

Andrzej Przegrocki
Uniwersytet Jagielloński

Julita Jabłeczka
Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II

Rada badawcza jako agent i pryncypał – przykład relacji agencji w polityce naukowej

Abstrakt: Celem artykułu jest przedstawienie specyfiki relacji agencji w sferze polityki naukowej z uwzględnieniem konkretnego przykładu stosunków delegacji między rządem, radami badawczymi oraz uczonymi. W części pierwszej autorzy opisali podstawowe założenia i koncepcje teorii agencji podkreślając znaczenie zmiennych agencji na wybór formy kontraktu. W części drugiej rozpatrywane są relacje rady badawczej jako przykład delegacji w polityce naukowej w ujęciu teorii agencji. Autorzy proponują wykorzystanie dwóch odmiennych rodzajów kontraktów wynikających z charakteru delegacji zadań do opisu stosunków pomiędzy rządem a radą badawczą z jednej strony i radą a uczonymi z drugiej. Opisane są również istotne różnice pomiędzy grantami a kontraktami jako formami finansowania projektów badawczych. W kolejnej części przedstawiono przemiany założeń polityki naukowej oraz ewolucję modeli delegacji w triadzie rząd – rada – uczeni. Ostatnia część zawiera charakterystykę modeli delegacji oraz ich zestawienie z przedstawionymi wcześniej typami kontraktów. Wynikiem tego zestawienia jest dynamiczny obraz ewolucji zarówno zasad delegacji, jak i kontraktów w obustronnych relacjach rady badawczej.

Słowa kluczowe: teoria agencji, polityka naukowa, teoria pryncypał – agent, rady badawcze, kontrakt, grant

Research council as agent and principal – an example of agency relation in science policy

Abstract: The aim of the article is to present the specification of agency relation in science policy taking into consideration the specific example of delegation relations among government, research councils and scientists. In the first part of the paper the authors describe basic assumptions and concepts of agency theory underlining the importance of variables of agency on selection of a contract form. In the second part, the relations of research councils as an example of delegation in science policy in the light of agency theory are discussed. The authors suggest using two different kinds of contracts deriving from the nature of task delegation to describe the relations between the government and research council on the one hand and the council and researchers on the other. Significant differences between grants and contracts are described as forms of financing research projects. In the following part, the transformation of science policy assumptions as well as the evolution of delegation models in the triad government-council-university are presented. The result of such juxtaposition is a dynamic picture of evolution of both delegation rules as well as contracts in reciprocal relations of a research council.

Key words: agency theory, science policy, principal agent theory, research council, contract, grant

1. Wstęp

Dnia 1 października 2010 roku weszły w życie przepisy wprowadzające kolejny etap reformy systemu zarządzania i finansowania nauki w Polsce, zapoczątkowanej po zmianach ustrojowych w 1990 roku powołaniem Komitetu Badań Naukowych. Była to struktura niespotykana w innych krajach Europy, usytuowana na pozio-

mie ministerstwa, której jednakże skład i sposób podejmowania decyzji (większość składu Komitetu stanowili uczeni, a decyzje podejmowano kolegiąlnie, większością głosów) upodabniał ją raczej do działających w innych krajach rad badawczych. Tymczasem z powodu hybrydowych kompetencji KBN pełnił funkcje nie tylko rady badawczej, ale i ministerstwa nauki, odpowiadał bowiem zarówno za tworzenie polityki naukowej (a są to przecież obowiązki ministerstwa odpowiedzialnego za naukę), jak i jej realizację, w tym rozdział środków na badania pomiędzy instytucje i projekty badawcze (uprawnienia przeważnie należące do rad badawczych). W wyniku kolejnych reform zbliżano się stopniowo do rozwiązań bardziej przypominających te znane i sprawdzone w większości krajów demokratycznych.

Obecnie oprócz Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego odpowiedzialnego za prowadzenie polityki naukowej funkcjonują dwie instytucje (ciała pomostowe), które w imieniu rządu zajmują się realizacją polityki naukowej państwa, głównie poprzez wspieranie badań: Narodowe Centrum Nauki – NCN oraz Narodowe Centrum Badań i Rozwoju – NCBiR (ta ostatnia organizacja została powołana kilka lat wcześniej, miała jednakże mniejsze uprawnienia i była bardziej zależna od ministerstwa)¹.

Rozdział kompetencji między tymi ciałami a ministerstwem może być ilustracją obserwowanych na świecie tendencji do odciążania rządów od nadmiaru zadań zgodnie z założeniem, że mogą one być realizowane w imieniu rządu przez wybranych pełnomocników – skuteczniej (z powodu odpowiednich kompetencji), bardziej ekonomicznie i generalnie – sprawniej. Relacje wynikające z przekazania kompetencji pełnomocnikom są przedmiotem refleksji teoretycznej (teorii agent–pryncypała) od początku lat 70. Skłaniają one do zastanowienia się, w jaki sposób teoria agencji wyjaśnia procesy delegacji zadań (zwane przez nas w niniejszej pracy zamiennie – relacjami agencji) kształtujące się w obszarze polityki naukowej, pomiędzy polityką a nauką?²

¹ Ustawa z dnia 30 kwietnia 2010 r. o Narodowym Centrum Nauki, Dz. U. 2010 nr 96 poz. 617.

Ustawa z dnia 30 kwietnia 2010 r. o Narodowym Centrum Badań i Rozwoju, Dz. U. 2010 nr 96 poz. 616.

² Określenie „relacje pomiędzy polityką a nauką” używane jest dość powszechnie w literaturze dotyczącej stosunków agencji w polityce naukowej, bez wyjaśnienia pojęcia nauka. Termin nauka najczęściej jest rozumiany jako społeczność uczonych, bowiem używany jest zamiennie z pojęciami „środowisko akademickie” lub „badacze”, ale obejmuje także instytucje zajmujące się uprawianiem nauki, np. uniwersytety, chociaż niekiedy „nauka” rozumiana jest w znaczeniu pracy badawczej. Pisząc o stronie, która deleguje zadania uczonemu, twórcy teorii agencji używają zamiennie określeń „społeczeństwo”, „rząd”, „aktorzy polityczni”. W Polsce jednymi z pierwszych, którzy próbowali zdefiniować pojęcie nauki dla celów badawczych, byli Stanisław i Maria Ossowsky. Rozpatrywali oni naukę z dwóch punktów widzenia: poznawczego (epistemologicznego) jako drogę do poznania świata oraz społecznego (antropologicznego), według którego nauka jest sferą kultury. Pojęcie nauki interpretowali na dwa sposoby: „nauka” w znaczeniu funkcjonalnym jako zespół czynności badawczych lub też proces badawczy realizowany przez uczonego/zespół badawczy oraz „nauka” w ujęciu statycznym jako zespół poznanych i sformułowanych praw. Kazimierz Ajdukiewicz twierdził, że naukę można rozumieć dwoiście jako czynności składające się na uprawianie nauki lub wytwory tych czynności. Zdaniem Jana Sucha nauka to: proces zdobywania wiedzy oraz rezultat tego procesu, czyli wiedza naukowa. Natomiast Małgorzata Dąbrowa-Szeffler wyróżnia jeszcze trzeci rodzaj interpretacji pojęcia nauka tj. rozumienie nauki jako działu działalności społeczno-gospodarczej, wynikające z potrzeb rachunkowości społecznej i statystyki. Nauka w tym przypadku jest sumą zasobów ludzkich i materialnych oraz instytucji zajmujących się działalnością naukową. W niniejszej pracy termin nauka będzie stosowany, w zależności od kontekstu, w znaczeniu działalności uczonych jak i instytucji naukowych tj. ludzi i organizacji.

W niniejszym opracowaniu chcieliśmy przedstawić specyfikę relacji agencji w sferze polityki naukowej z uwzględnieniem konkretnego przykładu stosunków delegacji między rządem, organizacjami pełniącymi funkcje rad badawczych³ oraz uczonymi. Interesowały nas szczególnie kontrakty będące podstawą określonych typów delegacji. Staraliśmy się zaproponować wzbogacony model delegacji, oparty na triadzie rząd–rada badawcza–uczni. Wzbogaciliśmy także rozważania na temat stosunków agencji w polityce naukowej o charakterystykę kontraktów, a więc porozumień określających wzajemne zobowiązania stron pomiędzy rządem a radą z jednej strony oraz radą a realizatorami badań z drugiej. Staraliśmy się wykazać, jak model delegacji ewoluował po II wojnie światowej w krajach cywilizacji zachodniej wraz ze zmianami modelu polityki naukowej, zmianami przekonań i wiedzy o rozwoju nauki i innowacji oraz pod naciskiem przemian doktryny OECD dotyczącej tej polityki. Wreszcie, staraliśmy się wykazać wzajemne związki modelu delegacji oraz charakteru umów między rządem, radą a uczonymi. Są to zagadnienia będące przedmiotem zainteresowania teoretyków rozwijających teorię agencji, a także bardzo istotne problemy o praktycznych implikacjach.

Według S. A. Rossa, stosunki agencji to jeden z najstarszych i najpowszechniej występujących rodzajów relacji w interakcjach społecznych. Powiemy, że relacje agencji powstają między dwiema (lub więcej) stronami, kiedy jedna, określona jako agent działa na rzecz innej, określonej jako pryncypał, w konkretnym obszarze problemów decyzyjnych (Ross 1973, 134). Relacje agencji regulowane są przez umowę między tymi stronami, określającą zasady delegacji. W relacjach nas interesujących bywa ona określana w kategoriach ogólnych, jako kontrakt polityki i nauki (lub społeczeństwa i nauki), jeśli dotyczy całej sfery nauki lub w bardziej konkretnej formie – jak umowę między rządem (pryncypałem, zleceniodawcą) a radą badawczą (agentem rządu – zleceniobiorcą), a czasem jako relacje między radą-pryncypałem a uczonymi-agentami.

W obcojęzycznej literaturze poświęconej teorii agencji rozwijanej od początku lat 70. analizy dotyczące relacji agencji między nauką a rządem pojawiły się dopiero w początku lat 90. ubiegłego wieku i nie zajmują wiele miejsca wśród ogółu publikacji na temat relacji agencji: do chwili obecnej pojawiło się bodaj kilkanaście opracowań⁴, w literaturze rodzimej jeszcze mniej (o relacjach agencji między rządem a radami badawczymi pisała tylko J. Jabłeczka).

³ Pojęciem rad badawczych będziemy określać w niniejszej pracy organizacje finansujące badania. Wg Ripa i Van der Meulena radą badawczą jest organizacja lub grupa organizacji, które dokonują alokacji funduszy rządowych na badania podstawowe i strategiczne, i które uwzględniają udział społeczności badawczej w procesie funduszy. Caswill natomiast definiuje radę badawczą jako zbiorowość agencji sektora publicznego, które dokonują alokacji środków państwowych między badania akademickie na wysokim poziomie w naukach przyrodniczych, społecznych, artystycznych i humanistycznych.

