

1. CZYM JEST ODDZIAŁYWANIE SPOŁECZNE PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH? PRZEGLĄD DEFINICJI I POJĘĆ

W pierwszej części rozdziału podjęta jest dyskusja dotycząca definiowania pojęcia oddziaływania społecznego. W kolejnej części analiza została ograniczona do oddziaływania społecznego przedsiębiorstw społecznych i wyzwań związanych z jego pomiarem, które wynikają z hybrydowego charakteru przedsiębiorstw społecznych. Tę część rozważań poprzedziła analiza definicji sektora ekonomii społecznej, do którego zaliczają się przedsiębiorstwa społeczne. Rozdział przywołuje także teorię 6 kapitałów, która w szczegółowy sposób odnosi się do wartości wytwarzanych i pomnażanych w przedsiębiorstwach społecznych (Ridley-Duff, McCulloch i Gilligan 2018) i w sposób syntetyczny wskazuje na elementy generujące oddziaływanie społeczne.

1.1. ODDZIAŁYWANIE SPOŁECZNE – W POSZUKIWANIU DEFINICJI

Podjęmowane są liczne próby zdefiniowania pojęcia **oddziaływania społecznego bądź wpływu społecznego** (*social impact*) (Rawhouser, Cummings i Newbert 2019). Jedną z najbardziej szerokich definicji sformułowali Stephan i in. (2016), którzy **oddziaływanie społeczne zdefiniowali jako korzystne rezultaty prospołecznych zachowań (działań), z których korzystają grupy docelowe tych zachowań (działań) i (lub) wspólnoty jednostek, organi-**

zacje i(lub) środowiska (*beneficial outcomes resulting from prosocial behavior that are enjoyed by the intended targets of that behavior and/or by the broader community of individuals, organizations, and/or environments*, s. 1252, tłum. S.W.). Ta definicja jest wystarczająco pojemna, aby objąć najbardziej aktualne podejścia stosowane w badaniach nad wpływem społecznym (np. Austin, Stevenson i Wei-Skillern 2006; Choi i Majumdar 2014), a także uwzględnić fakt, że pod pojęciem oddziaływania społecznego kryją się często różne konstrukty pojęciowe, zjawiska (Stephan i in. 2016) czy grupy docelowe (Datta i Gailey 2012). W tak szerokim ujęciu mieści się także definicja, która doprecyzowuje to pojęcie (Dufour 2019): „oddziaływanie społeczne to wszelkie społeczne i kulturowe konsekwencje dla populacji ludzkich, które wynikają z publicznych lub prywatnych działań i które zmieniają sposób, w jaki ludzie żyją, pracują, bawią się, wchodzą ze sobą w relacje, organizują zaspokajanie własnych potrzeb i ogólnie radzą sobie jako członkowie społeczeństwa” (*Social impacts include all social and cultural consequences to human populations of any public or private actions that alter the ways in which people live, work, play, relate to one another, organize to meet their needs, and generally cope as members of society*, s. 19, tłum. S.W.). Z całą pewnością oddziaływanie społeczne powiązane jest więc z konsekwencjami ludzkiego działania. Efekty tych działań rozumiane są szeroko i nie ograniczają się wyłącznie do bezpośrednich beneficjentów. Z powyższej definicji wynika także *implicite*, że zmiany te mogą mieć charakter dodatni lub ujemny. W wielu wypadkach wpływ (oddziaływanie) definiowany jest jako zjawisko prowadzące do pozytywnej zmiany społecznej (np. Santos 2012; Stephan, Patterson, Kelly i Mair 2016). Inni badacze zaś umiejscawiają oddziaływanie społeczne również w kategoriach redukcji negatywnych zjawisk (Bartling i in. 2015). W wielu badaniach podejmowany jest nie tylko **wątek pozytywnego, ale i negatywnego oddziaływania społecznego** różnych zjawisk czy działań (Rawhouser, Cummings i Newbert 2019). Taki łączny sposób analizy, definiujący oddziaływanie społeczne jako kombinację pozytywnych i negatywnych efektów, jest obecny w pracach nad społeczną wydajnością (*social performance*).

W tym duchu Crilly i in. (2016, s. 1318) konkludują, że oddziaływanie społeczne jest rezultatem inicjatyw czy działań, które równocześnie wywołują pozytywny skutek (wzrost pozytywnych efektów zewnętrznych) i nie mają negatywnych rezultatów (zmniejszenie negatywnych efektów zewnętrznych). Wpływ ludzkiego działania na szerokie grono interesariuszy, długofalowy efekt działań, zarówno pozytywny, jak i negatywny, wymieniane są jako podstawowe cechy oddziaływania społecznego (EC i OECD, 2015). Jednocześnie należy zaznaczyć, że pojęcie to ciągle definiowane jest na nowo i na różne sposoby, co znacznie utrudnia zarówno prace teoretyczne, jak i praktyczne w omawianym obszarze (Maas i Liket 2011).

