., 2012).

Luka informacyjna jest częstym źródłem niepewności w organizacji. Zgodnie z teorią informacji czynnikiem zmniejszającym niepewność jest informacja (wyrażona zarówno ilościowo, jak i jakościowo). Zmianę niepewności zdarzenia A po nadejściu komunikatu B, czyli informacji można wyrazić w postaci równania:

$$H(A/B) = H(A) - H(B)$$

gdzie:

$H(A)$ - niepewność wyrażona w sposób ilościowy związana z wydarzeniem A (niepewność pierwotna);

B - komunikat dostarczający informacji zmniejszającej niepewność;

$H(A/B)$ - niepewność pozostająca po nadejściu komunikatu.

Komunikat wyjaśnia sytuację całkowicie gdy $H(A/B) = 0$. Gdy $H(A/B) = H(A)$ komunikat nie wyjaśnia niczego, zaś dezinformacja ma miejsce wówczas gdy $H(A/B) > H(A)$ (Mynarski, 1975).

Zaufanie jest pośrednim czynnikiem wpływającym na wartość organizacji realizujących koncepcję CSR (Orlitzky i in., 2003). McWilliams i Segal stwierdzili, że organizacje realizujące CSR są postrzegane jako rzetelne i uczciwe (McWilliams i Siegel, 2001). Grudzewski i inni do głównych elementów zaufania zaliczyli ponadto między innymi sprawiedliwość, wiarygodność, odpowiedzialność, przewidywalność (Grudzewski i in., 2009). Wymienione cechy w istotny sposób kształtują relacje między interesariuszami, a także pozytywnie wpływają na wartość organizacji.

Realizacja odpowiedzialności społecznej traktowana jest jako warunek utrzymania i kreowania przez organizację dobrej reputacji. Reputacja, jako jeden z zasobów niematerialnych, staje się zasobem szczególnie cennym w wypracowaniu i osiąganiu wyższej wartości organizacji. Zyskiwanie dobrej reputacji zajmuje organizacji wiele lat, a minimalizowanie ryzyka jej utraty oznacza podejmowanie działań tworzących wartość dla każdej z grupy podmiotów zainteresowanych (Jurk i Komacka, 2000).

Podsumowanie

W literaturze przedmiotu nie ma zgodności w zakresie poglądu, że działania CSR pozytywnie wpływają na wartość przedsiębiorstwa. Dotychczas nie wypracowano jednego modelu pomiaru wartości organizacji realizującej koncepcję społecznej odpowiedzialności biznesu. Model taki powinien koncentrować się przede wszystkim na określeniu czynników kształtujących wartość organizacji, a także zastoso-

waniu mierników do ich pomiaru. W procesie kreowania wartości organizacji należy też uwzględnić wszystkich interesariuszy przedsiębiorstwa.

Teoretyczne rozważania opisane w literaturze przedmiotu wykazują, że istnieje związek między CSR a wartością organizacji i wpływ ten jest pozytywny. Największy wpływ na wartość organizacji ma jakość i bezpieczeństwo produktu. Pracownicy i klienci to najważniejsi interesariusze wywierający wpływ na wzrost wartości organizacji. Działania CSR mogą zwiększyć wartość organizacji w przypadku wysokiej świadomości społecznej interesariuszy. Ponadto ważnym czynnikiem zwiększającym wartość organizacji jest zaufanie i reputacja organizacji. Wzrost zaufania i reputacji powoduje wzrost wartości organizacji *a contrario* spadek zaufania i reputacji skutkuje zmniejszeniem wartości organizacji¹.

Literatura

1. Agle R.B., Donaldson T., Freeman R.E., Jensen M.C., Mitchell R.K., Wood D.J. (2008), *Dialogue: Toward superior stakeholder theory*, Business Ethics Quarterly 18 (2)
2. Barnea A., Rubin A. (2010), *Corporate Social Responsibility as a Conflict Between Shareholders*, Journal of Business Ethics 9
3. Berman S.L., Wicks A.C., Kotha S., Jones T.M. (1999), *Does stakeholder orientation matter? The relationship between stakeholder management models and firm financial performance*, Academy of Management Journal 42 (5)
4. Brammer S., Millington A. (2008), *Does it pay to be different? An analysis of the relationship between corporate social and financial performance*, Strategic Management Journal 29 (12)
5. *Corporate Values Index 2009*, ECCO Network
6. *CSR w Polsce. Menedżerowie/Menedżerki 500. Lider/Liderka CSR – badanie GoodBrand oraz Forum Odpowiedzialnego Biznesu* (2010), Wyd. GoodBrand & Company Polska, Warszawa
7. Dodd E.M. (1932), *For Whom are Corporate Managers Trustees?*, Harvard Law Review 45
8. Freeman R.E. (1984), *Strategic management: A stakeholder approach*, Pitman, Boston
9. Friedman M. (1962), *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, Chicago

¹ Artykuł został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2011/01/D/HS4/05665.

