

WSTĘP

Wartość to pojęcie niejednoznaczne, które występuje w wielu dyscyplinach naukowych. Wartości stanowią przedmiot rozważań: filozofii, psychologii, socjologii, ekonomii, finansów, rachunkowości i prawa. W niezmiernie złożonym świecie funkcjonują jednocześnie w procesach psychologicznych, w społecznych interakcjach, w stosunkach ekonomicznych bądź wzorcach kulturowych. Brak holistycznej definicji wartości w naukach społecznych wynika z ich heterogenicznej natury, relatywności oraz mnogości istniejących teorii. Większość aksjologów uznaje, że wartości wiążą się z pewnymi elementarnymi jakościami bytu i nie dają sprowadzić się do żadnej, innej kategorii. Są one pierwotne względem dóbr i stanowią czynnik je konstytuujący. Z kolei, ekonomiści analizują wartości zarówno w sposób subiektywny, jak i obiektywny, koncentrując się zazwyczaj na dwóch podstawowych kategoriach wartości, tj.: wartości użytkowej i wymiennej. W odróżnieniu od aksjologii, pojęcie to w ekonomii nie ma więc charakteru duchowego, lecz instrumentalny, bezpośrednio odnoszący się do materialnych wartości i interesów uczestników życia gospodarczego. O ile aksjologowie zmierzają do poznania natury i hierarchii wartości, to uwagę ekonomistów znacznie bardziej przyciąga kwestia kreacji wartości, inaczej tworzenia bogactwa, tak w wymiarze jednostkowym, jak i społecznym.

Z perspektywy przedsiębiorstwa kreacja wartości oznacza zdolność do przyniesienia właścicielowi określonych korzyści w przyszłości. W naukach ekonomicznych trudno jednak znaleźć *consensus* w sprawie interpretacji tego zjawiska, zwłaszcza w momencie próby wskazania beneficjenta generowania wartości. Wynika to z faktu, że wartości mogą być odmiennie postrzegane przez różne grupy interesu, czyli: zarządzających (menedżerów), właścicieli (akcjonariuszy), pracowników czy konsumentów. Koncepcja kreacji wartości w ujęciu szerokim uwzględnia dodatkowo wartości grup interesów powiązanych z przedsiębiorstwem (*stakeholders*). Zakłada, że wzrost wartości przedsiębiorstwa w długim okresie może nastąpić, jeśli przedsiębiorstwo potrafi umiejętnie odpowiedzieć na potrzeby i oczekiwania tych grup. Zdaniem autorki, taka właśnie koncepcja doskonale oddaje istotę problemu kreacji wartości we współczesnym przedsiębiorstwie. Przedsiębiorstwo XXI wieku, którego sens istnienia wyznacza kreacja wartości i wzrost, powinno mieć zatem na uwadze to, że cel ten może osiągnąć jedynie wówczas, gdy kreuje wartość dla kluczowych interesariuszy. Wydaje się, że ta konkluzja nie stoi także w sprzeczności ze stwierdzeniem, że zysk nadal pozostaje uniwersalną wartością instrumentalną, której realizacji podejmuje się przedsiębiorstwo, niezależnie od kierowanych pod jego adresem oczekiwań oraz wartości, jakie pragną osiągnąć kluczowi interesariusze.

Problem kreacji wartości, przez którą rozumie się zdolność do osiągnięcia nadwyżki ekonomicznej, tj. zysku i poprawy wyników finansowych w długim okresie mierzonych m.in. wskaźnikami rentowności, ma charakter uniwersalny i dotyczy również podmiotów funkcjonujących w polskiej gospodarce. Ich zdolność konkurencyjna, a w rezultacie wyniki finansowe, postrzegane jako jeden z wyznaczników konkurencyjności wynikowej, pozostają na znacznie niższym poziomie w porównaniu z podmiotami funkcjonującymi na globalnym rynku. Jednocześnie niższa jest produktywność tych przedsiębiorstw mierzona wynikami przypadającymi na zatrudnionego w stosunku do przeciętnej dla UE-28¹. Niestety, niższa konkurencyjność wynikowa mierzona: wynikami finansowymi, wskaźnikami rentowności, udziałem w rynku bądź udziałem w sprzedaży produktów zaawansowanych technologicznie, to cecha przypisywana ogółowi przedsiębiorstw w Polsce. Zaobserwowaną tendencję można zatem uznać za przyczynek do przeprowadzenia badań poświęconych źródłom kreacji wartości w przedsiębiorstwie, których obecnie upatruje się w obszarze czynników niematerialnych.

