

Małgorzata GAJOWIAK¹

**KAPITAŁ SPOŁECZNY W KONCEPCJI ORGANIZACJI
INTELIWENTNEJ NA PRZYKŁADZIE MSP PRZETWÓRSTWA
ŻYWNOŚCIOWEGO Z WYBRANYCH POWIATÓW
WIELKOPOLSKI**

Streszczenie

W dobie nieustannych procesów globalizacyjnych, a tym samym wzrostu nieprzewidywalności zachodzących zjawisk na znaczeniu nabiera koncepcja organizacji inteligentnej, opartej na inteligencji zasobów ludzkich. Jednak w celu efektywnego wykorzystania wiedzy, umiejętności oraz doświadczenia poszczególnych pracowników, a więc transferu wiedzy, niezbędne staje się uwzględnienie także kapitału społecznego, reprezentowanego m.in. przez takie zasoby, jak: zaufanie, lojalność czy wiarygodność. W związku z tym, głównym celem artykułu jest wskazanie znaczenia kapitału społecznego dla przedsiębiorczości intelektualnej. Jego uwzględnienie wiąże się z możliwością uzyskania nowych przewag konkurencyjnych, takich jak: informacyjna, innowacyjna czy komunikacyjna.

Słowa kluczowe: organizacja inteligentna, przedsiębiorczość intelektualna, kapitał ludzki, kapitał społeczny

**SOCIAL CAPITAL IN CONCEPT OF INTELLIGENT ORGANISATION, AS
EXEMPLIFIED BY FOOD SECTOR SMEs IN SELECTED DISTRICTS OF
WIELKOPOLSKIE REGION**

Summary

Due to the ongoing globalisation of the markets, and thus increasing unpredictability of the business environment, the concept of intelligent organisation based on the intelligence of human resources is gaining significance. However, in order to effectively use the knowledge, skills and experience of individual employees, and to transfer knowledge, it has become necessary to also take into account the social capital represented by such resources as trust, loyalty and credibility. Therefore, the main objective of this paper is to prove the significance of social capital for intellectual entrepreneurship. Business entities which take social capital into consideration might count on gaining new competitive advantages, associated, e.g., with information, innovation or communication.

Key words: intelligent organisation, intellectual entrepreneurship, human capital, social capital

¹ dr Małgorzata Gajowiak – Wydział Inżynierii Zarządzania, Politechnika Poznańska; e-mail: malgorzata.gajowiak@put.poznan.pl.

1. Wstęp

W rezultacie radykalnej zmiany warunków gospodarowania w Polsce po 1989 roku, kluczowego znaczenia w sferze gospodarowania zaczęła nabierać kategoria przedsiębiorczości i rosnąca od tego momentu liczba przedsiębiorstw prywatnych. Sama koncepcja przedsiębiorcy i przedsiębiorczości pojawiła się po raz pierwszy wraz z ukonstytuowaniem ekonomii jako dyscypliny nauki, a czołowi jej myśliciele chociażby, tacy jak: Contillon, Say, Marschall, Schumpeter, Knight czy Drucker wnieśli istotny wkład w rozwój tejże kategorii. Jednak bez względu na przyjętą perspektywę postrzegania rzeczywistości, można najogólniej stwierdzić, iż przedsiębiorczość to umiejętność wykorzystania nadarzających się możliwości oraz posiadanych predyspozycji do spełniania określonych oczekiwań, które prowadzą do stworzenia, jak i pomnażania nowych wartości [*Konkurencyjność przedsiębiorstw...*, 2002, s. 88]. Wielowymiarowość tego pojęcia przejawia się m.in. w postaci mnogości czynników na nie oddziałujących, począwszy od tych ze sfery psychologii, organizacji i zarządzania, a także polityki, ekonomii, kultury czy edukacji [Richert-Kaźmierska, 2010, s. 269].

Obecnie, wskutek globalnego turbokapitalizmu, przedsiębiorczość staje się coraz bardziej zjawiskiem pożądanym właściwie przez wszystkie podmioty gospodarujące niezależnie od stanu posiadania czy wielkości [*Innowacyjność organizacji...*, 2012, s. 25]. Konieczność dostosowania się do nowych zjawisk i procesów, występujących w sferze gospodarowania, a w szczególności braku stabilności i przewidywalności, sprawia, że coraz głośniejsze jest przekonanie, iż wykorzystanie potencjału przedsiębiorczego stanowi uwarunkowanie stopnia zrozumienia tego, jakie jest znaczenie uwarunkowań niematerialnych, a także tego, w jaki sposób można te uwarunkowania wykorzystać bądź stopniowo je modyfikować [*Przedsiębiorczość i rozwój...*, 1999, s. 256].

