

## Od autora

---

Prezentowana książka poświęcona jest problematyce zatrudniania w małych przedsiębiorstwach pracowników rekrutowanych z zewnętrznego rynku pracy. Podstawowym jej celem jest próba sformułowania odpowiedzi na pytanie, jaką rolę w tym procesie odgrywają kontakty osobiste przedsiębiorców. Cel ten jest realizowany za pomocą zarówno refleksji teoretycznej, jak i analizy rezultatów badań empirycznych. Treść książki koncentruje się na opisie sfery alokacji zasobów pracy w konkretnie wyodrębnionej części rynku pracy, w której na co dzień funkcjonują właściciele najmniejszych i zarazem najliczniej reprezentowanych podmiotów gospodarczych, określanych mianem **mikroprzedsiębiorstw**. Warto zauważyć, że w świetle oficjalnych danych Głównego Urzędu Statystycznego, od 1999 r. udział tego typu organizacji w ogólnej liczbie podmiotów gospodarki polskiej utrzymuje się niemalże na stałym poziomie i wynosi nieco powyżej 95% [GUS, 2000–2008]. Jednocześnie obejmują one blisko 30% ogółu pracujących. W związku z powyższym dziwi nieco fakt, że wciąż bardzo mało jest opracowań i badań poświęconych mikroprzedsiębiorstwom. W tym kontekście ciekawe i cenne wydaje się podjęcie wysiłku badawczego w celu lepszego poznania mechanizmów regulujących funkcjonowanie tego typu organizacji. Temat ten okazał się tym bardziej interesujący, że wiele obszarów działalności mikroprzedsiębiorstw ma charakter nieuporządkowany, spontaniczny, raczej trudny do skalkulowania, regulowany przede wszystkim przez normy społeczne oraz zaufanie międzyludzkie [por. np. Karwiński, 2006; Milian, 1998; Williamson, 2000]. Ponadto, co szczególnie ważne, działalność takich przedsiębiorstw w dużym zakresie odbywa się w obrębie już istniejących i nadal aktywnie tworzonych, osobistych układów relacji społecznych ich właścicieli [Gudkova, 2008]. Właśnie to społeczno-kulturowe zakorzenienie codziennych działań przedsiębiorców, także tych podejmowanych w sferze zatrudniania nowych pracowników, stanowiło ważną przesłankę wyboru sektora mikroprzedsiębiorstw jako głównego obszaru analizy.

Do opisu i zrozumienia wskazanego zakresu zjawisk społeczno-ekonomicznych posłużyłem się kategorią **kapitału społecznego**. Najogólniej rzecz ujmując, istota tej koncepcji wyraża się w tym, że relacje międzyludzkie są nośnikiem realnych wartości ekonomicznych z punktu widzenia efektywności i skuteczności działań podmiotów gospodarujących. Pomimo zasadniczej zgodności badaczy co do tego stwierdzenia, należy zauważyć, że wraz ze wzrostem zainteresowania kapitałem społecznym doszło do ogromnego zróżnicowania i pomnożenia jego ujęć i definicji. Fakt ten zrodził wiele praktycznych problemów dotyczących pomiaru omawianego zjawiska, a w konsekwencji doprowadził do poważnych trudności i wątpliwości związanych z – często bezrefleksyjną – aplikacją idei kapitału społecznego na potrzeby badań empirycznych. Uporządkowanie teoretycznych rozważań oraz określenie warunków stosowania wspomnianej koncepcji do wyjaśniania zjawisk społeczno-ekonomicznych stanowiły dla mnie interesujące wyzwanie intelektualne, którego rezultaty prezentuję w niniejszej książce.

Dlaczego w pracy odwołałem się do koncepcji kapitału społecznego? Jednym z istotnych powodów było dostrzeżenie w niej możliwości przełamania pewnych utartych sposobów uprawiania ekonomii. Generalnie, w nauce tej przyjmuje się, że rozmaite podmioty w procesie gospodarowania alokują rzadkie zasoby między różne zastosowania. Zakłada się przy tym, że działają one w sposób niezależny od siebie, kierując się chęcią maksymalizacji własnej użyteczności. Dostęp do zasobów i realna możliwość ich wykorzystania stanowią o efektywności i skuteczności działań jednostek. Koncepcja kapitału społecznego doskonale wpisuje się w debatę na temat warunków i sposobów korzystania z rzadkich zasobów. W szczególności pozwala budować hipotezy, które odpowiadają na pytanie, w jaki sposób podmioty gospodarujące radzą sobie z przewyższaniem ograniczoności zasobów? W tym sensie koncepcja kapitału społecznego pozwala, a dzięki swej popularności niemal nakazuje, odejść od sztywnych, formalnych założeń na temat rzeczywistości gospodarczej, które cechują nauki ekonomiczne.