Przedmiotem badań jest kapitał intelektualny jako kluczowe źródło kreacji wartości w przedsiębiorstwie. Istnieje co najmniej kilka przesłanek uzasadniających konieczność podjęcia badań we wskazanym obszarze. Poszukując źródeł kreacji wartości na gruncie empirycznym, należy stwierdzić, że wzrost znaczenia zasobów niematerialnych we współczesnej gospodarce jest zjawiskiem niezaprzeczalnym. Świadczy o tym fakt, że ich udział w wartości rynkowej przedsiębiorstw w pierwszej dekadzie XXI wieku wynosił nawet 90%². Niespotykane wcześniej dowartościowanie zasobów niematerialnych przedsiębiorstwa to, po pierwsze, rezultat przemian strukturalnych, których efektem jest ekspansja sektora usług, po drugie, następstwo procesu globalizacji i szeregu zjawisk jej towarzyszących, takich jak: liberalizacja, deregulacja oraz rozwój technologii informatycznych.

W odpowiedzi na rosnące znaczenie zasobów niematerialnych w gospodarce, kwestia kreacji wartości w oparciu o czynniki niematerialne stała się także przedmiotem eksploracji wielu badaczy dążących do ich identyfikacji i pomiaru zarówno w wymiarze poznawczym, jak i implementacyjnym. Przyczyną wzmożonego zainteresowania tymi czynnikami są m.in. zaobserwowane w latach osiemdziesiątych XX wieku rozbieżności między wartością księgową a rynkową przedsiębiorstw, które zainspirowały autorów, takich jak: T.A. Stewart (1991), P. Sveiby (1997, 1998) oraz L. Edvinsson i M. Malone (1998) do podjęcia badań w obszarze kapitału intelektualnego. Przyjęto, że kapitał intelektualny to najważniejszy czynnik odpo-

¹ W 2013 roku produktywność pracy na jednego zatrudnionego w Polsce osiągnęła wartość 74,3% średniej unijnej, co dało 24. miejsce w rankingu, przed: Bułgarią, Rumunią, Łotwą i Czechami. Na podstawie: *Labour Productivity Per Person Employed (ESA95)*, <http://ec.europa.eu/eurostat/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00116> (data wejścia: 30.12.2014).

² A. Damodaran, *Price and Value to Book Ratios by Sectors*, http://pages.stern.nyu.edu/~%20adamodar/New_Home_Page/datafile/pbvdata.html (data wejścia: 04.11.2013).

wiedzialny za efekty kreacji wartości, który tłumaczy zjawisko luki między wartością księgową a rynkową. Na gruncie teoretycznym niezmiernie cennymi koncepcjami, które pozwalają na zrozumienie przyczyny różnic w wynikach finansowych przedsiębiorstw, są również powstałe na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku teorie źródeł przewagi konkurencyjnej G. Hamela i C. Prahalda, J. Kaya czy P. Senge'a. Wymienione koncepcje wywodzą się z teorii zasobowej przedsiębiorstwa. W świetle tej teorii różnice w wynikach finansowych są następstwem zgromadzonych i umiejętnie wykorzystanych zasobów, które są trwałe, rzadkie, niemobilne i trudne do imitacji³. Bez wątpienia, cechy te można przypisać zasobom niematerialnym, a to, w przekonaniu autorki, pozwala na trafne uzasadnienie wyboru tematu pracy.

Warto zaznaczyć, że kluczowe znaczenie wiedzy i innowacji w procesie wzrostu konkurencyjności gospodarek, a także przedsiębiorstw skłania do zintensyfikowania działań na rzecz akumulacji i harmonijnego rozwoju kapitału intelektualnego. Stanowi to ważną przesłankę do podjęcia badań o charakterze interdyscyplinarnym, które opierają się na ekonomii i naukach o zarządzaniu, ale równocześnie odwołują się do dorobku psychologii, socjologii oraz etyki biznesu. Ze względu na to, że proces kreacji kapitału intelektualnego jest wynikiem społecznych interakcji zachodzących zarówno wewnątrz przedsiębiorstwa, jak i na zewnątrz, a więc ma wymiar kolektywny, uznano za konieczne poszerzenie dotychczasowej teorii kapitału intelektualnego o perspektywę socjologiczną.