⁴ Relacje pomiędzy nauką a rządem badali: D. Braun, C. Caswill, R. Fernandez-Carro, M. Gulbrandsen, D. Guston, L. Klerx, C. Leeuwis, B. Van der Meulen, N. Morris, B. Poti, E. Reale, A. Rip, E. Shove, S. Sliperseter, B. Lepori, M. Dinges.

2. Podstawowe założenia i koncepcje teorii agencji

Dla omawianej teorii kluczowe pojęcie „relacja agencji” zostało wprowadzone do literatury przez S.A. Rossa (1973, 134). Według tego autora relacja agencji powstaje między dwiema lub więcej stronami, z których jedna, wyznaczona jako agent, działa na rzecz, w imieniu lub jako reprezentant innej, tzn. pryncypała; relacje te powstają w szczególności w dziedzinie problemów decyzyjnych. Zdaniem M. C. Jensena i W. H. Mecklinga, „relacja agencji jest kontraktem, według którego jedna osoba wykorzystuje usługi innej osoby w celu wypełnienia jakiegoś zadania” (Jensen, Meckling 1976, 308). Taki kontrakt implikuje delegację kompetencji przez pryncypała na rzecz agenta. Pojęcie agencji zostało później rozszerzone przez tych autorów do wszelkich form kooperacji, bez konieczności rozstrzygnięcia, która ze stron relacji agencji jest agentem, a która pryncypałem.

Dla relacji agent–pryncypał ważnych jest kilka problemów. Pierwszy to problem agencji, który powstaje wtedy, gdy preferencje i cele pryncypała i agenta kolidują ze sobą. Problem drugi – może wystąpić w związku z trudnością lub wysokimi kosztami weryfikowania przez pryncypała faktycznej działalności agenta. Pryncypał ma trudności, chcąc sprawdzić, czy agent zachowuje się odpowiednio, bowiem nie ma do tego odpowiednich kompetencji (zresztą: gdyby wiedział, jak zadanie wykonać, nie korzystałby z usługi agenta). Kolejny problem wiąże się z podziałem ryzyka (*problem of risk sharing*), który pojawia się, gdy pryncypał i agent mają różne postawy wobec ryzyka, mogą zatem przedkładać różne działania (Eisenhardt 1989, 58). Istnienie rozbieżności interesów pryncypała i agenta, niedoskonała możliwość obserwacji zachowań agenta przez pryncypała i występowanie niepewności to warunki powstania relacji agencji. Występowanie niepewności wiąże się z asymetrią informacji.

W literaturze wyróżnia się trzy aspekty asymetrii informacji. Pierwszy aspekt dotyczy sytuacji poprzedzającej zawarcie umowy, gdy agent dysponuje „prywatną wiedzą” na temat swoich kompetencji, której nie posiada pryncypał – mamy wtedy do czynienia z problemem negatywnej (nietrafnej, niewłaściwej) selekcji (*adverse selection*). Drugi występuje, gdy agent może podjąć działania, które nie są monitorowane przez pryncypała lub są nadzorowane niedostatecznie. Zachodzi wówczas możliwość wystąpienia pokusy nadużycia⁵ (*moral hazard*) lub tzw. działania ukrytego (*hidden action*). Trzeci aspekt to przypadek nieweryfikowalności (*nonverifiability*), występujący w sytuacji, gdy pryncypał i agent dysponują *ex post* tą samą informacją niedostępną dla trzeciej strony (Wojtyna 2005, 7–8).

⁵ W związku z tym, że teoria agencji jest w Polsce mało znana i rzadko wykorzystana w badaniach, zauważalny jest brak jednolitej terminologii w języku polskim. Kluczowa dla tej koncepcji zależność: „principal–agent theory” określana bywa jako: „pryncypał–agent”, „mocodawca–pełnomocnik”, „kierownik–agent”. Termin „moral hazard” tłumaczony jest np. jako „pokusy nadużycia” (A. Wojtyna) lub „ryzyko moralne” (J. Jabłeczka), zaś „adverse selection” odpowiednio jako „negatywna selekcja” (A. Wojtyna) i „niewłaściwa selekcja” (J. Jabłeczka).

Pozostaje jeszcze kwestia występowania kosztów zawarcia i wykonania kontraktu pomiędzy pryncypałem a agentem. Wymienia się trzy kategorie kosztów agencji. Pierwsza to koszty ponoszone przez pryncypała, aby monitorować agenta i motywować go do zachowań zgodnych z interesem pryncypała. Druga kategoria obejmuje koszty ponoszone przez agenta w celu wzbudzenia zaufania pryncypała. Trzecia kategoria to koszty alternatywne (nie są to koszty rzeczywiste), oznaczające utratę użyteczności przez pryncypała na skutek rozbieżności jego interesów z interesami agenta (Gorynia 1999, 780).

Kontrakt jest porozumieniem (społecznym lub prawnym) pomiędzy stroną delegującą zadanie i podejmującą się realizacji, charakteryzuje on zasady delegacji zadania. Dla pryncypała może być narzędziem, które pozwala zmniejszyć opisane wyżej tzw. „problemy agencji” związane z przedmiotem delegacji i ryzykiem niemoralnych zachowań agenta. Wymienianych jest kilka zmiennych, które pomagają dokonać wyboru odpowiedniej umowy. Odnoszą się one do warunków, w jakich odbywa się delegowanie zadań agentowi. K. Eisenhardt (1989, 60–63) wymienia pięć takich warunków:

- Mierzalność efektów (zakresu, w jakim efekty realizacji zadania są mierzalne, i jak kosztowny jest ten pomiar). Niektóre efekty działania agenta mogą być łatwiej mierzalne, inne trudniej, z powodu odległego w czasie efektu, wysiłku zespołowego lub niematerialnych efektów.
- Niepewność efektów – dotyczy zakresu, w jakim działanie agenta ma wpływ na efekty jego działalności; zależy ona od charakteru prac, czynników środowiskowych lub jednych i drugich.
- Programowalność zadań – to stopień, w jakim odpowiednie zachowania i działania agenta można wymienić i zweryfikować. Zaangażowanie agenta w bardziej programowalne działania jest łatwiejsze i tańsze w obserwacji i ewaluacji, przez co zmniejsza się asymetria informacji. Z kolei zadania złożone i nieustrukturyzowane jest trudniej i drożej monitorować.
- Konflikt celów – odnosi się do zakresu, w jakim interesy i potrzeby pryncypała i agenta stoją w sprzeczności. W przypadku braku konfliktu agent będzie działał zgodnie z oczekiwaniami pryncypała, niezależnie od sprawowanego nad sobą nadzoru, natomiast w miarę narastania konfliktu rośnie możliwość zachowań oportunistycznych agenta.
- Czas trwania stosunków agencji – w przypadku długoterminowych relacji pryncypał uczy się zachowań agenta i łatwiej mu będzie sprawować kontrolę; przy krótkookresowych stosunkach asymetria informacji jest stosunkowo większa, bowiem pryncypał nie zna zwyczajów i zachowań agenta.

K. Eisenhardt pokazała, jakie skutki wywołują poszczególne zmienne i jaki jest ich wpływ na wybór formy kontraktu, opartego na nagradzaniu działania lub jego efektów.

Tabela 1. Zmienne agencji i ich wpływ na wybór rodzaju kontraktu. Źródło: J. Kivistö, *Agency Theory as a Framework for the Government – University Relationship*, University of Tampere 2007, s. 27.

Zmienna agencji	Kontrakt oparty na zachowaniu jest efektywny gdy	Kontrakt oparty na efektach jest efektywny gdy
Mierzalność efektów	Słaba	Znaczna
Niepewność efektów	Wielka	Mała
Programowalność zadań	Wysoka	Niska
Konflikt celów	Słaby	Silny
Czas trwania relacji agencji	Długi	Krótki

W rzeczywistych warunkach te modelowe formy kontraktu nie wykluczają się nawzajem, a często wykorzystanie logiki kilku możliwości może dać najlepsze efekty.

Należy zaznaczyć, że powyższe rozumowanie dotyczące relacji agencji koresponduje z założeniem „klasycznej” teorii agencji, dominującej do końca ubiegłego stulecia, opartej na koncepcji człowieka ekonomicznego, kierującego się maksymalizacją użyteczności i dążącego do realizacji własnych egoistycznych celów, którego zachowania trzeba nadzorować i stosować odpowiednie bodźce, bowiem inaczej będzie się on uchylał od podjętych obowiązków (założenia te przypominają znaną w naukach o organizacji teorię X). W nowszej literaturze przedmiotu założenie to często się uchyla, dopuszczając bardziej złożony obraz działań człowieka, gotowego także do działań altruistycznych, i proponując oparcie relacji agencji zamiast na kontroli (monitorowaniu) zachowań agenta – na zaufaniu. Zmniejsza ono koszty agencji ponoszone przez pryncypała, chociaż może zwiększyć ryzyko nadużycia moralnego⁶ (Becerra, Gupta 1999). To tylko jeden przykład nowego podejścia do teorii agencji: ostatnie kilkanaście lat obfituje w prace, których autorzy na bazie krytycznych analiz teorii agencji i konfrontacji założeń teorii agencji z badaniami w dziedzinie socjologii, psychologii czy teorii podejmowania decyzji proponują złagodzenie niektórych kategoriycznych tez, co przyczynia się do wzrostu popularności tej teorii.

Teoria agencji powstała w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej ale znajduje znacznie szersze zastosowanie. S. Shapiro wymieniła pięć dziedzin, w których się ją wykorzystuje: ekonomię, zarządzanie, nauki polityczne i prawne oraz socjologię (Shapiro 2005, 265), zaś K. Eisenhardt dodatkowo wskazywała na rachunkowość, finanse, marketing i zachowania organizacyjne (1989, 57). Liczba dziedzin wykorzystujących tę teorię i zastosowań do analizy rozmaitych problemów corocznie

⁶ Takie podejście do relacji agencji opartych na zaufaniu jest ważne podkreślenia bowiem w polityce naukowej jest ono zawsze elementem delegacji zadań środowisku nauki, chociaż wątek ten nie jest rozwijany w literaturze przedmiotu.

wzrasta: dzisiaj do dziedzin wykorzystujących to ujęcie można dodać także szkolnictwo wyższe, czy wreszcie politykę naukową.