Głównym celem artykułu jest wskazanie miejsca niematerialnych czynników produkcji w koncepcji organizacji inteligentnej, która swoją działalność prowadzi na podstawie kapitału intelektualnego. W szczególności uwaga autorki koncentruje się na jednym jego elemencie, tj. kapitale społecznym, bez którego jest niemożliwy transfer wiedzy, jego zinstytucjonalizowanie oraz samodoskonalenie się przedsiębiorstw w myśl wskazywanego tu konceptu. Kapitał ten jest uznawany obecnie za nowoczesny czynnik odpowiedzialny za kształtowanie nowych przewag konkurencyjnych, takich jak: informacyjnej i przedsiębiorczości czy innowacyjności oraz komunikacyjnej [*Kapitał społeczny...*, 2012, s. 50; *Przedsiębiorstwo przyszłości...*, 2001, s. 42]. Dla pracodawcy oczekiwanym zwrotem z inwestycji w kapitał ludzki i społeczny jest: poprawa efektywności pracowników, zwiększenie ich produktywności i elastyczności działania, a także zdolności do wprowadzania innowacji. Rezultaty te powinno osiągnąć się w wyniku powiększania bazy umiejętności społecznych oraz podniesienia poziomu wiedzy i kompetencji. *Firma może uzyskać trwałą przewagę konkurencyjną, jeżeli konkurenci danego przedsiębiorstwa nie potrafią stworzyć substytutu ani imitacji zatrudnionych w nim zasobów ludzkich* [Baron, Armstrong, 2012, s. 22]. Oznacza to więc konieczność tworzenia społecznych warunków do ich rozwijania oraz inwestowania w nie. Ujęcie teoretyczne problemu zostało poszerzone dodatkowo o perspektywę badawczą, dotyczącą sektora MSP przetwórstwa żywnościowego w Wielko-

polsce. Tym samym dąży się do uzyskania odpowiedzi, czy analizowane podmioty postępują w myśl omawianego w artykule konceptu.

2. Koncepcja organizacji inteligentnej

W obliczu narastającej kruchości, niespójności oraz niestabilności sfery społeczno-gospodarczej coraz częściej jest głoszony pogląd, iż współczesny świat wymusza myślenie nielinearne. Podważa się w ten sposób teorię o jego linearności, a więc zmian dokonywanych powoli, stopniowo i ewolucyjnie [Szymański, 2011, s. 32]. Poglądy te wyraża m.in. Mączyńska, podając, iż *niebymale szybkie tempo przemian, jakich doświadcza obecnie świat, sprawia, że przyszłość staje się coraz bardziej niejasna, a teraźniejszość niesatysfakcjonująca* [Mączyńska, 2010, s. 24]. Podobne przekonanie wygłasza Otto, stwierdzając, iż *w miejsce dawnej, strategicznej stabilności pojawia się niestanna zmiana jako normalny atrybut procesów gospodarczych* [Otto, 2004, s. 12]. Tym samym mowa jest o gospodarce nietrwałości, która wymusza zmianę istniejących sposobów myślenia oraz postępowania, a *teorie stworzone dla świata linearnego stają się nieadekwatne do rzeczywistości* [Szymański, 2011, s. 32]. Rewolucyjne zmiany oznaczają więc nieadekwatność przyjętych idei, koncepcji czy teorii. Oznacza to, że *by dostosować się do globalizacji, by wykorzystać warunki, jakie ona stwarza, a uniknąć wynikającej z niej zagrożenia, trzeba ją zrozumieć. Wymaga to zniszczenia bardzo wielu stereotypów myślenia* [Szymański, 2011, s. 32].