Zmiana wymiaru konkurowania oznacza wzrost zapotrzebowania na nowe kompetencje i umiejętności współpracy w sieciach. Zdaniem autorki, poprawa konkurencyjności wynikowej przedsiębiorstw wymaga akumulacji i efektywnego wykorzystania potencjału intelektualnego, w tym rozwoju kompetencji społecznych. Jest to istotne, zwłaszcza w obliczu konieczności sprostania wyzwaniom ekologicznym i społecznym, które obligują przedsiębiorstwa do wdrażania nowych technologii i systemów zarządzania. Założono dodatkowo, że identyfikacja kluczowych elementów kapitału intelektualnego oraz metod służących jego rozwojowi ma szczególne znaczenie dla podmiotów sektora MSP. Podmioty te działają przeważnie w handlu i usługach, tj. w branżach, w których przewagę konkurencyjną można zdobyć głównie dzięki akumulacji i efektywnemu wykorzystaniu zasobów niematerialnych.

Uzasadnienie wyboru przedmiotu badań pozwoliło na sformułowanie hipotezy głównej, która brzmi następująco:

HG: *Akumulacja kapitału intelektualnego jako kluczowe źródło kreacji wartości prowadzi do poprawy konkurencyjności wynikowej przedsiębiorstw funkcjonujących w warunkach nowej gospodarki.*

³ J.B. Barney, *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage*, „Journal of Management”, 1991, vol. 17, no.1, s. 99-120.

W świetle definicji *APEC Economy Committee Project* termin – nowa gospodarka – to ekonomiczny model oparty na wzajemnej współpracy, mający na celu podtrzymanie długoterminowego wzrostu, w którym informacyjne technologie sieciowe radykalnie zwiększają ilość i wartość informacji dostępnych dla: jednostek, firm, rynków i rządów, prowadząc do wzrostu efektywności i poprawy wyników ekonomicznych⁴. Na podstawie przytoczonej definicji można stwierdzić, że przedsiębiorstwo ery nowej gospodarki to podmiot zanurzony w sieci relacji społecznych, którego rozwój determinują zasoby niematerialne. Ponadto, wydaje się, że aby zrozumieć istotę efektywnego funkcjonowania podmiotów w warunkach nowej gospodarki, a zarazem scharakteryzować źródła kreacji wartości, do analizy kapitału intelektualnego (KI) należy włączyć koncepcję holistyczno-dynamiczną. Zgodnie z nią, przedsiębiorstwo to społeczność, w ramach której odbywa się proces kreacji i dyfuzji wiedzy. Koncepcja holistyczno-dynamiczna KI jest nawiązaniem do nurtu badań nad możliwościami dynamicznymi organizacji (*Dynamic Capabilities View of the Firm* – DCV) i wywodzi się z zasobowej teorii przedsiębiorstwa. Przyjęcie perspektywy dynamicznej oznacza, że zarządzający powinni być skoncentrowani na wewnętrznym tworzeniu zasobów wiedzy i innowacji, pamiętając jednocześnie o tym, że przewagę konkurencyjną na rynku mogą zdobyć jedynie przedsiębiorstwa otwarte na zjawiska zachodzące poza ich otoczeniem, będące potencjalnym stymulatorem bądź barierą w zwiększaniu innowacyjności. Powyższe spostrzeżenie jest bezpośrednim nawiązaniem do koncepcji *open innovation system*, która eksponuje rolę wiedzy pozyskanej z zewnątrz i jej wpływ na efektywność procesów innowacyjnych. Z uwagi na to, że jednym z fundamentalnych zasobów odpowiedzialnych za efektywność procesów tworzenia i transferu wiedzy jest kapitał społeczny, znaczną część rozważań teoretycznych poświęcono kapitałowi społecznemu.

W pierwszym, zewnątrzorganizacyjnym ujęciu kapitał społeczny, zwany interspołecznym, wpisany jest w sieć relacji, które dana organizacja utrzymuje z: klientami, dostawcami, inwestorami oraz innymi podmiotami w jej otoczeniu. Drugie, wewnątrzorganizacyjne ujęcie (kapitał intraspoleczny) odnosi się do relacji społecznych wewnątrz przedsiębiorstwa na linii pracownicy – zarządzający. Przyjęto dodatkowo, że kapitał społeczny obejmuje swoim zasięgiem nie tylko więzi i relacje społeczne, lecz normy i wartości, takie jak: zaufanie, lojalność, odpowiedzialność, uczciwość. Zaadaptowana na potrzeby pracy koncepcja holistyczno-dynamiczna kapitału intelektualnego nie jest jedynie nawiązaniem do zasobowej teorii firmy, ale i teorii kapitału społecznego postrzeganego z perspektywy społecznej odpowiedzialności biznesu i etyki.