3. Rada badawcza w ujęciu teorii agencji

D. Guston i D. Braun (2003, 302), a po nich kolejni badacze zaproponowali wykorzystanie teorii agencji do ujęcia stosunków zachodzących w polityce naukowej⁷. Po raz pierwszy teorię tę wykorzystał cytowany wyżej D. Guston do interpretacji ogólnych zagadnień polityki naukowej (Guston 1996).

Teoria agencji w polityce naukowej zajmuje się specyficznym społecznym stosunkiem delegacji, w której dwóch aktorów, np. rząd (lub politycy) jako pryncypał i badacz (lub środowisko nauki) jako jego agent, jest zaangażowanych w wymianę zasobów. Warunkiem zaistnienia relacji, agencji jest rozbieżność celów polityków i uczonych. Z tezą, że te dwie strony relacji tj. uczeni i politycy, mają odmienne cele, zgadzają się wszyscy autorzy w literaturze przedmiotu. W Polsce na istnienie oraz obszary rozbieżności celów i interesów oraz wynikających stąd różnych poglądów obu stron wskazywał m.in. M. Grabski (2006) i J. Goćkowski. Według tego ostatniego, rozbieżności dotyczą:

- wartości wiedzy naukowej,
- technicznej funkcji nauki,
- uprawnień polityków do ingerencji w treść badań naukowych i treść wypowiedzi naukowych,
- związku teorii naukowej z inżynierią, a zatem nauki z praktyką konstrukcyjną i technologiczną,
- ważności efektów naukowych, poszukiwań i dociekań dla decyzji politycznych (Goćkowski 2006, 73–83).

Obok rozbieżności celów w relacjach polityków i uczonych występuje asymetria informacji, która, jak podkreśla D. Guston, nie jest cechą szczególną dla polityki naukowej, jest typowa dla relacji agencji w ogóle (Guston 2000, 17). Sądzymy jednak, że wspomniana tu asymetria informacji w relacjach agencji zależy od obszaru tych relacji i w tej sferze społecznej działalności jest wyjątkowo poważna. Uprawianie nauki wymaga ogromnych zasobów wiedzy wysoce specjalistycznej, którą każdy badacz uzyskuje w długotrwałym procesie nauki formalnej, następnie socjalizacji i stałego podwyższania kwalifikacji oraz praktykowania zawodu. Jest to typowa cecha profesjonalistów. Niemożliwe jest uzyskanie niezbędnej wiedzy i kompetencji do uprawiania zawodu uczonego drogą „na skróty”, w wyniku krótkiego szkolenia. Oznacza to jednocześnie, że selekcja właściwego, tzn. najbardziej

⁷ Warto podkreślić, że Guston zajmuje się zarówno społecznym kontraktem dla nauki, jak i teorią agent–pryncypał, nie robi też wyraźnego rozróżnienia pomiędzy tymi dwiema koncepcjami, jednakże nie sądzimy, by można je było w pełni utożsamiać, bowiem mimo że kontrakt jest kluczowym elementem obydwu koncepcji, to kładą one nacisk na inne kwestie, mają inną historię powstania, różnią się wyraźnie stopniem ogólności analizy i posługują nieco innym językiem.

kompetentnego agenta–badacza, który będzie wykonywał zadanie badawcze – wymagająca odpowiedniego zakresu wiedzy, jest niemożliwa do przeprowadzenia przez laika, wymaga więc dodatkowych kosztów i wykorzystania do oceny badaczy – innych uczonych (*peer review*), ale nawet dla nich selekcja najlepszych wykonawców–uczonych i najlepszych projektów jest trudna, z powodu nowatorskiego charakteru zadania – pracy badawczej. Z tego samego powodu równie trudne jest kontrolowanie wykonania zadań przez uczonego–agenta.

D. Braun, przeprowadzając ogólne rozważania dotyczące relacji agencji w polityce naukowej, wskazuje cztery dostępne opcje ograniczenia ryzyka występującego przy inwestowaniu w badania:

1) znalezienie równowagi pomiędzy sprzecznymi interesami poprzez tworzenie konsensusu oraz przestrzeni współdziałania (jednym z przykładów jest tworzenie nowych instytucji, takich jak sieci publiczno-prywatne);

2) zmienianie wzorców kariery (reputacja i mechanizmy kariery);

3) użycie pośredników zaufania (*peer review*; eksperci naukowcy są wybierani jako doradcy dyrektora rady badawczej);

4) wykorzystanie agencji finansujących (Braun 2003, 310).

M. Gulbrandsen odniósł problem rozbieżności celów, selekcji i ryzyka moralnego do trzech obszarów zarządzania badaniami: obszaru polityki (*policy arena*), obszaru selekcji (*selection arena*) i obszaru kontroli (*control arena*) i przypisał im trzy problemy leżące u podstaw teorii agencji. W obszarze polityki, podstawowym problemem jest konflikt celów pryncypała i agenta. W fazie przed podpisaniem kontraktu szczególnie istotny jest problem niewłaściwej selekcji, natomiast po podpisaniu kontraktu – problem ryzyka moralnego (Gulbrandsen 2005). Te trzy obszary: polityki, selekcji i kontroli są sceną negocjacji pomiędzy różnymi konfiguracjami aktorów. Finansowanie i zarządzanie polityką badawczą, odpowiednie modele delegowania oraz konfiguracje aktorów mogą mieć wpływ na rodzaj negocjacji i stopień, w jakim te problemy przejawiają się w odniesieniu się do stosunku pryncypał – agent (L. Klerkx, C. Leeuwis 2008, 184).

Konkretnym przykładem delegacji w polityce naukowej są rady badawcze (*research councils*) i agencje finansujące (*funding agencies*) jako instytucje szczebla pośredniego pomiędzy decydentami politycznymi a organizacjami naukowymi i uczonymi⁸. Głównym celem pryncypała (decydenta politycznego) staje się kwestia, jak spowodować, aby rada badawcza działała i mogła być postrzegana jako agencja służąca interesom decydentów (Braun 1993). Omówione wyżej ogólne relacje między politykami a uczonymi w przypadku uwzględnienia roli rad badawczych nabierają nowego wymiaru.

Uznając, że powszechnie stosowany sposób konceptualizacji stosunków pryncypał – agent jako relacji dwustronnych nie pasuje do analizy rad badawczych,

⁸ Agencje rządowe, które realizują zadania delegowane im przez pryncypała–rząd występują dość często w krajach gdzie wprowadzono zasady Nowego Zarządzania Publicznego i ograniczenia ekspansji administracji centralnej – nie tylko w obszarze polityki naukowej.

które są organizacjami pomostowymi, D. Braun poszerzył analizowanie stosunków między rządem tworzącym politykę naukową a radą o trzecią stronę – wykonawców i zaproponował teoretyczne podejście bazujące na triadzie. Obejmuje ona trójstronny stosunek pomiędzy decydentami politycznymi, agencjami finansującymi i naukowcami (Braun 1993), od których rada jest zależna, kiedy spełnia oczekiwania swego pryncypała. Różni autorzy rozmaicie interpretują te trójstronne relacje. Niektórzy postrzegają je jako „kaskadową” delegację – ministerstwo (rząd) jako pryncypał deleguje zadanie wspierania badań swojemu agentowi – radzie badawczej, z kolei rada jako pryncypał deleguje realizację zadań badawczych swoim agentom – wykonawcom projektów badawczych. Inni autorzy uważają, że rada jest agentem dwóch pryncypałów – rządu z jednej strony, a społeczności naukowej z drugiej. Tropem tych rozważań poszedł także B. Van der Meulen, który ponadto na przykładzie dyscyplinarnych komitetów oceniających (*disciplinary evaluation committees*), działających w radach badawczych, pokazał, jak skomplikowane są relacje pomiędzy agentem a dwoma pryncypałami, którzy mają rozbieżne cele – gdy jednym pryncypałem jest ministerstwo, a drugim dyscyplina nauki (*discipline*) (Van der Meulen 2003, 324).

Rozpatrywanie relacji rady badawczej oraz rządu i uczonych w postaci triady otwiera nowe możliwości konceptualizacji relacji agencji i stawia przed badaczem kwestii agencji nowe problemy do rozwiązania.

Należy zauważyć, że mimo uznania wagi triady nadal prowadzone analizy rady koncentrują się albo na relacjach z jedną stroną – rady z rządem – pryncypałem, albo jej relacjach z agentami – realizatorami badań (nawet Braun w swoich kolejnych pracach koncentruje się na jednej tylko stronie relacji). Brakuje prac, których autorzy wykorzystują to ujęcie pokazując równocześnie oba człony stosunków delegacji, ujęte w odrębne kontrakty, podobieństwa i różnice ich założeń oraz kwestii wymagających rozwiązania.

Inny problem stojący przed badaczem rad badawczych w ujęciu teorii agencji wynika z faktu, że pozostawia ona swobodę w zakresie wyboru aktorów opisującego relacje między agentem a pryncypałem: może to być relacja między jednostkami lub organizacjami.

I wreszcie, w sytuacji, gdy pryncypał i/lub agent to instytucje, a zadanie jest złożone, niektórzy autorzy wykorzystujący teorię agencji w innych dziedzinach niż polityka naukowa, przyjmują, że stosunki delegacji można ujmować nie jako jeden, ale jako kilka równoległych kontraktów.

Uważamy, że stosunki pomiędzy rządem a radą z jednej strony, oraz radą a uczonymi z drugiej można opisać odpowiednio za pomocą dwóch odmiennych rodzajów kontraktów wynikających z charakteru delegacji zadań.

Rząd przygotowuje politykę naukową a następnie deleguje jej implementację radzie. Zauważmy, że nie zleca on radzie zadania merytorycznego, tzn. wykonania zadań badawczych (choć niekiedy z efektów tych badań rady rozlicza) bowiem

te zadania wykonywać będą uczeni na zlecenie rady w ramach kolejnej delegacji. Rząd deleguje radzie zlecenie ze sfery regulacji, tzn. wdrożenie polityki poprzez uruchomienie programów wsparcia, wyselekcjonowanie wykonawców, a następnie finansowanie wybranych projektów i monitorowanie wykonania prac w czasie realizacji i ocenę wykonania po zakończeniu. To zadanie należy do pierwszej grupy kontraktów, między rządem a radą, jako agentem rządu.

Drugi rodzaj kontraktów dotyczy porozumień pomiędzy radą jako pryncypałem a uczonymi – jej agentami, którzy realizować będą zadania badawcze.

3.1. Stosunki delegacji i kontrakty rządu i rady

Uwzględniając stopień złożoności relacji rządu oraz rad badawczych, proponujemy ich umowne ujęcie w trzy kontrakty.