Nowe warunki, w jakich przyszło funkcjonować podmiotom gospodarującym, Bauman określa łącznie jako „płynny świat” [Bauman, 2001, s. 161]. Narastająca asymetria pomiędzy szybko powstającymi zmianami a zdolnością do ich uchwycenia, jak i odpowiedniego dostosowania się do nich jest swoistym wyzwaniem, przed którym stoi ludzka inteligencja [Szymański, 2011, s. 18]. Gotowość przedsiębiorstw do twórczego i nowatorskiego rozwiązania nowych problemów, przy jednoczesnym ryzyku, jakie pojawia się w związku z nowymi, niepewnymi i rewolucyjnymi zmianami: *wiąże się z inteligentnym wykorzystaniem posiadanej wiedzy zmierzającym do tworzenia nowej wiedzy i nowych umiejętności, która prowadzi do urzeczywistnienia unikatowych przedsięwzięć. Wszystko to pozwala na oduczenie się rutynowych, tradycyjno-zwyczajowych zachowań* [Innowacyjność organizacji..., 2012, s. 30]. W literaturze takie podejście do zagadnienia przedsiębiorczości jest określane jako „przedsiębiorczość intelektualna”, a podmiot gospodarujący je realizujący jest nazywany „przedsiębiorcą intelektualnym”. Jak podaje Kwiatkowski, ten specyficzny rodzaj przedsiębiorczości polega na *tworzeniu podstaw materialnego bogactwa z niematerialnej wiedzy* [Kwiatkowski, 2000, s. 8]. Wynika stąd, iż wiedza, kwalifikacje oraz doświadczenie, określane łącznie jako kapitał ludzki, stają się obecnie strategicznymi zasobami, w które należy inwestować. Przedsiębiorstwo, opierając swoją działalność na kapitale ludzkim właśnie, który staje się gwarantem samodoskonalenia, zyskuje miano „organizacji inteligentnej”. Zdaniem Grudzewskiego oraz Hejduk, organizacja taka identyfikuje węzłowe kompetencje, które są niezbędne do jej koordynowania [Grudzewski, Hejduk, 1998, s. 36]. Ponadto, jak dodaje Janasz, naturalną cechą tego typu przedsiębiorstwa jest kreatywność oraz innowacyjność [Innowacyjność organizacji..., 2012, s. 31]. Wskazywany badacz dalej konstatuje, iż *przedsiębiorczość (...) jest złożoną kategorią, podlegającą wraz z upływem czasu ewolucji i procesom*

adaptacji do zmian warunków ekonomiczno-społecznych i cywilizacyjności. Powstają nowe jej formy, a poprzednie dominujące jej rodzaje mogą tracić na znaczeniu [Matusiak, 2011, s. 16]. Co więcej, współcześnie gwałtownie zwiększa się znaczenie przedsiębiorczości w płaszczyznach, które dawniej nie były obszarem zainteresowań przedsiębiorcy. Dotyczy to szczególnie styku nauki i biznesu. Pojęcie innowacyjnego przedsiębiorcy odnosi się do nowych przedsiębiorstw wykorzystujących wiedzę i nierzadko usytuowanych w środowisku naukowym [Matusiak, 2011, s. 16].

W literaturze z zakresu organizacji i zarządzania przedsiębiorczość intelektualną utożsamia się także z działalnością gospodarczą, która przynosi sukces dla jego inspiratorów. Kwiatkowski wskazuje przy tym na dwa sposoby jej kreowania. Pierwszy, związany jest z rozwojem zarówno formalnej, jak i nieformalnej edukacji oraz rosnącym poziomem faktycznego wykształcenia będącego wynikiem różnorodnych zjawisk i procesów zachodzących we współczesnym świecie, m.in.: globalizacji, turkokałitalizmu i hiperkonkurencji. Genezy drugiego upatruje się, z kolei, w samej atrakcyjności kariery przedsiębiorczej. W jego opinii, przedsiębiorca intelektualny winien cechować się następującymi atrybutami [*Nowa gospodarka...*, 2001, s. 103]:

- jest obecny w wielu sferach i środowiskach oraz posiada jednocześnie różnorodne powiązania zarówno w samej organizacji, jak i z pozostałymi instytucjami społecznymi (wzorcy, inspiracje, zasoby niematerialne i materialne);
- potrafi integrować procesy gromadzenia oraz przetwarzania informacji związane z tworzeniem odpowiednich uwarunkowań w celu wyboru wariantów postępowania;
- wykorzystuje szeroko horyzonty poznawcze podczas identyfikowania, operacjonalizowania i spożytkowania potencjalnych szans;
- posiada umiejętność tworzenia sytuacji, w których jest brak miejsca dla strategii, które to w efekcie końcowym nie przynoszą spodziewanych efektów;
- ma dużą wiedzę i jest niezależny;
- posiada pełną świadomość roli, jaką odgrywa w organizacji;
- stawia sobie intelektualne wyzwania i osiąga intelektualną satysfakcję;
- przywiązuje wagę do zagadnień etycznych oraz do intelektualnego rozwoju swoich pracowników.

Posiadanie powyższych cech, jak również zastosowanie odpowiednich rozwiązań organizacyjno-technicznych umożliwia włączenie wiedzy w struktury całej organizacji, będącej efektem integracji inteligencji funkcjonalnych i procesowych [Kowalczyk, 2006, s. 18].