10. Galan J.I. (2009), *Effects of corporate social responsibility on brand value*, Universidad de Salamanca Master in Investigación en Economía de La Empresa Trabajo de Fin de Master, Salamanca
11. Goss A., Roberts G.(2007), *Corporate Social Responsibility and the Cost of Debt Financing*, Working paper, York University
12. Grudzewski W.M., Hejduk I., Sankowska A., Wańtuchowicz M. (2009), *Zarządzanie zaufaniem w przedsiębiorstwie. Koncepcja, narzędzia, zastosowanie*, Wolters Kluwer Polska Oficyna Sp. z o.o., Kraków
13. ISO 26000: 2010, *Guidance on Social Responsibility*, ISO
14. Jurek M., Kornacka D. (2000), *Aktualność teorii społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa*, Przegląd Organizacji 5
15. Khaveh A., Nikhashemi S.R., Yousefi A., Haque A. (2012), *Voluntary Sustainability Disclosure, Revenue, and Shareholders Wealth – A Perspective from Singaporean Companies*, Business Management Dynamics 1 (9)
16. Kim R., Van Dam E. (2003), *The added value of corporate social responsibility*, NIDO, Leeuwarden
17. Komorowski J. (2011), *Cele i wartości współczesnego przedsiębiorstwa. Ujęcie behawioralne*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa
18. Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów. Odnowiona strategia UE na lata 2011-2014 dotycząca społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw, Komisja Europejska, Bruksela 2011, KOM (2011) 681 wersja ostateczna
19. Kosewski M. (2008), *Wartości, godność i władza*, VIZJA Press&IT, Warszawa
20. Kuraszko I. (2010), *Nowa komunikacja społeczna wyzwaniem odpowiedzialnego biznesu*, Difin, Warszawa
21. Lachowski S. (2012), *Droga ważniejsza niż cel. Wartości w życiu i biznesie*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa
22. Laszlo C. (2008), *Firma zrównoważonego rozwoju. Jak wypracować trwałą wartość z uwzględnieniem efektów społecznych i ekologicznych*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa
23. Margolis J. D., Walsh J. P. (2003), *Misery Loves Companies: Rethinking Social Initiatives by Business*, Administrative Science Quarterly 48
24. McWilliams A., Siegel D.S. (2001), *Corporate social responsibility: a theory of the firm perspective*, Academy of Management Review 26 (1)
25. Mynarski S. (1979), *Elementy teorii systemów i cybernetyki*, PWN, Warszawa
26. Orlitzky M., Schmidt F.L., Rynes S.L. (2003), *Corporate Social and Financial Performance: A Meta-Analysis*, Organization Studies 24 (3)

27. Robbins S.P. (2001), *Zasady zachowania w organizacji*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań
28. Rok B. (2013), *Podstawy odpowiedzialności społecznej w zarządzaniu*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa
29. Schuler D.A., Cording M. (2006), *A corporate social performance-corporate financial performance behavioral model for consumers*, *Academy of Management Review* 31
30. Servaes H., Tamayo A. (2012), *The impact of Corporate Social Responsibility on firm value. The role of customer Awareness*, *Management Science*, Forthcoming
31. Smith N. C., Lenssen G. (2009), *Odpowiedzialność biznesu. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Studio EMKA, Warszawa
32. Stachowicz-Stanusch A. (2007), *Potęga wartości: Jak zbudować nieśmiertelną firmę*, Wydawnictwo Helion, Gliwice
33. Strumińska-Kutra M. (2010), *Wyniki analiz empirycznych*, w: Pańków W., Rok B., Strumińska-Kutra M., Woźniczko J., *Oblicza społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa
34. Waddock S.A., Graves S.B. (1997), *The corporate social performance – financial social link*, *Strategic Management Journal* 18 (4)
35. Wołoszyn J. (red.), (2012), *Spółeczna odpowiedzialność biznesu w obszarze przedsiębiorczości*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa

The impact of the socially responsible initiatives taken by the company on the value of the organization

Abstract

From the perspective of stakeholders the company's operations cannot be seen solely in terms of creating value for the company, but also in terms of sharing of values between different groups of stakeholders. The purpose of implementing the concept of corporate social responsibility is not only profit but optimizing (not maximizing) value for all stakeholders. This paper aims to analyse the impact of CSR on the value of the organization. This paper presents a theoretical discussion of the organization's values and factors affecting this value in connection with the implementation of socially responsible actions.

Keywords

corporate social responsibility, value of the organization