Pierwszym kontraktem zawartym na czas nieokreślony, który nazwiemy *kontraktem instytucjonalnym*, jest akt (prawny) lub ich pakiet, dotyczący powołania rady (fundacji). Rząd (parlament), tworząc radę jako swego agenta, decyduje, jakie zadania jej deleguje, nadając jej misję, statut, określając uprawnienia i obowiązki. Treść i szczegółowość ustaleń tego kontraktu wynika z zakresu autonomii rady przyznanej tym aktem, czyli swobody w sposobie realizacji długoterminowych zadań.

W przypadku szerokiego zakresu autonomii przepisy mogą być ograniczone do niezbędnego minimum, a rada decydować będzie samodzielnie o podstawowych kwestiach funkcjonowania. W przypadku niewielkiej autonomii może być określony nawet sposób implementacji przez radę polityki naukowej zleconej przez pryncypała, np. zasady powoływania i kryteria priorytetowych programów badawczych, a także treść kontraktów jakie rada zawierać będzie z realizatorami projektów badawczych, oraz zasady nadzoru, a więc rozliczania się rady jako agenta przed rządem, a z drugiej strony – zasady selekcji przez radę swoich agentów (organizacja *peer review*). Statut Rady nadany jej przez pryncypała określa status rady, zasady jej podporządkowania pryncypałowi i zakres autonomii nie tylko poprzez treść, zakres i szczegółowość zadań i procedur oraz zasady kontroli. O swobodzie rady decyduje także (obowiązek) i samodzielność w opracowaniu strategii, a także skład i sposób powoływania stałego personelu oraz członków zarządu (w tym ewentualnie obecność przedstawicieli pryncypała w zarządzie), sposób tworzenia zespołów oceniających projekty czy recenzentów. Autonomia rady badawczej jako agenta rządu i jej wymiary to podstawowy czynnik kształtujący zasady delegacji w polityce naukowej. Warto zaznaczyć, iż przy ograniczonej autonomii rady wobec pryncypała swoboda ustalenia przez radę treści kontraktów z jej agentami-uczonymi realizującymi zadania badawcze także jest ograniczona, czyli charakter kontraktu z uczonymi jest pochodną kontraktu rady z rządem⁹. Z drugiej strony w kontrak-

⁹ Ocena niezależności rady w ujęciu van Duinena (1998) została ograniczona do prawa do tworzenia programów. Autor ten mówi o czterech stopniach niezależności rady: (i) wysoce niezależna: rząd nie ma żadnego

cie powinny się znaleźć obowiązki pryncypała (rządu) wobec rady, a więc zasady finansowania programów działalności rady, koszty nadzoru, a także zasady wynagradzania jej pracowników etatowych i współpracowników. Opisany wyżej kontrakt ma charakter formalno-prawny i może wynikać bezpośrednio z odpowiednich ustaw czy rozporządzeń właściwego ministra. Kontrola pryncypała wobec agenta w ramach tego kontraktu zależy od szczegółowości jego ustaleń. Może polegać na zgodności działania z misją, realizacji strategii, legalności, a także „rozliczalności” z wpływu rozwoju nauki na rozwiązywanie problemów i wyzwań w wieloletniej perspektywie. Nacisk tego kontraktu położony jest w równym stopniu na działanie, jak i efekty.

Drugi kontrakt, który nazwiemy *umową na implementację polityki*, powstaje (implicite lub explicite) w momencie, kiedy rada otrzymuje informacje od pryncypała-rządu o jego konkretnych oczekiwaniach ujętych w założeniach polityki naukowej. Informacja ta wystąpić może w postaci ogólnych deklaracji rządu o prowadzonej polityce i preferencjach lub w formie konkretnych planów wieloletnich czy programów zleconych radzie do implementacji. Mogą one być przygotowane na różnym poziomie ogólności i zawierać priorytety, cele lub obszary preferencji najczęściej sformułowanych w języku polityki, a nie naukowym, a w przypadku ograniczonej autonomii rady – programom towarzyszą fundusze celowe, przeznaczone na realizację określonych programów priorytetowych, wyrażonych w postaci rozwiązania problemów czy osiągnięcia celów społeczno-ekonomicznych. Rada przyjmuje te założenia do wdrożenia i dokonuje ich przełożenia na język nauki i ich zorganizowania – programu rozwoju dziedziny czy obszaru priorytetowego. W przypadku największego zakresu autonomii rada, która powinna dostosować swoją strategię do polityki rządu, niekiedy tego nie realizuje. Ten kontrakt raczej opiera się na kontroli procesu – jak rada wywiązuje się z implementacji polityki wobec rządu (nacisk na spełnienie racjonalnych zasad wyboru i zorganizowania programów), ale może także obejmować kontrolę efektów poprzez przełożenie rezultatów działania na mierniki (wskaźniki), takie jak liczba i miejsce publikacji wynikających z prowadzonych badań, impact faktor oraz liczba patentów i licencji wynikających z przeprowadzonych prac.

Trzecim kontraktem, *zadaniowym*, jest umowa wynikająca z corocznej dotacji budżetowej – obie strony muszą zaakceptować, na co wydane będą środki i jakie będą zasady rozliczenia zadań i środków. Ten kontrakt opiera się głównie na procesie – ma przede wszystkim aspekt finansowy, bowiem trudne jest rozliczanie efektów programów badawczych w rocznych okresach.

wpływu na politykę rady; aby uruchomić nowy program nie jest potrzebna jego zgoda; (ii) w dużym stopniu niezależna: rząd może sugerować preferowany kierunek polityki, ale rada sama o nim decyduje; zgoda na uruchomienie nowego programu jest potrzebna tylko wówczas, gdy chodzi o dodatkowe fundusze; (iii) częściowo zależna: rząd sugeruje cele polityki naukowej, a rada winna na to reagować; uruchomienie nowego programu wymaga zgód decydentów na poziomie centralnej biurokracji; (iv) zależna: rząd narzuca radzie realizację nowej polityki, por. (van Duinen 1998, 381–386).

Zaproponowany przez nas podział na trzy kontrakty ma charakter umowny, porządkujący kompleksowe problemy występujące między rządem a radą.

Istnieje rozbieżność celów i interesów rządu jako pryncypała i agenta-rady. D. Braun rozważa ten problem w sposób uproszczony, wskazując na jeden z wymiarów rozbieżności – z jednej strony politycy kierują się logiką cyklu wyborczego (a więc są nastawieni na szybkie korzyści z nauki, którymi mogą się wykazać przed wyborcami), z drugiej nauka ma długoterminowe cele badawcze. Jednakże otwarcie czarnej skrzynki – rady badawczej (w której różne grupy mają rozmaite interesy) z jednej strony, a rządu z drugiej – pokazuje, że relacje między tymi organizacjami (i wewnątrz rady) są bardziej złożone i pełne napięć. A. Elzinga oraz A. Jamison (1995) opisując przemiany polityki naukowej – do której przejdziemy w następnym rozdziale, mówią o czterech kulturach, których konfiguracja zależała od założeń realizowanej polityki naukowej. Jest to: kultura biurokracji rządowej, kultura akademicka, kultura ekonomiczna, kultura obywatelska. Dodajmy do tego pominięty przez tych autorów piąty wymiar, współistniejący na poziomie rządu: kulturę polityczną (polityków), bowiem naszym zdaniem normy przekonania i interesy administracji rządowej i polityków są odmienne. W zależności od roli, jaką odgrywało te pięć społeczności o odmiennych kulturach i interesach w różnych okresach polityki naukowej, zmieniała się autonomia rad badawczych oraz typy delegacji oraz charakter i rola opisanych wyżej trzech kontraktów.

3.2. Delegacja zadań przez radę i kontrakty między radą a wykonawcami badań

Rada, wdrażając politykę naukową państwa przed zawarciem kontraktów z uczonymi, którzy będą wykonywać projekty badawcze, musi wydzielić programy wsparcia wraz z kryteriami zgłaszania projektów, wyselekcjonować odpowiednich realizatorów i zawrzeć z nimi umowy.

Programy, które służą implementacji polityki przez radę, to:

- programy otwarte, o charakterze responsywnym, zazwyczaj dyscyplinarne, w ramach których uczeni składają swoje propozycje projektów badawczych, których problematyka nie jest ograniczana. Zgłoszone wnioski oceniane są wyłącznie ze względu na wartość naukową;
- programy dyrektywne, zwane też tematycznymi, o charakterze priorytetowym, w ramach których uczeni zachęteni dostępnością środków finansowych zgłaszają propozycje badań, które oceniane są pod względem jakości naukowej oraz zgodności z priorytetem programu;
- obszary preferencji: są to części szerszego programu wsparcia koncentrujące się na ważnej z jakichś powodów (społecznych, ekonomicznych, militarnych) problematyce, na rozwiązywaniu trudności i problemów lub problematyce obejmującej szczególne szanse (np. badania z dziedzin wysokich technolo-

Tabela 2. Granty i kontrakty jako formy finansowania projektów badawczych.

Granty	Kontrakty (sensu stricto)
Raczej finansowanie badań podstawowych	Raczej finansowanie prac badawczo-rozwojowych (badania stosowane)
Dotacje przyznawane z góry przed rozpoczęciem badań	Środki przekazywane po zakończeniu pracy i dostarczeniu produktu
Wysokość dotacji na podstawie kalkulacji kosztów, ale w trakcie realizacji grantu wykonawca ma swobodę dysponowania środkami	Wysokość kontraktu to cena zakupu produktu naukowego, kalkulowana wg różnych zasad
Stosowane pomiędzy rządem a realizatorem gdy podstawowym celem jest transfer pieniędzy czy usług dla wypełnienia przez agenta zadania publicznego (umowa oparta na działalności a nie efektach)	Sponsor oczekuje określonych w umowie wyników w postaci nowego produktu, prototypu, technologii, informacji technicznej (umowa oparta na efektach działalności)
Stosowane gdy nie oczekuje się istotnego zaangażowania sponsora w trakcie realizacji badań	W kontrakcie wymogi dotyczące oczekiwanych efektów określa przed zawarciem umowy sam zleceniodawca
Sponsor przyznaje fundusze bez ograniczeń lub w ramach niewielkich ograniczeń, gdy chodzi o zapewnienie badaczom większej swobody działania	Zleceniodawca określa zakres działania objęty umową, parametry techniczne, terminy realizacji
Celowe jest ograniczenie działań rządu w stosunku do wspieranej działalności	Rząd może współdziałać przy realizacji kontraktu
Sponsor nie kupuje wyników badania ale finansuje działalność	Sponsor dokonuje zakupu realizowanej pracy – jej wyników
Sprawozdawczość ograniczona w czasie i formie	Ścisłe i rygorystyczne wymogi dotyczące częstotliwości i szczegółowości sprawozdań
Ograniczony nadzór przez zleceniodawcę	Ścisłejszy nadzór przez zleceniodawcę

Źródło: opracowanie własne na podstawie J. Jabłecka, *op. cit.*, s.149–154¹⁰.

gii). Projekty zgłaszane są na ogłoszone zaproszenie i oceniane wg kryteriów jakości oraz istotności dla danego priorytetu;

- przetarg – zamówienia na konkretne rozwiązania np. technologiczne: przysłane oferty sprawdzane są pod względem zgodności z wymogami zamówienia, poziomu naukowego oraz zasobowym (koszty i czas realizacji);
- programy strukturalne, gdy priorytetem jest wsparcie badań wymagających współpracy wielu instytucji (projekty konsorcjów, sieci itp.), współpracy

¹⁰ Więcej o różnicy grantów i kontraktów, zob. (Jabłecka 2002, 149–154).

uczelniano-przemysłowej, udziału specjalistów z wielu dyscyplin (programy interdyscyplinarne), badania szczególnie nowatorskie, wysokiego ryzyka, młodych uczonych itp. Projekty oceniane są ze względu na kryterium programu oraz walory naukowe i istotność społeczną lub gospodarczą¹¹.