3. Miejsce kapitału społecznego

Warto zauważyć na wstępie, iż na przestrzeni ostatnich lat problematyka kapitału społecznego jest coraz częściej odnoszona do sfery gospodarowania. Jak spostrzeżga Zboroń: *można to potraktować jako kolejny argument wspierający przekonanie, iż od kilkunastu co najmniej lat daje się zaobserwować pewną tendencję polegającą, najogólniej mówiąc na stworzeniu coraz przychylniejszej atmosfery wokół wszelkich prób włączenia w obszar refleksji dotyczącej gospodarowania także myślenia (w szczególności wartościowania) pozakonomicznego [Kapitał społeczny w refleksji..., 2004, s. 38]. Cytowana badaczka stwierdza dalej, iż stwarza się tym samym sprzyjającą atmo-*

sferę dla podejmowania rozważań ujmujących problematykę gospodarowania integralnie, tj. uwzględniając ów kontekst czy też warunki społeczne, w jakich owo gospodarowanie przebiega [Kapitał społeczny w refleksji..., 2004, s. 38]. Ponadto, Matysiak spostrzega, iż udział kapitału społecznego w koordynowaniu działań ludzkich w sferze prywatnej bywa negowany i zastępowany metaforą o „niewidzialnej ręce”, która jest utożsamiana z konkurencją rynkową i funkcjami wolnych cen. Taka interpretacja nie dostrzega oczywistego faktu, że efekty „niewidzialnej ręki” są zależne również od kontekstu społecznego [Matysiak, 2011, s. 6]. Jak podają: Kempny i Szmata, w toku wielu badań spostrzeżono, że sytuacja tworzenia się układu strukturalnego w sposób czysto behawioralny (np. poprzez: negocjowanie nagród, szacowanie zasobów, wykorzystywanie zdolności przetargowych bez odwoływania się do szerszych układów normatywnych, wartości zewnętrznych wobec danego układu wymiany porządku społecznego) powoduje, że w obrębie tego układu zaczyna się tworzyć porządek oparty na czystej dominacji oraz zdolności do bezpośredniej kontroli zachowań partnerów [Kempny, Szmata, 1992, s. 61-62]. Kapitał społeczny jest obecnie postrzegany jako czynnik prorozwojowy, wpływający na sukces organizacji i osiągnięcia jednostek [Grzanka, 2009, s. 5]. Co więcej, jak sugeruje Grzanka, *nastawienie na ludzi powoduje tworzenie atmosfery harmonii wewnątrz firmy i służy wykorzystaniu bogactwa oraz oryginalności cech osobowościowych pracowników, wypełniając szerszą rolę społeczną i kulturową. Sprawia to, że ludzie i stosunki powstające między nimi są największym dobrem przedsiębiorstwa* [Grzanka, 2009, s. 10]. Trafnie podsumowuje Romanowska, że na pierwsze miejsce, jako umiejętności strategiczne, wysuwają się kompetencje i motywacja do podejmowania dobrych strategicznych decyzji [Dynamika zarządzania..., 2007, s. 129].

Pomimo ogromnego zainteresowania kategorią kapitału społecznego, zarówno w kręgach: socjologów, politologów, badaczy psychologii społecznej, jak i ekonomistów, jak dotąd, nie udało się wypracować jednej, wspólnej jego definicji, a tym samym metod pomiaru. Jednak można wskazać za Gajowiak kilka najczęściej wymienianych jego elementów składowych, tj.:

- sieci i struktury społeczne,
- normy społeczne,
- umiejętność współpracy,
- współdziałanie i zdolność organizowania się,
- przekonania,
- wartości typu: zaufanie, wiarygodność czy lojalność,
- kompetencje i umiejętności,
- wiedza i doświadczenie [Kapitał społeczny..., 2012, s. 17].

Warto w tym miejscu zauważyć, że w miarę rozwoju badań nad przedsiębiorczością podjęto także i kwestię wpływu uwarunkowań społecznych na jej kształtowanie, czego efektem właśnie jest m.in. kategoria kapitału inteligentnego. Jego niematerialne zasoby wraz ze środkami finansowymi i aktywami fizycznymi składają się na rynkową czy też całkowitą wartość firmy [Baron, Armstrong, 2012, s. 18]. Powszechna staje się konstatacja na podstawie chociażby badań Fukuyamy nad społecznościami: Chin, Japonii i Niemiec, że rozwój społeczno-gospodarczy poszczególnych państw nie wynika tylko z ich bogactw naturalnych czy polityki realizowanej przez odpowiednie władze, ale z tych zachowań przedsiębiorczych, które głęboko są zakorzenione w: religii, kulturze,

wzorcach postępowania i systemie wyznawanych wartości [Fukuyama, 1997, s. 17]. Przedsiębiorczość, w tym także ta intelektualna, bazuje na zjawisku interakcji społecznych, a metody działania podmiotów gospodarujących są efektem „gry interwplywu i negocjacji” [*Konkurencyjność przedsiębiorstw...*, 2002, s. 88].