Z przeglądu zarówno literatury światowej, jak i krajowej wynika, że badaniom z zakresu kapitału intra- i interspołecznego, rozpatrywanego w kontekście teorii kapitału intelektualnego, poświęcono dotąd stosunkowo niewiele uwagi. Koncepcję

⁴ L. Rozenberg, A. Nowakowski, *Analiza historyczna ewolucji firm wirtualnych w aspekcie zarządzania ich wartością*, „Zeszyty Naukowe. Firma i Rynek”, 2014, nr 2(47), s. 69-80.

kapitału intra- oraz interspołecznego do analizy kapitału intelektualnego wykorzystali m.in.: E. Bueno, M. Paz Salmador i O. Rodriguez⁵, podczas gdy kapitał intelektualny z punktu widzenia holistycznej filozofii zarządzania przedstawili m.in.: J.A. Johannessen, B. Olsen i J. Olaisen⁶. Nieobecność ujęcia holistyczno-dynamicznego w analizie kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa świadczy o istnieniu luki badawczej w tym obszarze⁷. Niezależnie od tego, warto podkreślić, że od 2000 roku w literaturze pojawiały się badania empiryczne, w których przedmiotem analizy były związki między kapitałem intelektualnym a wynikami finansowymi przedsiębiorstw. Wielu autorów tych badań wskazywało jednocześnie na występujący między poszczególnymi komponentami kapitału intelektualnego efekt synergii i jego wpływ na osiągnięte wyniki⁸. Zdaniem autorki, istotną pozycję literaturową na krajowym rynku, ze względu na przyjętą metodologię, stanowią wyniki badań empirycznych: J. Mazur, M. Rószkiewicz i M. Strzyżewskiej (2008, 2011) dotyczące związku pomiędzy orientacją na wiedzę a wynikami ekonomicznymi przedsiębiorstwa. Interesującą pozycją, o której warto wspomnieć, jest także praca M. Marcinkowskiej, poświęcona roli kapitału relacyjnego banku (2013). Generalnie, najczęściej w badaniach krajowych podejmowano kwestię zarządzania wartością przedsiębiorstwa na podstawie kapitału intelektualnego – M. Jabłoński (2009), koncentrowano się na wycenie aktywów niematerialnych przedsiębiorstw – G. Urbanek (2007) i A. Ujwary-Gil (2009) bądź zajmowano się problematyką raportowania o zasobach niematerialnych – G. Michalczuk (2013). W przypadku większości przeprowadzonych studiów odwoływano się jednak do tradycyjnej taksonomii kapitału intelektualnego, głównie z zakresu nauk o zarządzaniu, a niezwykle rzadko wykorzystywano podejście interdyscyplinarne.

Dzięki implementacji koncepcji holistyczno-dynamicznej kapitału intelektualnego powstała hipoteza badawcza, która równocześnie umożliwiła wyłonienie poniższych hipotez szczegółowych.

- **H1:** *Akumulacja kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwie w postaci formalnego wykształcenia i umiejętności pracowników oraz tzw. wiedzy cichej, zakorzenionej w strukturze osobowości pracowników, ich wartościach i postawach, prowadzi do poprawy konkurencyjności wynikowej przedsiębiorstw.*

⁵ E. Bueno, M. Paz Salmador, O. Rodriguez, *The Role of Social Capital in Today's Economy. Empirical Evidence and Proposal of a New Model of Intellectual Capital*, „Journal of Intellectual Capital”, 2004, vol. 5, no. 4, s. 556-574.

⁶ J.A. Johannessen, B. Olsen, J. Olaisen, *Intellectual Capital as a Holistic Management Philosophy: a Theoretical Perspective*, „International Journal of Information Management”, 2005, vol. 25, I. 2, s. 151-171.