Najistotniejszym mechanizmem w procesie selekcji agentów-realizatorów badań jest *peer review*. Funkcjonowanie *peer review* jest dość powszechnie krytykowane, odkąd zaczęto je stosować do selekcji projektów i jest typowym przykładem trudności – jak kontrolować tych którzy teoretycznie mają pomóc przezwyciężyć problem asymetrii informacji i niewłaściwej selekcji agenta. Mimo rozmaitych prób udoskonalenia i studiów nad funkcjonowaniem tego systemu nadal ocena *peer review* pozostaje niejednoznaczna¹².

Istnieją różne formy finansowania projektów badawczych. Te formy finansowania to niejako motywacyjny (bodźcowy) aspekt delegacji zadania badawczego przez radę, mający spowodować określone zachowania agenta – realizatora projektu. Są to granty i kontrakty sensu stricte¹³. Dla zilustrowania różnic przedstawiamy (Tabela 2) dwa biegunowo odmienne modele finansowania, rozwinięte w okresie wczesnego rozwoju rad badawczych (a ściślej – agencji federalnych w USA), które stopniowo się upodobniły. Należy wspomnieć także o jeszcze jednej formie finansowania – to porozumienia kooperacyjne, najmniej upowszechnione, skoncentrowane na współfinansowaniu współpracy różnych placówek naukowych i mieszanych zespołów badawczych.

Model finansowania zwany responsywnym oznacza, że rada finansuje projekty o tematyce wybranej przez uczonych, odpowiadając wyłącznie na oddolne inicjatywy; nie wprowadza żadnych kryteriów poza kryterium jakości naukowej. Jest on zbliżony do opisanych wyżej grantów.

Drugi model, który można powiązać z kontraktami sensu stricte to finansowanie dyrektywne (ukierunkowane) – łączy się ono z realizacją priorytetów w postaci obszarów preferencji lub odrębnych programów tematycznych, o strategicznym znaczeniu. Priorytety programów w kategoriach finansowych polegają na przyznaniu dla programu dodatkowych funduszy w sytuacjach, gdy:

- inne dziedziny mają nierosnące finansowanie,
- konieczne jest dodatkowe finansowanie kosztem innych dziedzin, którym obcina się środki,
- niezbędne jest zapewnienie utrzymania poziomu finansowania danego obszaru podczas gdy na inne dziedziny ogranicza się środki.

¹¹ Więcej na temat rodzajów programów, por. (Jabłeczka 2002, 135–140).

¹² Publikacje poświęcone *peer review* liczone są w tysiącach, a badania w setkach, problem nieprawidłowego funkcjonowania *peer review* nadal jednak wywołuje kontrowersje.

¹³ Obecnie zarówno granty, czyli dotacje, jak i kontrakty traktowane są jako działalność umowna, dlatego zwracamy uwagę na szerokie i wąskie rozumienie kontraktu, por. (Caswill 2003, 337–346).

C. Caswill (2003) w swoich badaniach definiuje kontrakt jako wzajemnie uzgodnione formalnie i prawnie wiążące oświadczenia o wymianie zasobów w celu dostarczenia określonych działań i usług. Kontrakty te odzwierciedlają kluczowe elementy stosunków gospodarczych i społecznych pomiędzy radami a uczonymi. Uczeni zobowiązani są do akceptacji przepisów i reguł określonych przez rady. Znaczące według Caswilla jest to, że kontrakty celowo zezwalają na znaczną swobodę realizatorów badań w zakresie działania i wydatkowania środków finansowych jakie otrzymali. Jest to wynikiem zaufania, jakie w stosunku do uczonych mają rady.

Przyjmijmy, że podstawową różnicą między grantem a kontraktem sensu stricto jest koncentracja grantu na działaniu oraz kontraktu na efektach badań. Biorąc pod uwagę rodzaj badań których umowa dotyczy (podstawowe lub stosowane), i zmienne, które wg Eisenhardt wpływają na rodzaj kontraktu (*sensu largo*), możemy wskazać na zależności opisane w tabeli poniżej:

Tabela 3. Grant lub kontrakt jako forma umowy w badaniach podstawowych i stosowanych i ich uwarunkowania. Źródło: opracowanie własne.

Charakterystyka zmiennych umowy	Badania podstawowe	Grant/orientacja na działanie lub Kontrakt – orientacja na efekty G/K	Badania stosowane i rozwojowe	Grant/ orientacja na działanie lub Kontrakt-orientacja na efekty G/K
Cechy zadania i charakter efektów	Niematerialne: wiedza, odkrycia	Działanie – G	Niematerialne: <i>know-how</i> Materialne: prototyp, wynalazek	G K
Możliwość zmierzenia	Bardzo trudno (ewentualnie wskaźniki: publikacje, cytowania)	Działanie – G Działanie lub efekty-G/K	Średnio trudno mierzalne Mierzalne: l. patentów	Działanie lub efekty –G/K Efekty – K
Określenie czasu realizacji	Trudne, ewentualnie cele długoterminowe	Działanie – G	Trudne, ale możliwe dotyczy bezpośrednich skutków, trudne w zakresie efektów i wpływów	Efekty – K Działanie lub efekty G – K
Charakter wysiłku	Jednostkowy lub zespołowy	Działanie – G lub Efekt – K	Przeważnie zespołowy	Działanie lub Efekt G – K

Charakterystyka zmiennych umowy	Badania podstawowe	Grant/orientacja na działanie lub Kontrakt – orientacja na efekty G/K	Badania stosowane i rozwojowe	Grant/orientacja na działanie lub Kontrakt-orientacja na efekty G/K
Niepewność efektów – specyfika – ryzyko	Wysoka lub bardzo wysoka przy badaniach oryginalnych, przełomowych	Działanie – G	Średnia	Działanie lub efekty G – K, K – G
Programowalność zadań – możliwość konkretyzacji	Niska, niekiedy możliwe tylko ukierunkowanie	Działanie – G	Stopień konkretyzacji zadań względnie wysoki	Działanie – G, Efekty – K
Możliwość weryfikacji zadań	Weryfikacja bardzo niska w krótkich okresach (replikowanie badań), realna w długich okresach	Działanie – G	Weryfikacja możliwa w momencie wdrożenia	Efekty – K
Konflikt celów i interesów pryncypała i agenta – dot. zadania	Cele realizacji zadania zbliżone	Działanie – G	W sferze zadań – mały	Działanie – G
Konflikt dotyczący zasobów – planowania infrastruktury, finansów	Względnie duży	Efekty – K	W sferze finansowej duży	Efekty – K
Trwałość stosunków	W sensie jednostkowym – względnie krótka, w sensie powtarzalności – bardzo długa	Działanie – G	Względnie krótkie, każde zadanie to inna konfiguracja aktorów	Efekty – K

Podsumowując – dwa procesy delegacji z którymi ma do czynienia rada – jako agent i jako pryncypał, ujęte w inny rodzaj kontraktów, niosą ze sobą inne trudności. W konsekwencji nieco odmienny może być dla tych dwóch relacji: zakres asymetrii informacji, zachowań oportunistycznych agenta, niewłaściwej selekcji, stopień zagrożenia moralnymi nadużyciami, możliwości i koszty nadzoru i motywacji agenta. Jednakże w tych obustronnych relacjach występują też ważne elementy wspólne. Takie łączne ujęcie zaproponował D. Braun, który wyróżnił pięć modeli delegacji, pojawiających się na różnych etapach polityki naukowej. Są to: delegacja

ślepa, oparta na bodźcach, program oszczędnościowy, delegacja przez kontrakty (instytucjonalne) i delegacja na rzecz sieci. Ich szerszą charakterystykę podajemy w następnym rozdziale.

4. Przemiany założeń polityki naukowej i ewolucja modeli delegacji w triadzie rząd-rada-uczeni

Kształt wzajemnych zależności między rządem (politykami) odpowiedzialnymi za naukę a społecznością naukową (nauką) w ujęciu teorii agencji jako stosunek między pryncypałem a agentem (także z uwzględnieniem roli ciała pośredniczącego w tym stosunku czyli rady badawczej), zależy w znacznym stopniu z jednej strony od prowadzonej polityki naukowej¹⁴, z drugiej zaś od obowiązującej w danym okresie „ideologii”, przekonań i stanu wiedzy na temat rozwoju nauki i innowacji¹⁵.

Definicji polityki naukowej jest wiele, różnią się one nie tylko w zależności od dyscypliny nauki reprezentowanej przez autora definicji, ale także historycznego kontekstu jej analizowania. Założenia i zakres polityki naukowej ulegały stopniowej ewolucji, a wraz z nimi – sama definicja polityki naukowej. Spośród wielu rozmaitych podejść skupimy się na trzech, które pozwalają powiązać zakres i treść polityki z ewolucją historyczną.

Według J. Maleckiego „polityka naukowa to działanie skierowane na osiągnięcie w najbardziej efektywny sposób określonego celu (lub celów) za pomocą nauki” (Malecki 1975, 7–8). M. Dąbrowa-Szeffler (1993, 10) uważa, że takie twierdzenie może wydawać się niewystarczające, bowiem w ten sposób traktuje się naukę jako instrument realizacji celów leżących poza nią samą. Jej zdaniem, „polityka naukowa państwa w stosunku do nauki to działanie skierowane na rozwój wiedzy oraz osiągnięcie w najbardziej efektywny sposób określonego celu (lub celów) za jej pomocą” (Dąbrowa-Szeffler 1993, 11) i tak rozumianą politykę naukową starają się realizować państwa w krajach rozwiniętych gospodarek rynkowych. Definicja Dąbrowy-Szeffler jest bardziej ogólna, bardziej uniwersalna, ponieważ zakłada, że państwo dostrzega nie tylko korzyści płynące z finansowania nauki dla realizacji celów politycznych (wartość instrumentalna), ale stawiając na rozwój wiedzy implicite uwzględnia także wartości autoteliczne nauki jako elementu rozwoju cywi-

¹⁴ Polityka naukowa decyduje także o kształcie tzw. społecznego kontraktu dla nauki – pojęcia blisko związanego z relacją agencji, por. (Guston 2000), którego omówienie z braku miejsca pominiemy w niniejszej analizie.