Co więcej, przedsiębiorczość staje się umiejętnością ciągłego uczenia się nowych zachowań oraz inteligencji, jednak nie tylko i wyłącznie pojedynczych ludzi, lecz całej organizacji. Stąd kluczowe znaczenie posiadają układy społeczne, które określają poziom umiejętności zbiorowych [*Innowacyjność organizacji...*, 2012, s. 39]. Janasz podkreśla, iż *kontakty, relacje społeczno-gospodarcze dominujące w danej organizacji i pomiędzy organizacjami odgrywają istotną rolę w tworzeniu unikatowej wiedzy o zależnościach kształtujących przedsiębiorczość, jak i zasady działania* [*Innowacyjność organizacji...*, 2012, s. 39]. Nie można więc pominąć faktu, że wszelkie działania są współzależne, ponieważ – jak zauważa Matysiak – *indywidualny dobrobyt nawet najbardziej genialnych osób jest funkcją działań zbiorowych* [*Nowa ekonomia...*, 2006, s. 244]. Zatem, współczesne zarządzanie polega na przesunięciu środka ciężkości z zasobów twardej, namacalnych w kierunku zasobów niematerialnych, w tym wiedzy oraz wartości wyznawanych przez pracowników danego przedsiębiorstwa [Brilman, 2002, s. 68].

4. Przedsiębiorczość intelektualna w świetle badań empirycznych

W latach 2011-2012 w ramach projektu „Czynniki determinujące kształtowanie przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw żywnościowych Wielkopolski na rynkach międzynarodowych²” przeprowadzono badania wśród małych i średnich przedsiębiorstw zaliczanych do branży przetwórstwa żywnościowego według PKD (sekcja C, działy: 10, 11) z siedmiu wybranych powiatów regionu³. Podstawowym problemem badawczym było rozpoznanie stopnia internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw w przemyśle przetwórstwa żywnościowego oraz warunków określających go na pierwszym etapie tego procesu, który dotyczy handlu międzynarodowego. Głównym celem zaś była identyfikacja czynników (materialnych i niematerialnych) odpowiedzialnych za kształtowanie przewagi konkurencyjnej na rynkach międzynarodowych. Pytania w kwestionariuszu ankiety umożliwiły także dokonanie oceny, na ile przedsiębiorstwa te są świadome nowych trendów w zarządzaniu współczesnym przedsiębiorstwem, a tym samym uzyskania odpowiedzi na pytanie, czy ich działalność zinternacjonalizowana jest oparta na koncepcji przedsiębiorczości intelektualnej.

² Badanie przeprowadzono wraz z mgr inż. A. Budzyńską oraz mgr inż. A. Libertowską w ramach grantu „DS – Młoda Kadra” finansowanego ze środków Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

³ Zasięg terytorialny badania obejmował pięć powiatów ziemskich (gostyński, jarociński, poznański, średzki, wągrowiecki) oraz dwa powiaty grodzkie (miasta: Konin i Poznań). Ich wybór był zdeterminowany, wcześniej zrealizowanymi, badaniami (w latach 2010-2011) nad poziomem i strukturą poszczególnych atrybutów kapitału społecznego. Uzyskane wyniki pozwalają wnioskować, iż powiaty te charakteryzują się, mimo dostrzeżonych problemów (wysoki poziom bezrobocia), znacznymi pokładami kapitału społecznego [Skawińska, 2011].

Skoncentrowanie uwagi w badaniu na sektorze MSP wynikało z faktu, iż zjawisko umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw jest szczególnie pożądane. Jak wynika bowiem z Raportu PARP 2012, *tradycyjne firmy z sektora MSP wykazują mniejsze powiązania z rynkiem zagranicznym niż podmioty duże* [Raport o stanie..., 2012, s. 60]. Wobec tego, w obliczu narastającej kruchości, niespójności i niestabilności dotychczasowego ładu społeczno-gospodarczego i geopolitycznego świata, coraz powszechniejsze staje się przekonanie, że małe i średnie przedsiębiorstwa, które chcą poszerzać spektrum swoich działań poza granice kraju macierzystego, potrzebują nowej filozofii biznesu. Filozofia ta winna być oparta na takich strategicznych i jednocześnie niematerialnych elementach, jak: wiedza, umiejętności i doświadczenie, czyli kapitał ludzki, a także na: zaufaniu, lojalności czy wiarygodności oraz normach społecznych, określanymi łącznie jako kapitał społeczny [Libertowska, 2011, s. 177]. Z kolei, wybór analizowanej branży był podyktowany tym, że polskie produkty rolno-spożywcze zyskują na przestrzeni ostatnich kilku lat coraz większe znaczenie w handlu zagranicznym i pomimo kryzysu gospodarczego sprzedaż tychże artykułów jest jedną z gałęzi gospodarki o największej dynamice wzrostu [Ocena sytuacji..., 2012, s. 20]. Spośród ponad 3 tysięcy MSP, zlokalizowanych w analizowanych powiatach drogą wywiadu telefonicznego⁴, ustalono, że kryterium zarówno przynależności do sekcji C (działy: 10, 11), jak również aktywności na rynkach zagranicznych spełnia jedynie 31 podmiotów. W badaniu ostatecznie wzięło udział 29 podmiotów (dwa nie wyraziły zgody), w tym 11 małych oraz 18 średnich⁵.