Koncepcja kapitału społecznego stanowi zatem dobry pretekst i stwarza możliwość włączenia w zakres analizy działań o charakterze ekonomicznym sfery pozaekonomicznych środków ich regulacji. Konstrukcja samego pojęcia kapitału społecznego, wprost nawiązująca do retoryki ekonomii, a także stojąca za nim idea, wyrażona w postaci stwierdzenia: **nie liczy się to, co wiesz, ale to, kogo znasz**, oraz leżące u jej podstaw przekonanie, że **kultura** ma znaczenie także w obszarze ekonomii i zarządzania, skierowały uwagę ekonomistów na zjawiska, którymi dotąd zajmowali się jedynie zdawkowo, bądź też których wpływ na sferę gospodarki bardziej lub mniej świadomie całkowicie pomijali, milcząco zakładając ich neutralność wobec zjawisk ekonomicznych. Uznaję to za bardzo pozytywną konsekwencję włączenia kategorii kapitału społecznego w zakres języka współczesnych nauk ekonomicznych i nauk o zarządzaniu.

Zasadniczym elementem książki jest prezentacja rezultatów projektu badawczego realizowanego w latach 2006–2009 wśród przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą na terenie województwa wielkopolskiego. Badania miały charakter mieszany (ilościowo-jakościowy). Badania ilościowe zostały przeprowadzone metodą ankiety pocztowej na losowo wybranej, reprezentatywnej dla Wielkopolski, próbie 250 mikroprzedsiębiorstw. Z kolei metodą wykorzystaną w badaniach jakościowych był wywiad otwarty. Przeprowadziłem 28 takich wywiadów z właścicielami małych firm zlokalizowanych w granicach województwa wielkopolskiego. Bliższe informacje na temat sposobu organizacji badań można znaleźć w *Nocie metodologicznej*.

Praca składa się z ośmiu rozdziałów ujętych w trzy części. Pierwszą część książki zatytułowaną *Kapitał społeczny, czyli o wartości relacji międzyludzkich* tworzą dwa rozdziały teoretyczne.

Pierwszy zawiera analizę najbardziej rozpowszechnionych, a zarazem najbardziej opiniotwórczych koncepcji kapitału społecznego. Należą do nich tradycyjne już ujęcia kapitału społecznego według Pierre'a Bourdieu, Jamesa S. Colemana, Roberta D. Putnama, Francisa Fukuyamy.

W rozdziale drugim przedstawiam nieco nowsze, sieciowo-zasobowe koncepcje kapitału społecznego Ronalda S. Burta i Nana Lina oraz szczegółowo charakteryzuję założenia tych koncepcji, kładąc szczególny nacisk na analizę i zastosowanie kategorii **sieci** oraz **sieci społecznej**.

Zasadniczym celem analiz prowadzonych w pierwszej części książki jest krytyczne omówienie koncepcji kapitału społecznego w odniesieniu do pojęcia **kapitału** w ekonomii. Rozważaniom towarzyszy przekonanie, że wybór określonej koncepcji kapitału społecznego pociąga za sobą konkretne zobowiązania natury teoretycznej i metodologicznej. Dlatego też, chcąc zastosować kategorię kapitału społecznego do opisu i analizy zjawisk społecznych, należy najpierw rozpoznać założenia, na jakich opiera się dana koncepcja, a następnie zastanowić się, jaki będzie to miało wpływ na projektowanie i realizację badań naukowych.

Druga część książki pt. *Rynek pracy, przedsiębiorca, zatrudnianie* wprowadza Czytelnika w zakres podstawowych założeń i pojęć wykorzystanych do badania procesu zatrudniania pracowników po znajomości. Tworzą ją kolejne dwa rozdziały.

Rozdział trzeci jest poświęcony prezentacji uwarunkowań procesu poszukiwania nowych pracowników w małych przedsiębiorstwach. Proces ten przedstawiam jako działanie przedsiębiorcy uwikłane w wiele ograniczeń związanych z geograficzną i społeczno-kulturową naturą rynku pracy oraz z osobą pracodawcy – ograniczonym głównie w sensie poznawczym i czasowym podmiotem podejmującym decyzje w sferze rynku pracy. U podstaw analiz leży założenie o funkcjonalnej użyteczności relacji (kontaktów) społecznych przedsiębiorcy jako zasobu pozwalającego na przewyciężanie wspomnianych ograniczeń, lepsze dostrzeganie i wykorzystywanie szans w otoczeniu, a w efekcie osiągnięcie dodatkowych korzyści ekonomicznych.