¹⁵ Warto zaznaczyć, że relacje między teoriami naukoznawstwa a kształtem polityki naukowej nie są jednoznaczne; we wczesnym okresie rozwoju polityki naukowej po II wojnie światowej była ona pod wpływem koncepcji R. Mertona, M. Polany’ego oraz V. Busha, odwołujących się do autonomii nauki, ale w późniejszym okresie relacje teorii i koncepcji nauki i modelu prowadzonej polityki nie wydają się tak jednoznacznie ukierunkowane, a nawet wydają się w relacji odwrotnej, tzn. prowadzona polityka naukowa sprzyja zmianom w sposobach uprawiania nauki.

lizacyjnego. Te dwie definicje można skonfrontować z dwoma ujęciami H. Brooksa, pioniera badania powiązań nauki z polityką, który wyróżnił pojęcie „polityka dla nauki” (*policy for science*) oraz „nauka dla polityki” (*science for policy*). Tę pierwszą określił jako podejmowanie decyzji o tym, jak ustanowić i zorganizować systematyczne dążenie do wiedzy. Drugi termin, według H. Brooksa, dotyczy zaś wykorzystania wiedzy do wspierania lub polepszania procesu podejmowania decyzji (Neal i in. 2008, 10). Z obecnej perspektywy możemy uznać, że oba te pojęcia są ze sobą nierozzerwalnie związane, ponieważ rząd w dużej mierze opiera się na nauce, wykonując wiele swoich podstawowych funkcji, tzn. prowadząc np. politykę zdrowia, politykę środowiskową, politykę zagraniczną, a z drugiej strony musi zapewniać jej rozwój poprzez odpowiednią politykę, chociaż we wczesnym okresie rozwoju nie było to tak oczywiste. Wracając do definicji polityki naukowej polskich autorów – „nauka dla polityki” koresponduje z ujęciem J. Maleckiego, natomiast łącznie obydwie rodzaje polityki wyodrębnione przez H. Brooksa wydają się pokrywać z propozycją definicji M. Dąbrowy-Szefler.

Definicje polityki naukowej zmieniały się w okresie od narodzin polityki naukowej w zależności od nacisku na podstawowy zakres, cele czy sposoby tworzenia tej polityki. Wiązały się one z jednej strony ze zmianą warunków zewnętrznych (stanu rozwoju ekonomicznego, sytuacji politycznej itd.), a z drugiej były wynikiem ewolucji poglądów na czynniki rozwoju nauki czy innowacji. Ewolucja polityki naukowej znalazła odbicie w dzieleniu jej na okresy, zależnie od przedmiotu zainteresowań autora. W wyniku ewolucji zmieniały się kierunki i dziedziny, instytucje i instrumenty polityki, oddziałując także na relacje agencji między rządem, radami badawczymi i uczonymi.

Zasady periodyzacji, które proponujemy poniżej, odwołują się do zmian poglądów i teorii dotyczących rozwoju innowacji oraz okresów wyodrębnionych przez A. Elzingę i A. Jamisona (1995).

Okres pierwszy, trwający od 1945 r. do połowy lat 60., obejmuje dominowanie poglądu na temat liniowego charakteru innowacji pchanych przez naukę (*science push*), które automatycznie powstają z odkryć i wyników badań podstawowych. Taki model wyłaniał się z uzasadnień Busha w jego raporcie „Nauka bez granic” (1945). Bush zakładał swego rodzaju umowę (nazwaną później społecznym kontraktem), że rząd wspiera badania podstawowe w uniwersytetach, zgadzając się na nieingerowanie w procesy decyzyjne uczonych (a więc akceptując autonomię nauki) w zamian za nieskonkretyzowane korzyści technologiczne, które wynikać będą w sposób samorzutny z tych badań. Jednym z postulatów Busha było utworzenie w USA organizacji – Narodowej Fundacji Nauki, która stała się pierwowzorem dla powstających w Europie rad wspierających badania podstawowe. Kontrakt ten stanowiący przykład „polityki dla nauki” stał się w okresie powojennym istotną wytyczną amerykańskiej polityki naukowej (Guston 1992, 1), wpływając także na kształtowanie się polityki naukowej w krajach europejskich, chociaż tutaj

ważną rolę w odegrały prace M. Polany'iego (1962) (w odpowiedzi na poglądy socjalistycznego planowania nauki Bernala (1939) oraz prace R. Mertona (1942; 1973) w reakcji na nazizm – kładące nacisk na autonomię jako warunek rozwoju nauki w społeczeństwie demokratycznym (Elzinga, Jamison 1995, 573). Wedle tej zasady ukształtowały się stosunki między rządem a środowiskiem nauki w większości krajów europejskich (pomijając kraje komunistyczne) bodaj do 2. połowy lat 60. ubiegłego wieku. Lata 40. i 50. to okres powstawania rad badawczych w wielu krajach europejskich działających wg modelu ślepej delegacji. Model ten (istniejący nadal w wielu krajach ale obecnie jako jeden z kilku modeli delegacji – powołany w 1991 r. w Polsce KBN był przykładem tego rozwiązania) opiera się na pełnym zaufaniu rządu do uczonych. To zaufanie przejawia się finansowaniem grantów dla indywidualnych uczonych, grantów, których tematykę sami określają. Wszystkie procesy decyzyjne są w rękach środowiska nauki, także na poziomie politycznym można znaleźć doradców – uczonych, podobnie w radach badawczych. System selekcji agentów przez radę (czyli *peer review*) spoczywa całkowicie w rękach uczonych. Jest to więc model samoregulacji i samorządności nauki.

Okres od wystrzelenia przez ZSRR sputnika w 1957 r. aż do wojny w Wietnamie to faza przejściowa do okresu, w którym zaczną być formułowane priorytety. Kształtują się wówczas nowe relacje między rządem a nauką – powstaje podział na badania podstawowe i stosowane, powstają agencje zadaniowe (*mission agencies*) wspierające badania stosowane i stosujące kryteria orientacji zadaniowej. Raport OECD, tzw. Piganiola z 1963 r., wprowadza założenie, że nauka i edukacja to długookresowa inwestycja w rozwój ekonomiczny. Rośnie też rola uczonych – doradców. W czasopiśmie poświęconych nauce odbywa się dyskusja na temat priorytetów (kryteria A. Weinberga (1963; 1968) zostaną później wykorzystane do określania priorytetów w wielu radach badawczych).

W okresie tym podważony zostaje liniowy model innowacji, bowiem obietnice automatycznego ich powstania w efekcie nakładów na naukę się nie spełniły. Tendencje te narastają przez lata 70. aż do początku lat 80., kiedy dominować zacznie model innowacji ciągniętych przez rynek (ang. *market pull*). Badania konkretnych problemów praktycznych zaczynają być inicjowane oddolnie przez gospodarkę, przez potrzeby potencjalnych użytkowników (w tym rządu). Napięcia związane z wojną w Wietnamie, krytyka negatywnych skutków technologii oraz środowiskowe ruchy stopniowo prowadzą do narodzenia się nowej polityki, nastawionej na rozwiązywanie ważnych problemów i potrzeb społecznych, nacisk na badania stosowane, społeczną rozliczalność rad badawczych; następuje poszerzenie polityki naukowej o sektory do tej pory nie objęte polityką państwa. Priorytetem w polityce naukowej towarzyszy pojawienie się społecznego uczestnictwa w określaniu priorytetów i narastanie zewnętrznych wpływów na zmiany w radach badawczych: wprowadzenie obszarów preferencji, programów badań związanych z potrzebami

społecznymi, także w radach akademickich (np. Program RANN w NSF) (Elzinga, Jamison 1995, 586).

W okresie tym kształtował się model delegacji opartej na motywowaniu (bodźcach) (Braun 2003, 312–313). Był ucieleśnieniem modelu polityki naukowej „nauka dla polityki” i oznaczał wywieranie nacisków na uczonych do zwiększenia istotności praktycznej badań przez stosowanie finansowania ukierunkowanego na priorytety. Taka metoda wymuszania priorytetów miała wskazywać uczonym, jaką tematykę powinni podejmować. To ukierunkowane finansowanie w badaniach podstawowych, zdaniem D. Brauna, utrudnia jednak uczonym dyscyplinarne kariery i rozwój naukowy, stąd też zagraża różnymi nadużyciami ze strony agentów.

Trzeci okres polityki naukowej, od początku lat 80. do końca dekady, rozwijał się pod wpływem szeregu nowych koncepcji i teorii rozwoju nauki i modelu – złożonych procesów tworzenia innowacji (modelu związanego łańcucha S. Kline’a i N. Rosenberga (1986) czy modelu sieciowego). Te nowe modele wskazywały, że tworzenie innowacji jest procesem skomplikowanym i w różnych jego momentach wykorzystywane mogą być wyniki badań podstawowych i stosowanych (wg A. Elzingi i A. Jamisona (1995, 591) ten okres w polityce naukowej to czas „polityki współgrania” – *concerted policy*). W roku 1981 w związku z narastaniem konkurencji technologicznej, szczególnie ze strony Japonii, powstał kolejny raport OECD, w którym położono nacisk na stymulowanie technologii, innowacje i komercjalizację badań. To czas narastania ostrej krytyki starego społecznego kontraktu z 1945 r., na bazie którego powstały rady akademickie i zasada ślepej delegacji oraz nacisku na silną integrację nauki akademickiej, rządowej i sektora prywatnego przemysłu. Zrodziła się także świadomość decydentów politycznych o możliwościach ukierunkowania badań technologicznych na praktyczne problemy, związanych z przed- i post- paradygmatycznym etapem rozwoju różnych dyscyplin nauki (model finalizacji wiedzy (Böhme 1983; 1978, 219–50)); model ten pozwolił też zrozumieć, że rozróżnienie stron kontraktu – uczonych i laików – polityków, biurokratów, przedstawicieli społeczeństwa – jest mniej klarowne niż można by sądzić i w określonych momentach rozwoju nauki możliwe jest wykorzystanie społeczności hybrydowych o mieszanym składzie, które ukierunkowują decyzje o rozwoju nauki.