Stąd na podstawie przeprowadzonych badań można wysunąć następujące stwierdzenia w kontekście przedsiębiorczości intelektualnej analizowanych podmiotów:

1. Spośród zestawu 19-tu zasobów (umiejętności) stanowiących potencjał konkurencyjny firm, respondenci w skali od 1 (ocena najniższa) do 5 (ocena najwyższa) najbardziej docenili: kapitał ludzki ($m_e=5$, $d=5$, $\bar{x}=4,48$), jakość środków trwałych ($m_e=4$, $d=5$, $\bar{x}=4,21$) oraz stan finansów przedsiębiorstwa ($m_e=4$, $d=5$, $\bar{x}=4,14$);
2. Wysoka nota, jaką otrzymał kapitał ludzki, dowodzi tego, że MSP z analizowanej branży mają wysoką świadomość, iż w obliczu zarazem potencjalnych możliwości rozwoju, jak i nowych zagrożeń, jakie wylaniają się w zglobalizowanym świecie, wiedza oraz kompetencje ludzkie są kluczowym źródłem uzyskiwania przewagi konkurencyjnej. Tym samym, ustalenia te są zbieżne z nowym trendem funkcjonowania w zglobalizowanej gospodarce, który zakłada jej rozwój właśnie dzięki kapitałowi ludzkiemu;
3. Oprócz kapitału ludzkiego, który został uznany za najistotniejszą determinantę w procesie kreowania przewagi konkurencyjnej na rynkach zagranicznych, właś-

⁴ Podejmowana przez MSP aktywność w procesie internacjonalizacji jest trudna do oszacowania, gdyż zgodnie z obowiązującymi przepisami, podmioty prowadzące działalność eksportową oraz importową w niewielkim stopniu, w ramach UE, nie muszą przekazywać stosownych danych do systemu statystycznego. Stan ten wymusił więc telefoniczną weryfikację podmiotów podejmujących aktywność międzynarodową.

⁵ Należy podkreślić, iż mała liczebność próby generuje pewne ograniczenia we wnioskowaniu. Z tego też powodu interpretacji wyników badań oraz ich uogólnienia na obszar całego województwa wielkopolskiego trzeba dokonywać z pewną ostrożnością.

- ciele przedsiębiorstw także dostrzegają rolę kapitału społecznego w tymże procesie. Co prawda, osiągnięte wyniki dla jego zasobu ($m_e=4$, $d=4$, $\bar{x}=4,28$) nie uprawniają do stwierdzenia, że jest on strategicznym czynnikiem, aczkolwiek także w tej kwestii respondenci są świadomi nowych wyzwań w zarządzaniu strategicznym, a tym samym znaczenia niematerialnych zasobów w rozwoju działalności gospodarczej;
4. W zdecydowanej mierze zarówno firmy małe, jak i średnie stosują strategię etnocentryczną, która polega na eksporcie na rynki zbliżone do rynku krajowego (kraje Europy Wschodniej), gdyż w opinii menedżerów rodzi to mniejsze ryzyko porażki oraz ogranicza niepewność i nieufność do partnerów spoza tego samego kręgu kulturowego;
 5. Niestety, świadomość roli kapitału społecznego nie przekłada się na stwierdzenie o znaczącej wadze sieci biznesowych, które można utożsamiać z kapitałem społecznym „w działaniu”. Uzyskane wyniki uprawniają bowiem do konstatacji, że zasobem najmniej kluczowym w budowaniu przewagi konkurencyjnej jest właśnie współpraca w sieci;
 6. Analizowane przedsiębiorstwa uczestniczą częściej w nieformalnych strukturach współpracy (52%), niż tych o charakterze: formalnym, oficjalnym (32%);
 7. Menedżerowie analizowanych firm marginalizują współpracę (formalną oraz nieformalną) zarówno z uczelniami wyższymi, jak i różnorodnymi agencjami wspierającymi przedsiębiorczość, co potwierdza generalną, niepokojącą tendencję, jaka jest obserwowana w kraju;
 8. Przedstawiciele badanych podmiotów (ponad 80%) przykładają wagę do rozbudowy kapitału organizacyjnego, wprowadzając m.in. najnowsze systemy jakościowe czy programy do przechowywania i przetwarzania danych.