⁷ Na podstawie analizy baz danych: Elsevier, Ebsco i Emerald, dostępnej na serwerze Uniwersytetu w Białymstoku, 4 czerwca 2014 roku wyszukano łącznie 18 531 publikacji poświęconych kapitałowi intelektualnemu, aż 41 738 dotyczących kapitału społecznego, zaledwie jedną, w której kapitał intra- i interspołeczny analizowano w kontekście teorii kapitału intelektualnego, jak również jedną prezentującą kapitał intelektualny w ujęciu holistycznym.

⁸ Szerzej na ten temat w: H. Inkinen, *Review of Empirical Research on Intellectual Capital and Firm Performance*, „Journal of Intellectual Capital”, 2015, vol. 16, no. 3, s. 518-534.

- **H2:** *Akumulacja kapitału organizacyjnego w przedsiębiorstwie, identyfikowanego z: innowacyjnymi systemami produkcji i zarządzania, proinnowacyjną kulturą organizacyjną oraz komercyjnym wykorzystaniem wiedzy, prowadzi do poprawy konkurencyjności wynikowej przedsiębiorstw.*
- **H3:** *Akumulacja kapitału intraspolecznego, w postaci więzi społecznych wewnątrz przedsiębiorstwa oraz podzielanych wartości i norm organizacyjnych, prowadzi do poprawy konkurencyjności wynikowej przedsiębiorstw.*
- **H4:** *Akumulacja kapitału interspolecznego, którego wyrazem są, ukształtowane na bazie społecznie uznawanych i respektowanych wartości i norm społecznych, relacje przedsiębiorstwa z: klientami, dostawcami, kooperantami, środowiskiem naturalnym i społeczeństwem, prowadzi do poprawy konkurencyjności wynikowej przedsiębiorstw.*

Na podstawie przyjętych hipotez badawczych sformułowano także cele o charakterze: teoretycznym, empirycznym i aplikacyjnym. W związku z tym, głównym celem teoretycznym jest konceptualizacja modelu kapitału intelektualnego na poziomie przedsiębiorstwa, a ponadto, analiza wyróżnionych komponentów kapitału intelektualnego odpowiedzialnych za proces kreacji wartości, a tym samym poprawę konkurencyjności wynikowej przedsiębiorstw. Cel empiryczny to z kolei identyfikacja kluczowych składników niematerialnych i ocena działań służących rozwojowi poszczególnych komponentów kapitału intelektualnego przedsiębiorstw w Polsce, które są istotnymi determinantami ich konkurencyjności wynikowej. Badanie empiryczne, przeprowadzone na grupie średnich przedsiębiorstw, pozwoliło na skonfrontowanie adekwatności, zaproponowanego na potrzeby pracy, modelu konceptualnego do rzeczywistości gospodarczej oraz na zweryfikowanie przyjętych hipotez badawczych. Empiryczna weryfikacja wpływu wyróżnionych komponentów kapitału intelektualnego na konkurencyjność wynikową stanowi również przyczynek do sformułowania celu aplikacyjnego. Intencją autorki w wymiarze utylitarnym pracy jest wskazanie zarządzającym najefektywniejszych metod i instrumentów wykorzystywanych do budowy kapitału intelektualnego, które mogą przyczynić się do poprawy konkurencyjności wynikowej przedsiębiorstw w Polsce.

Układ monografii wynika ze sformułowanych hipotez badawczych, a przyjęta konwencja badań oraz zastosowane metody służą realizacji sprecyzowanych powyżej celów pracy. W rezultacie praca została podzielona na siedem rozdziałów.

Rozdział pierwszy ma charakter teoretyczno-empiryczny. Podjęto w nim próbę syntetycznego przedstawienia rozwoju teorii przedsiębiorstwa oraz konkurencji ekonomicznej w odniesieniu do problemu kreacji wartości. Na podstawie literatury z zakresu historii myśli ekonomicznej dokonano retrospektywnego przeglądu najważniejszych teorii przedsiębiorstwa, które stanowią dorobek, wywodzącej się ze szkoły ekonomii klasycznej, ekonomii neoklasycznej i nowej ekonomii instytucjonalnej. Analizę teoretyczną dodatkowo wzbogacono o teorie alternatywne, takie jak teorie: menedżerskie firmy, teoria innowacji i przedsiębiorcy J. Schumpetera, a także teorie behawioralne. Dzięki przeglądowi teorii z zakresu konkurencji ekonomicz-