Powstało wówczas pojęcie badań strategicznych. W ramach prowadzonej polityki naukowej tworzone są programy narodowe i nowy rodzaj programów w radach badawczych. Powstaje trend w kierunku konsensualnego tworzenia priorytetów – idea foresightu (Irvine, Martin 1984). Okres lat 80. to czasy zaciskania pasa i bardziej racjonalnego gospodarowania funduszami. Jest to jednocześnie okres reform i rozwoju Nowego Publicznego Zarządzania (w USA pod nazwą Re-inventing Government). Procesy te znalazły odbicie w reformach rad badawczych, w tym ukształtowaniu się kolejnego modelu delegacji zadań rządu na rzecz rad badawczych – tzw. programu oszczędnościowego (lub *steady state* – nierosnącego

poziomu finansowania). Z powodu zmniejszenia finansowania zaostrzyła się konkurencja o środki na badania i w tej sytuacji trudno dostępne granty zaczęły współdecydować – obok publikacji – o „wartości” badaczy. Według Brauna, nowy model oznaczał takie manipulowanie różnymi formami finansowania, które utrudnia uczonym przedstawienie projektu własnego tematu, zmuszając do realizacji programów priorytetowych. Korzystanie z programów oszczędnościowych zaostrzyło napięcie między badaniami poznawczymi oraz inicjowanymi przez użytkowników (Irvine, Martin 1984).

Ostatni okres w polityce naukowej trwa od początku lat 90. W polityce naukowej to pogłębienie trendów widocznych w latach 80. W okresie tym upowszechnia się idea na temat nowych modeli wytwarzania wiedzy. Według tych modeli, wiedza jest tworzona przy udziale uczonych z różnych sektorów badawczych (uniwersytety, laboratoria rządowe i przemysłowe) a także z udziałem potencjalnych użytkowników. Są to modele potrójnej spirali (Etzkowitz, Leydesdorff 1998; Etzkowitz 1996) drugi model wytwarzania wiedzy (Gibbons 1994; Nowotny 2001) oraz nauki post-akademickiej (Ziman 1994; 2000) i inne. Modele te opisują istniejące w rzeczywistości zasady współpracy badaczy. Stają się one widoczne w postaci nowych programów rad badawczych. Ujawnienie istnienia drugiego modelu wytwarzania wiedzy która ma charakter transdyscyplinarny, jest tworzona z udziałem przedstawicieli wszystkich sektorów nauki i przy współudziale laików, znaczenie kontekstualizacji wiedzy (Gibbons 2005) musiało wpłynąć na zmianę relacji nauki i polityki.

Rozmyciu uległy granice i odrębności nauki, polityki rynku, kultury (Gibbons 1999, 11–17). Podobnie zmniejszyły się różnice między sposobem działania, praktykami, zasadami oraz normami nauki akademickiej i przemysłowej. Wiele rządowych instytucji uległo prywatyzacji (np. w W. Brytanii). W tym kontekście na przełomie lat 80. i 90. narodziły się dwa nowe rodzaje delegacji.

Delegacja poprzez kontrakty związana była z nowym publicznym zarządzaniem NPM i była formą delegacji zorientowaną na oddziaływanie na instytucje, a nie na indywidualnych uczonych. Wprowadzenie kontraktowego finansowania do instytucji zmieniło sytuację indywidualnych uczonych zatrudnionych w uniwersytetach, które kontraktują badania i wpływa na ich zachowania i ich funkcję użyteczności. Zmienił się też stopień instytucjonalnego zakorzenienia zachowań uczonych (Braun 2003, 314).

Ostatni z modeli proponowanych przez D. Brauna (2003, 316) delegacji sieciowej powoduje największą reorientację zachowań uczonych i otwiera system nauki na użytkownika. W tym systemie kariery naukowe są mniej bezpośrednio powiązane z mechanizmami utrzymania i zwiększania reputacji i stają się związane z działaniem na granicy systemu twórców nauki i użytkowników. Zasadą tej formy delegacji jest utrzymanie tożsamości i samoorganizacji w sieci uczestników – realizatorów prac. „Delegacja na rzecz sieci to wyraz sytuacji, że rząd nie dys-

ponuje odpowiednimi narzędziami ukierunkowania nieprzewidywalnego procesu odkryć i innowacji” (Braun 2003, 310). Delegacja poprzez kontrakt oraz sieci nie wymagają sterowania poszczególnymi uczonymi, ale raczej wpływania na warunki uprawiania nauki.

Zaprezentowane wyżej przykłady zwrotów i faz w prowadzeniu polityki naukowej uwarunkowane przez wewnętrzne i zewnętrzne czynniki wiązały się ściśle z ewolucją stosunków między rządem a nauką, które można przedstawiać jako relacje agencji. Braun pisze wprost, że ewolucję polityki naukowej można określać jako sekwencję różnych modeli delegacji (Braun 2003, 310).

5. Uwagi dyskusyjne dotyczące wyników analizy. Podsumowanie.

Modele delegacji zadań przez rząd (jako pryncypała) – radzie i przez radę (jako pryncypała) – uczonym mogą być przykładem ilustrującym związek pomiędzy założeniami polityki naukowej w danym okresie historycznym a typem delegacji. Musimy tu podkreślić, że zmiany dotyczące modeli delegacji polegały nie na zastępowaniu jednego modelu innym, ale najczęściej na dokładaniu nowego modelu do już istniejących. Aktualnie więc możemy większość typów delegacji rozwijanych w różnych okresach w przeszłości spotkać nadal w radach badawczych wielu krajów.

Pięć modeli delegacji, wyróżnionych przez Brauna, koresponduje z fazami zmian w polityce naukowej, a także z koncepcjami rozwoju nauki, które wyróżniają te fazy (Braun 2003, 318). Braun twierdzi, iż używając koncepcji drugiego modelu wytwarzania wiedzy (Gibbons 2005), dwa pierwsze modele, tzn. ślepej delegacji i bodźcowy odpowiadają pierwszemu modelowi wytwarzania wiedzy, a trzy kolejne, tzn. model programu oszczędnościowego (stałego poziomu finansowania), kontraktowy oraz delegacji „zagnieżdżonej” (sieciovym), odpowiadają drugiemu modelowi wytwarzania wiedzy. Nieprzypadkowo też ostatni model, tj. sieciowy, naszym zdaniem wydaje się powiązany z konceptualizacją i opisanymi w latach 80. praktykami w nauce tzn., modelem potrójnej spirali nawiązującym do sieciowej organizacji tworzenia wiedzy oraz z nowymi ujęciami dotyczącymi powstawania innowacji (modelem związanego łańcucha innowacji).

Model ślepej delegacji, zdaniem Brauna nie spełnia wszystkich wymogów relacji agencji, bowiem większość uprawnień (decydowania, działania i kontroli) zostaje delegowana uczonym. Jest on typowy dla badań podstawowych realizowanych w ramach responsywnych programów badawczych, ale także wykorzystywany do finansowania badań stosowanych. Jak twierdzi Braun, w takiej sytuacji nie ma pokusy nadużycia ze strony agenta, oszukiwania czy uchylania się od działania, bowiem uczeni robią jako delegowane zadania to, co i tak by robili, a więc prowadzą badania podstawowe, które umożliwiają im kariery naukowe. Z tego też powodu publikacje są podstawowym wskaźnikiem dobrej roboty. Pryncypał ponosi tu

wyłącznie koszty projektów, ale nie kosztuje go ani kontrolowanie, ani nie ponosi kosztów motywowania (finansowych bodźców skłaniających agenta do działania zgodnie z jego oczekiwaniami).

Założenie Brauna iż w modelu ślepej delegacji nie występują koszty agencji naszym zdaniem jest nieprawdziwe. Umowa między radą a uczonymi polega na wymianie środków na prowadzenie badań (np. grantu na sfinansowanie projektu) na wytwory nauki. Pryncypał zawsze dokonuje selektywnego wyboru agenta i proponowanego zadania (wniosku badawczego) przy wykorzystaniu *peer review* – oceny przez innych potencjalnych agentów, co pociąga za sobą wcale niemałe koszty. Nigdy nie zdarza się, by pryncypał całkowicie zrezygnował z kontroli działania agenta lub efektów jego pracy. Wykonawcy projektów zawsze zobowiązani byli do sprawozdań z realizacji projektu – etapowych z postępu prac lub raportów końcowych (od pewnego czasu raporty te podlegają ocenie przez recenzentów w wielu radach badawczych), zawsze musieli się rozliczać ze sposobu wydatkowania zaplanowanego budżetu, choć z różnym stopniem szczegółowości, zawsze też plan budżetu był sprawdzany w radzie przed przyznaniem grantu. Oznacza to, że pryncypał zawsze musi ponieść koszty delegowania. Można tu przypomnieć gorące dyskusje np. w Wielkiej Brytanii i w wielu krajach na temat zbyt wysokich kosztów *peer review* (warto też zaznaczyć, że powyższe koszty nie są specyficzne tylko dla ślepej delegacji i występują w każdym modelu delegacji oprócz dodatkowych, specyficznych kosztów dla danego modelu). W modelu ślepej delegacji występuje też zagrożenie niepożądanych zachowań agenta związane z rozbieżnością interesów w procesie wymiany. Pryncypał (rada) dąży do ograniczenia funduszy na realizację projektu, natomiast agent – realizator projektu stara się o maksymalnie możliwą dotację.

Model delegacji opartej na motywowaniu, według Brauna, zwiększa koszty ponoszone przez pryncypała w procesie poprzedzającym zawarcie kontraktów, koszty konkretyzacji, identyfikacji priorytetów, określania warunków ubiegania się agentów o środki itp. Do tych kosztów dochodzą koszty kontroli (monitorowania) agentów, czy ich badania mają istotną wartość praktyczną (*relevance*). Koszty związane z kontrolą przebiegu prac i oceną końcową są tu wyższe niż „normalne” *peer review* oparte na kryteriach naukowych.

Według Brauna, obydwie powyższe modele delegacji niezbyt skutecznie skłaniały uczonych do podejmowania tematyki istotnej dla użytkowników.

Programy oszczędnościowe miały przyzwyczaić badaczy do realizowania badań utylitarnych. Koszty monitorowania oraz koszty decyzyjne są podobne jak w modelu opartym na bodźcach, dochodzi jednak koszt kontroli nastawionej na efektywne wykorzystanie środków.