5. Podsumowanie

Na przestrzeni ostatnich kilkudziesięciu lat ukształtował się wśród przedsiębiorców model myślenia nastawiony na ciągłość i ewolucyjność. Jednak model ten staje się nieadekwatny w sytuacji nieciągłości współczesnego świata. Jak trafnie spostrzega Szymański: *nieprzystosowanie przedsiębiorstw do zmian nieliniarnych to wyraz niedostatecznej zdolności do twórczej destrukcji w myśleniu i działaniu* [Szymański, 2012, s. 164]. Konieczne, w związku z tym, staje się inteligentne wykorzystanie zasobów, w szczególności niematerialnych przedsiębiorstwa, zmierzające do wzrostu zachowań proinnowacyjnych. Rola wartości nienamacalnych wciąż wzrasta, gdyż istnienie współczesnych organizacji jest warunkowane zarówno wspomnianymi tu innowacjami, jak również zdobywaniem zaufania klientów, tworzeniem marki oraz skutecznym reagowaniem na zmieniającą się rzeczywistość. Baron oraz Armstrong konstatują, iż *sukces w tych dziedzinach zależy właśnie od ludzi* [Baron, Armstrong, 2012, s. 11]. Tym samym organizacje, pretendujące do miana „organizacji inteligentnej”, muszą opierać swoją działalność na kapitale intelektualnym reprezentującym trzy podstawowe zasoby, tj.: kapitał ludzki, kapitał społeczny oraz kapitał organizacyjny. Jednak nie podlega kwestii, iż oprócz rozległej wiedzy i wysokich

kwalfikacji osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie, decydujące znaczenie dla dalszego jego rozwoju nabierają ich kompetencje społeczne: *które decydują o akceptowaniu wartości wspólnych przedsiębiorstwa i jego kultury oraz dzielenia się nimi* [Kwiatkowski, 2000, s. 24]. Kapitał społeczny więc, będąc desygnatem takich pojęć, jak współpraca bądź relacje międzyludzkie oparte na: zaufaniu, lojalności czy wiarygodności, staje się tym zasobem, dzięki któremu jest możliwy transfer wiedzy pomiędzy pracownikami, a także jego bliższym i dalszym otoczeniem. Jego uwzględnienie przyczynia się do redukcji kosztów transakcyjnych oraz do wzrostu innowacyjności podmiotów. Wobec tego, można go utożsamiać z dobrem wspólnym, w które warto inwestować. Jak trafnie ujmuje Będzik: *w obliczu wyczerpywania się tanich zasobów oraz łatwych możliwości osiągnięcia wzrostu gospodarczego, rozwój społeczno-gospodarczy, a więc rozwój we wszystkich wymiarach życia wysoko rozwiniętych społeczeństw nie będzie możliwy bez zacieśnienia więzi i zaufania członków społeczeństwa. Jakkolwiek nazwać kolejny etap ewolucji, społeczeństwo obywatelskie, informacyjne, gospodarka oparta na wiedzy, każda forma wymaga współpracy, więzi, przepływu informacji i, z czego wyrasta poprzednie – zaufania* [Będzik, 2010, s. 15-21].

Przeprowadzone badanie wśród MSP przetwórstwa żywnościowego w Wielkopolsce potwierdzają, że przedsiębiorstwa te opierają swoje działania na kapitale intelektualnym, który staje się najważniejszym elementem zarządzania przedsiębiorstwem w perspektywie strategicznej. Tym samym, ich działania są zbieżne z koncepcją przedsiębiorczości intelektualnej. Jednak menedżerowie tych firm większą wagę przykładają do kapitału ludzkiego i organizacyjnego niż do kapitału społecznego. Ten pierwszy, obejmujący: wiedzę, kompetencje i doświadczenie, w ich opinii, jest najistotniejszym czynnikiem odpowiedzialnym za sukces rynkowy za granicami kraju. Z kolei, niższe noty, jakie uzyskał kapitał społeczny, mogą wynikać z ogólnego trendu, który ma miejsce w Polsce na przestrzeni kilkudziesięciu lat, charakteryzującego się niskim poziomem uogólnionego zaufania w społeczeństwie. Za stan ten jest odpowiedzialnych co najmniej kilkanaście czynników, z których dwa wydają się szczególnie istotne, tj. atomizacja jednostek przez system socjalistyczny oraz radykalne procesy transformacji gospodarczej. Niski poziom zaufania przekłada się również na ograniczoną współpracę z innymi podmiotami sfery społeczno-gospodarczej, w tym organizacjami branżowymi i uczelniami wyższymi. W związku z tym, wyzwaniem, przed jakim stoją analizowane przedsiębiorstwa, jest wzmocnienie podstawowych desygnatów kapitału społecznego wśród pracowników, a także poza samą organizacją w celu bardziej elastycznego przepływu wiedzy i realizacji zasady ciągłego doskonalenia. Stan ten może przyczynić się jednocześnie do wzrostu ich potencjału innowacyjnego. Ponadto, do aprecjacji poziomu kapitału społecznego może prowadzić poprawa polityki makroekonomicznej, odzwierciedlonej m.in. w polepszeniu otoczenia prawno-administracyjnego i finansowego. Bowiem ułomne zapisy prawa oraz niska jakość instytucji formalnych generują niepewność i podejrzliwość podmiotów gospodarujących, co w rezultacie osłabia ich aktywność biznesową.