nej przeanalizowano przyczyny zmian zachowań rynkowych podmiotów zmierzających do realizacji zysku, a zarazem źródła kreacji wartości. W tym celu spożytkowano poglądy przedstawicieli ekonomii neoklasycznej oraz szkół heterodoksyjnych w ekonomii, w tym zwłaszcza reprezentantów ekonomii ewolucyjnej, do której zalicza się nurt schumpeteriański i instytucjonalny czy teorie konkurencji wywodzące się ze szkoły zasobowej. Zwrócono również uwagę na kwestię pomiaru efektów kreacji wartości, odwołując się do sposobów ustalania wyniku finansowego przedsiębiorstwa w warunkach polskiej gospodarki. Przeprowadzona w części empirycznej tego rozdziału analiza konkurencyjności wynikowej, będącej efektem kreacji wartości, w połączeniu z oceną zdolności konkurencyjnej przedsiębiorstw w Polsce pozwoliła na scharakteryzowanie podjętego problemu badawczego.

Rozdział drugi, o charakterze teoretycznym, poświęcono koncepcjom kapitału intelektualnego w teorii ekonomii i zarządzania, a także sposobom ich interpretacji, zwracając uwagę na ich wieloaspektowość i interdyscyplinarność. Oprócz przeglądu licznych definicji i klasyfikacji obecnych w literaturze, zaprezentowano podstawowe modele i pomiar kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa. Wyróżniono modele bazujące na miernikach pieniężnych oraz modele jakościowe, które do ewaluacji wykorzystują mierniki niepieniężne. Zgodnie z przyjętą hipotezą badawczą, analiza przemian zachodzących we współczesnej gospodarce miała na celu wyeksponowanie znaczenia zasobów niematerialnych w rozwoju przedsiębiorstwa. Wyjaśniono fenomen tych zasobów, wynikający z posiadanych przez nie cech, które zapewniają osiąganie ponadprzeciętnych korzyści ekonomicznych i wzrost wartości przedsiębiorstwa. Przedstawiono również model konceptualny kapitału intelektualnego, jaki powstał w następstwie implementacji koncepcji holistyczno-dynamicznej, a zarazem uzasadniono wybór obranej perspektywy badawczej.

Cztery kolejne rozdziały pracy w części teoretycznej odpowiadają przyjętym hipotezom szczegółowym i odnoszą się do wyodrębnionych w modelu konceptualnych elementów kapitału intelektualnego. Zawarta w nich część empiryczna stanowi próbę zweryfikowania przyjętych hipotez badawczych na przykładzie przedsiębiorstw funkcjonujących w polskiej gospodarce.

Wnikliwa analiza dorobku literatury naukowej w rozdziale trzecim umożliwiła przedstawienie rozwoju kluczowych koncepcji kapitału ludzkiego. W tym celu wykorzystano nie tylko poglądy ekonomistów szkoły klasycznej i neoklasycznej, lecz przełomowe teorie: T.W. Schulza, J. Mincera oraz G.S. Beckera z lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych XX wieku. Zaprezentowano także koncepcje kapitału ludzkiego w ujęciu mikroekonomicznym, których żywiołowy rozwój w naukach o zarządzaniu odnotowano w latach dziewięćdziesiątych XX wieku, a ich rezultatem były modele kapitału intelektualnego. Teoretyczne rozważania o podstawowych elementach kapitału ludzkiego, stanowiących siłę napędową kapitału intelektualnego, wzbogacono o analizę korzyści ekonomicznych dla przedsiębiorstwa inwestującego w rozwój kapitału ludzkiego. W części empirycznej przeanalizowano poziom i strukturę nakładów inwestycyjnych, przeznaczanych na rozwój kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwach w Polsce, oraz kwestię rosnącego zapotrzebowania

na wysoko wykwalifikowanych pracowników w kontekście procesu internacjonalizacji polskiej gospodarki. Jednocześnie wskazano najważniejsze bariery akumulacji kapitału ludzkiego, znajdujące się zarówno w otoczeniu wewnętrznym, jak i zewnętrznym przedsiębiorstwa.