Dwa ostatnie modele delegacji – przez kontrakty i na rzecz sieci – w zasadzie rozbijają tradycyjne rozumienie roli rady badawczej. Gdyby nowe rodzaje delegacji zastępowały poprzednie, a nie uzupełniały mozaikę różnych form wsparcia,

radę w swojej roli pośrednika między rządem a nauką prawdopodobnie przestałyby istnieć. Niestety, nie wiemy, jaki jest udział tych nowych form delegacji w całości wspierania badań, a poglądy badaczy tej problematyki są bardzo rozbieżne. Istotne jest, że te nowe modele delegowania wpływają na zmianę stopnia instytucjonalnego zakorzenienia zachowań uczonych (Braun 2003, 319) (delegacje poprzez kontrakty instytucjonalne). W przypadku delegacji sieciowej, zdaniem Brauna, koszty udziału w badaniach inicjowanych politycznie lub przez użytkowników, ponoszone przez agentów, obniżają się, podobnie jak ryzyko nadużyć. Natomiast koszty pryncypała są wysokie i wiążą się z nadzorem i procesami decyzyjnymi wynikającymi z rozbudowanych procedur ewaluacyjnych efektów działania instytucji (określonych w kontrakcie).

Jeżeli zestawimy modele delegacji Brauna mające charakter ewolucyjny z przedstawionymi przez nas wcześniej typami kontraktów w obustronnych relacjach rady badawczej, to otrzymamy dość spójny i dynamiczny obraz ewolucji zarówno zasad delegacji, jak i kontraktów.

Tabela 4. Typ delegacji a dominujące typy kontraktów rady. Źródło: opracowanie własne.

Typ delegacji	Dominujące znaczenie kontraktu między rządem a radą	Dominujący kontrakt między radą a uczonymi
Ślepa	Kontrakt instytucjonalny	Granty
Oparta na bodźcach	Kontrakt na implementację polityki	Kontrakty
Program oszczędnościowy	Kontrakt na implementację polityki Kontrakt zadaniowy (coroczny)	Kontrakty
Delegacja poprzez instytucjonalne kontrakty (z placówkami badawczymi)	Kontrakt instytucjonalny	Kontrakty z instytucjami
Delegacja na rzecz sieci	Kontrakt na implementację polityki (priorytety strukturalne)	Porozumienie kooperacyjne

Uwaga: w wyniku nakładania się na siebie nowych typów delegacji oraz kontraktów w kolejnych fazach ewolucji polityki naukowej współcześnie możemy spotkać wszystkie wymienione typy delegacji i kontraktów.

Warto wspomnieć, że badania nad funkcjonowaniem rad badawczych prowadzone przez kilka ostatnich lat w kilku krajach europejskich w ramach projektu PRIME wykazały, że między krajami występują bardzo istotne różnice jeśli chodzi o status rad, ich profil, proporcje finansowania badań ujętych w ramach opisanych wyżej modeli delegacji (Lepori 2007; Sliperster 2007; van Duinen 1998). Wyniki tych ba-

dań wymagają omówienia w odrębnym opracowaniu. Warto jednak zauważyć, że różnice między krajami sugerują, że problemy delegacji w polityce naukowej warto omawiać nie tylko wskazując na uwarunkowania powodujące konwergencję, ale także na rolę zakorzenienia tych relacji w narodowej kulturze politycznej.

Literatura

- Becerra M., Gupta A., 1999, *Trust Within the Organization, Integrating the Trust Literature Within Agency Theory and Transaction Costs Economics*, „Public Administration Quarterly” 23: 177–204.
- Bernal B., 1939, *Social Function of Science*, Londyn: Routledge 1939.
- Böhme G., 1983, *Finalization in Science: The Social Orientation of Scientific Progress*, w: red. W. Schäfer, Berlin: Springer 1983.
- Böhme G., 1978, *The “scientification” of technology*, w: *The dynamics of science and technology*, red. W. Krohn, Dordrecht: Reidel, s. 219 – 250.
- Braun D., 1993, *Who governs intermediary agencies? Principal-agent relations in research policy making*, „Journal of Public Policy” 13: 135–62.
- Braun D., 2003, *Lasting tensions in research policy-making – a delegation problem*, „Science and Public Policy” 30: 309–21.
- Braun, D., Guston D. H., 2003, *Principal-agent theory and research: an introduction*, „Science and Public Policy” 30: 302–308.
- Bush V., 1945, *Science, the Endless Frontier, a report to the president on a program for postwar scientific research*, Washington: National Science Foundation.
- Caswill C., 2003, *Principals, Agents and Contracts*, „Science and Public Policy” 30: 337–346.
- Dąbrowska-Szeffler M., 1993, *Polityka naukowa i techniczna w gospodarce rynkowej*, Warszawa: Centrum Badań Polityki Naukowej i Szkolnictwa Wyższego UW.
- van Duinen R. J., 1998, *European Research Councils and the triple helix*, „Science and Public Policy” 25: 381 – 386.
- Elzinga A., Jamison A., 1995, *Changing Policy Agendas in Science and Technology*, w: *Handbook of Science and Technology Studies*, red. S. Jasanoff, G. Markle, J. Petersen, T. Pinch, Londyn: Sage, s. 572 – 597.
- Eisenhardt K. M., 1989, *Agency theory: An assessment and review*, „Academy of Management Review” 14: 57–74.
- Etzkowitz H., 1996, *The triple helix. Academic-Industry-Government Relations. Implications for the New York Regional Innovation Environment*. w: „Annals of The New York Academy of Sciences” 787: 67–86.
- Etzkowitz H., Leydesdorff L., 1998, *The Endless Transition: a Triple Helix of University-Industry-Government Relations*, *Minerva* 36: 203–208.
- Fernandez-Carro R., 2007, *A Principal-Agent Model of Public Research with Retrospective Pay-off Rule*, „Science and Public Policy” 34: 317–28.
- Gibbons M., 1994, *The New production of Knowledge: the Dynamics of Science and Research in Contemporary Societies*, Londyn: Sage.
- Gibbons M., 2005, *Engagement with the community: the emergence of a new social contract between society and science*. Prezentacja podczas the Griffith University, Community Engagement Workshop, South England campus Queensland 2005. <[http://iru.edu.au/media/15781/mar %2005%20community-engagement-workshop-emergence-new-social-contract.pdf](http://iru.edu.au/media/15781/mar_%2005%20community-engagement-workshop-emergence-new-social-contract.pdf)>.
- Goćkowski J., 2006, *Uczony i polityk: zbieżność i rozbieżność interesów oraz aspiracji*, „Nauka” 4: 73–83.

- Gorynia M., 1999, *Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „*Ekonomista*” 1999: 777–90.
- Gulbrandsen M., 2005, *Tensions in the science council-research community relationship*, „*Science and Public Policy*” 32: 199–209.
- Guston D. H., 1992, *The Demise of the Social Contract for Science: Misconduct in Science and the Nonmodern World*, Working Paper No 19, Program in Science, Technology and Society, Massachusetts Institute of Technology.
- Guston D. H., 1996 *Principal-agent theory and the structure of science policy*, „*Science and Public Policy*” 23: 229–40.
- Guston D. H., 2000, *Between politics and science*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Guston D. H., 2003, *Principal-agent theory and the structure of science policy, revisited: “science in policy and the US Report on Carcinogens”*, „*Science and Public Policy*” 30: 347–57.
- Irvine J., Martin B., 1984, *Foresight in Science. Picking the Winners*, Londyn: Frances Pinter.
- Jabłeczka J., 2002, *Koordinacja badań akademickich. Teorie, koncepcje i rzeczywistość*, Warszawa: Centrum Badań Polityki Naukowej i Szkolnictwa Wyższego Uniwersytet Warszawski.
- Jensen M. C., Meckling W. H., 1976, *Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure*, „*Journal of Financial Economics*” 3: 305–60.
- Kivistö J., 2007, *Agency Theory as a Framework for the Government-University Relationship*, University of Tampere.
- Klerkx L., Leeuwis C., 2008, *Delegation of authority In research funding to networks: experiences with a multiple goal boundary organization*, „*Science and Public Policy*” 35: 183–96.
- Kline S., Rosenberg N., 1986, *An Overview of Innovation*, w: *The Positive Sum Strategy*, red. R. Landau, N. Rosenberg, Washington: National Academy Press, s. 275–306.
- Latour B., Woolgar S., 1979, *Laboratory Life: The Social Construction of Scientific Facts*, Beverly Hills: Sage.
- Lepori B., 2007, *Comparing the Evolution of National Research Policies*, „*Science and Public Policy*” 34: 372–88.
- Malecki J., *Zadania i zakres studiów nad polityką naukową*, „*Życie Szkoły Wyższej*” 7–8: 146–52.
- Merton R., 1973, *The Sociology of Science: Theoretical and Empirical Investigations*, Chicago: University of Chicago Press.
- Merton R., 1942, *Science and Technology in Democratic Order*, „*Journal of Legal and Political Sociology*” 1: 115–26.
- van der Meulen B., Rip A., 1996, *The postmodern Research system*, „*Science and Public Policy*” 23: 343–52.
- van der Meulen B., 2003, *New roles and strategies of a research council: intermediation of the principal-agent relationship*, „*Science and Public Policy*” 30: 323–36.
- Morris N., 2003, *Academic researchers as ‘agent’ of science policy*, „*Science and Public Policy*” 30: 359–70.
- Neal H. A., Smith T. L., McCormick J. B., 2008, *Beyond Sputnik: U.S. Science Policy in the Twenty First Century*, Michigan: The University of Michigan Press.
- Nowotny H., 2001, *Re-thinking Science Knowledge and the Public in the Age of Uncertainty*, Cambridge: Polity Press.
- Polanyi M., 1962, *The Republic of Science, Its Political and Economic Theory*, „*Minerva*” 1: 54–74
- Poti B., Reale E., 2007, *Changing allocation models for public research funding: an empirical exploration based on project funding date*, „*Science and Public Policy*” 34: 417–30.
- Ross S. A., 1973, *The economic Theory of Agency: The principal’s problem*, „*American Economic Review*” 63: 134–39.
- Shapiro S., 2005, *Agency Theory*, „*Annual Reviews of Sociology*” 31: 81–97.
- Shove E., 2003, *Principals, Agents and Research Programs*, „*Science and Public Policy*” 30: 371–81.

-
- Sliperseter S., Lepori B., Dinges M., 2007, *Between Policy and Science: Research Councils responsiveness in Austria, Norway and Switzerland*, „Science and Public Policy”34: 401–15.
- Weinberg A. M., 1963, *Criteria for Scientific Choice*, „Minerva” 1: 159–77.
- Weinberg A. M., 1968, *Criteria for Scientific Choice II, the Two Cultures*, w: E. Shils: *Criteria for Scientific Development Public Policy and National Goals*, Cambridge MA: The MIT Press Massachusetts.
- Wojtyna A., 2005, *Instytucjonalne problemy transformacji gospodarki w świetle teorii agencji*, Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Ziman J., 1994, *Prometheus Bound: Science in a Dynamic Steady State*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Ziman J., 2000, *Real Science, What it is, what it means*, Cambridge: Cambridge University Press.