Literatura

Baron A., Armstrong M. 2012 *Zarządzanie kapitałem ludzkim*, Warszawa.

- Bauman Z. 2001 *O pożytku z wątpliwości*, Rozmowy z Zygmuntem Baumanem prowadzone przez K. Testera, Warszawa.
- Będzik B. 2010 *Deficyt kapitału społecznego zwiastunem nadchodzących kłopotów*, nr 9, Warszawa.
- Brilman J. 2002 *Nowoczesne koncepcje i metody zarządzania*, Warszawa.
- Dynamika zarządzania organizacjami. Paradygmaty – metody – zastosowania* 2007, Księga pamiątkowa wydana z okazji 50-lecia pracy naukowej prof. J. Rokity, Katowice.
- Fukuyama F. 1997 *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Warszawa – Wrocław.
- Grudzewski W. M., Hejduk I. 1998 *Kreowanie przedsiębiorstwa przyszłości z wykorzystaniem teorii i praktyki organizacji inteligentnej*, [w:] *Materiały Szkoły Letniej Organizacji i Zarządzania*, M. Haffer (red.), Toruń.
- Grzanka I. 2009 *Kapitał społeczny w relacjach z klientami*, Warszawa.
- Innowacyjność organizacji w strategii inteligentnego i zrównoważonego rozwoju* 2012, J. Wiśniewska, K. Janasz (red.), Warszawa.
- Kapitał społeczny – aspekty teoretyczne i praktyczne* 2004, H. Januszek (red.), Poznań.
- Kapitał społeczny w rozwoju regionu* 2012, E. Skawińska (red.), Warszawa.
- Kempny M., Szmatka J. 1992 *Współczesne teorie wymiany społecznej – wybór tekstów*, Warszawa.
- Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście* 2002, E. Skawińska (red.), Warszawa.
- Kowalczyk L. 2006 *Przedsiębiorca i „inteligentna” organizacja publiczna odpowiedź na wyzwania globalizacji*, Zeszyty Naukowe WWSZiP, nr 9, Wałbrzych.
- Kwiatkowski S. 2000 *Przedsiębiorczość intelektualna*, Warszawa.
- Libertowska A. 2011 *Prognoza kapitału społecznego i przedstawicieli samorządu terytorialnego oraz sposoby stymulowania jego wzrostu*, Zeszyty Naukowe nr 22, Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu, Poznań.
- Matusiak K. B. 2011 *Od przedsiębiorczości technologicznej do opartej na wiedzy (kreatywnej) – innowacyjna przedsiębiorczość ery postindustrialnej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 653, Szczecin.
- Matysiak A. 2011 *Społeczny kapitał rynkowy*, „Polityka Społeczna”, nr 5-6, Warszawa.
- Mączyńska E. 2010 *Dylematy kształtowania społeczno-gospodarczego ładu przyszłości*, Biuletyn PTE, nr 6, Warszawa.
- Nowa ekonomia a społeczeństwo* 2006, S. Patrycki (red.), Lublin.
- Nowa gospodarka i jej implikacje dla długookresowego wzrostu w krajach postsocjalistycznych* 2001, G. Kolodko (red.), Warszawa.
- Ocena sytuacji w handlu zagranicznym w 2011 roku*, Departament Strategii i Analiz, Warszawa 2012.
- Otto J. 2004 *Marketing relacji. Koncepcje i stosowanie*, Warszawa.
- Przedsiębiorczość i rozwój firmy* 1999, J. Targalski (red.), Kraków.
- Przedsiębiorstwo przyszłości* 2001, W. M. Grudzewski, I. K. Hejduk (red.), Warszawa.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010-2011* 2012, Warszawa.
- Richert-Kaźmierksa A. 2010 *Władzę samorządowe w procesie kreowania przedsiębiorczości*, „Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae”, nr 1, Kielce.
- Szymański W. 2011 *Niepewność i niestabilność gospodarcza*, Warszawa.