W rozdziale czwartym dokonano przeglądu licznych definicji i sposobów klasyfikacji składników niematerialnych, identyfikowanych z kapitałem organizacyjnym przedsiębiorstwa, w celu uporządkowania tej kategorii i wyznaczenia kierunku analizy w badaniach empirycznych w obszarze kapitału organizacyjnego. Oprócz konceptualizacji i kategoryzacji kapitału organizacyjnego, powołano się na dotychczasowe wyniki badań empirycznych dotyczących związku między kapitałem organizacyjnym a wynikami finansowymi przedsiębiorstw. Następnie, zgodnie z przyjętymi ustaleniami koncepcyjnymi, przeprowadzono analizę kapitału organizacyjnego w przedsiębiorstwach w Polsce. Skoncentrowano się m.in. na poziomie i strukturze nakładów inwestycyjnych przeznaczanych na zakup tradycyjnych oraz nowoczesnych technologii informacyjnych, które wspierają procesy produkcji i zarządzania. Na podstawie dostępnej literatury zdiagnozowano również kulturę organizacyjną przedsiębiorstw jej wpływ na efektywność gospodarowania. Ze względu na fakt, że kapitał innowacyjny jest niezwykle cennym elementem kapitału organizacyjnego, szczególny nacisk położono na analizę nakładów i efektów działalności innowacyjnej przedsiębiorstw. W dalszej kolejności przedstawiono bariery, które ograniczają proces akumulacji kapitału organizacyjnego.

Rozdział piąty w części teoretycznej stanowi próbę systematyzacji koncepcji i teorii kapitału społecznego. Wyeksponowano w nim wieloaspektowość i interdyscyplinarność tego pojęcia, możliwe płaszczyzny analizy i wymiary, a także zwrócono uwagę na ekonomiczną wartość tej formy kapitału zarówno na płaszczyźnie mikro-, jak i makroekonomicznej. W toku rozważań teoretycznych przede wszystkim zdefiniowano pojęcie oraz atrybuty kapitału intraspolecznego przedsiębiorstwa, wskazując na jego związek z koncepcją społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR). W części empirycznej zaprezentowano instrumenty z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi służące kształtowaniu wartości i postaw pracowniczych, a w efekcie prowadzące do akumulacji kapitału intraspolecznego przedsiębiorstw w Polsce. Przeanalizowano inicjatywy przedsiębiorstw dokonujących implementacji idei CSR w obszarze relacji z pracownikami, które mają pozytywny wpływ na rozwój kapitału intraspolecznego. Oprócz tzw. dobrych praktyk, ukazano przykłady dysfunkcji i zachowań nieetycznych, będących barierą akumulacji kapitału intraspolecznego.

W rozdziale szóstym w części teoretycznej opisano kategorię kapitału interspolecznego przedsiębiorstwa w świetle teorii konkurencyjności przedsiębiorstwa sieciowego, która wywodzi się nie tylko z nurtu zasobowego, ale również z teorii kosztów transakcyjnych czy teorii agencji i szkoły pozycyjnej. Wskazano na pozytywny wpływ tej formy kapitału na efektywność przedsiębiorstwa, w tym na występowanie tzw. renty relacyjnej. Analizując kapitał interspoleczny przedsiębiorstwa, skupiono się zwłaszcza na jednym z kluczowych komponentów kapitału intelektualnego, który w literaturze przedmiotu najczęściej przyjmuje nazwę kapitału relacyjnego, oraz na

związkach kapitału interspołecznego z koncepcją społecznej odpowiedzialności biznesu. Analogicznie, w części empirycznej dzięki analizie działań ukierunkowanych na rozwój kapitału interspołecznego w przedsiębiorstwach w Polsce scharakteryzowano najczęściej stosowane instrumenty CSR, wykorzystywane do budowy zaufania między przedsiębiorstwem a jego otoczeniem zewnętrznym. Pełnej diagnozy kapitału interspołecznego dokonano na podstawie analizy najlepszych praktyk z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu w obszarze: klientów, pracowników, społeczności lokalnej i środowiska naturalnego, jak również identyfikacji barier, głównie o charakterze ekonomicznym i kulturowym, które stanowią przeszkodę w akumulacji kapitału interspołecznego.

W rozdziale siódmym zaprezentowano wyniki badań empirycznych przeprowadzonych na losowo dobranej próbie badawczej, celem empirycznej weryfikacji szczegółowych hipotez badawczych. Dla zachowania przejrzystości metodologicznej, analizę rozpoczęto od schematu modelu konceptualnego, przedstawiającego kluczowe zależności między komponentami kapitału intelektualnego a konkurencyjnością wynikową przedsiębiorstw. Następnie dokonano operacjonalizacji konstruowanego modelu konceptualnego, omówiono procedurę modelowania strukturalnego SEM, a także scharakteryzowano podmioty uczestniczące w badaniu wraz z uzasadnieniem ich wyboru. Przed przystąpieniem do modelowania strukturalnego szczegółowo opisano metodę gromadzenia danych oraz zawartość kwestionariusza ankietowego. W ramach oceny rzetelności i trafności zaproponowanych skal pomiarowych równoległe przeprowadzono analizę eksploracyjną i confirmacyjną. Na podstawie wyników analizy confirmacyjnej zbudowano modele pomiarowe dla poszczególnych komponentów kapitału intelektualnego i konkurencyjności wynikowej, które z kolei zostały zastosowane do budowy modelu strukturalnego.

Do realizacji przyjętego celu badawczego wykorzystano dorobek literatury przedmiotu zarówno z zakresu ekonomii, jak i nauk o zarządzaniu, który w toku przeprowadzonych studiów literaturowych i analiz wzbogacono o autorskie opracowanie stanowiące wkład własny w badania dotyczące kapitału intelektualnego na poziomie przedsiębiorstwa. Konceptualizacji problemu badawczego w drodze analizy krytycznej posłużyła literatura przedmiotu oraz dane statystyczne udostępnione przez krajowe oraz zagraniczne instytucje (PARP, GUS, EUROSTAT). Autorka posłużyła się metodą analizy i konstrukcji logicznej i metodą analizy deskryptywnej, dzięki którym dokonała identyfikacji kluczowych składników niematerialnych, jakie mogą determinować konkurencyjność wynikową przedsiębiorstw w Polsce, zdiagnozowała poziom akumulacji kapitału intelektualnego, scharakteryzowała wykorzystywane metody i instrumenty ukierunkowane na rozwój potencjału intelektualnego, jak również wskazała kluczowe bariery, które pojawiają się w procesie ich akumulacji. Empirycznej weryfikacji przyjętych w modelu zależności pomiędzy wyróżnionymi elementami kapitału intelektualnego a konkurencyjnością wynikową przedsiębiorstw dokonano na podstawie wyników badań ankietowych. Badanie empiryczne przeprowadzono na próbie wyłonionej spośród podmiotów zarejestrowanych w Re-

jestrze Gospodarki Narodowej (REGON) w losowaniu dwuwarstwowym na podstawie PKD i miejsca prowadzenia działalności. Badaniem objęto wyłącznie podmioty średnie, kierując się kryterium wielkości zatrudnienia. Uzasadnieniem zastosowania takiego rozwiązania są różnice w sposobie akumulacji kapitału intelektualnego w małych i dużych przedsiębiorstwach. Z tej też przyczyny wybór jednolitej grupy średnich podmiotów uznano za słuszny. Kolejnym argumentem, przemawiającym za podjęciem badań w tej grupie przedsiębiorstw, był niewielki udział tych podmiotów w sektorze MSP. Autorka ma równocześnie świadomość, że pewnym mankamentem badania empirycznego jest uwzględnienie w nim przedsiębiorstw reprezentujących różne branże, w których nie wszystkie składniki kapitału intelektualnego odgrywają jednakową rolę w procesie kreacji wartości. Abstrahując od ograniczeń przyjętej metody badawczej, zgromadzony materiał empiryczny poddano weryfikacji statystycznej przy użyciu specjalistycznego oprogramowania komputerowego i odpowiednich narzędzi badawczych. Do zbadania związku przyczynowo-skutkowego między akumulacją wyróżnionych komponentów kapitału intelektualnego a konkurencyjnością wynikową przedsiębiorstw wykorzystano: wielowymiarową metodę regresji liniowej, konfirmacyjną analizę czynnikową (CFA) oraz modelowanie strukturalne SEM. Pozwoliło to na empiryczną weryfikację modelu konceptualnego, a także sformułowanie wniosków.

Słowa podziękowania za cenne uwagi i merytoryczne wskazówki kieruję do Recenzentów: Pana Profesora Adama Nogi z Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie i Pana Profesora Andrzeja Piotra Wiatraka z Uniwersytetu Warszawskiego. Chciałabym również podziękować: Panu Profesorowi Kazimierzowi Meredykowi, Pani Profesor Rycie Dziemianowicz, Pani Profesor Grażynie Michalczuk, doktor Anecie Kargol-Wasiluk i doktor Elżbiecie Misiewicz z Uniwersytetu w Białymstoku za okazaną pomoc i wartościowe komentarze, które przyczyniły się do wzbogacenia tej książki.