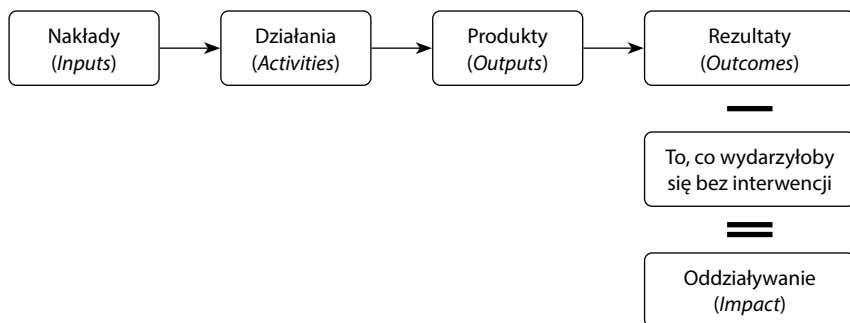
Pomimo zróżnicowania definicji można jednak wskazać na pewne wspólne elementy. Oddziaływanie społeczne rozumiane jest zazwyczaj jako pewna dodatkowa korzyść płynąca dla społeczeństwa (a w niektórych podejściach także dla środowiska naturalnego) z przeprowadzonego działania (Moss, Short, Payne i Lumpkin 2011; Santos 2012). Jest to więc pewna wartość dodana, która wykracza poza bezpośrednie korzyści, jakie odnoszą beneficjenci tego działania. Pojęcie to, szczególnie w postaci wartości społecznej (*social value*), było także konceptualizowane w opozycji do wartości czysto ekonomicznej (Harlock 2013). W tym kontekście rodzi się pytanie, kto lub co przesądza o pozytywnym charakterze efektów danego działania. W wielu przypadkach takie rozróżnienie ma charakter intuicyjny, ale nie zawsze jednoznaczny. W sposób domniemany przyjmuje się często w takich przypadkach perspektywę korzyści płynących dla społeczności lokalnych, konkretną potrzebę badacza czy wprost rezultaty odnoszone są do celu lub misji danego działania (podmiotu).

Pojęcie oddziaływania społecznego definiowane jest często także poprzez **społeczną wydajność** (*social performance*) (Husted i Salazar 2006; Mair i Marti 2006; Nicholls 2008), **zwrot społeczny** (*social returns*) (Emerson 2003), **społeczny zwrot z inwestycji** (*social return on investment, SROI*) (Hall, Millo i Barman 2015), a nawet przez **księgowość społeczną czy rachunkowość społeczną** (*social accounting*)

(Nicholls 2009). Pojęcia te, choć zbliżone, reprezentują różne konstrukty poznawcze.

Pojęcie oddziaływania społecznego powszechnie łączone jest także z wywodzącą się z teorii badań ewaluacyjnych (w szczególności z tzw. matrycy logicznej) **koncepcją łańcucha wartości oddziaływania** (*impact value chain*) (Dufour 2019; Maas i Liket 2011; SIIT 2014). Koncepcja ta pozwala lepiej zrozumieć zarówno genezę, jak i znaczenie omawianego terminu. Łańcuch przedstawiony jest na poniższym rysunku (rys. 1.1.). Chodzi o logiczny cykl wiodący od nakładów przeznaczonych na dany projekt, poprzez wykonane działania, dalej tzw. produkty (*outputs*), czyli bezpośrednie efekty tych działań, aż do szerszej pojmowanych rezultatów (*outcomes*). Ostatnim i najwyższym szczeblem wpływu jest właśnie oddziaływanie społeczne, które może być rozumiane jako rezultaty „netto” po uwzględnieniu innych zmiennych wpływających na końcową sytuację społeczną. Na ten aspekt akcent kładzie też powołana przez Komisję Europejską grupa GECES, definiując oddziaływanie (*impact*) jako rezultaty działań (*outcomes*) skorygowane o zmiany, które wydarzyłyby się bez interwencji (*deadweight*) oraz działania innych osób, jak również z uwzględnieniem trwałości zmian w czasie (EC 2014; Maas i Liket 2011). Dodać należy, że w innych ujęciach oddziaływanie (*impact*) prezentowane bywa jako po prostu kolejne ogniwo łańcucha i opisywane jako szersza zmiana społeczna wychodząca poza bezpośrednie środowisko działania projektu (por. SIIT 2014, s. 6).

Ważnymi aspektami branymi pod uwagę w analizach oddziaływania społecznego są **czas wystąpienia skutków określonego działania oraz poziom analizy** (Rawhouser, Cummings i Newbert 2019). Jeśli granice analizy są ustawione za wąsko, traci się z pola widzenia pełen zakres oddziaływania społecznego określonych działań. Ma to szczególne znaczenie w sytuacji, w której nieujmowane rezultaty przeciwważą te, które są uwzględniane w analizie (szczególnie gdy ujmowane rezultaty mają pozytywny charakter, a nieujmowane – negatywny). Z kolei gdy granice analizy są za szerokie, łatwo może dojść do identyfikowania fałszywych związków przyczynowo-skutkowych.



Rysunek 1.1. Łącuch wartości oddziaływania (*impact value chain*).

Źródło: opracowanie własne na podstawie Dufour 2019, s. 20

Okres objęty analizą oddziaływania społecznego wynika często z charakterystyki obszaru (zagadnienia), którego pomiar oddziaływania dotyczy. Na przykład w badaniach nad przedsiębiorczością badacze zwykle prowadzą analizy na wielu poziomach (indywidualnym, firmy, branży, regionu czy kraju) i w różnych przedziałach czasu, przyjmując bardzo rygorystyczne ramy analiz (Baron i Ensley 2006; Davidson i Wiklund 2001; Rauch, Frese i Utsch 2005). W badaniach nad funkcjonowaniem organizacji okres analiz jest często elementem, który wynika z teorii lub sposobu pomiaru oddziaływania tych podmiotów (Zaheer, Albert i Zaheer 1999). W wielu wypadkach pomiar rezultatów w sztywno określonym przedziale czasu jest niemożliwy. Często czas pomiędzy działaniem a efektem tego działania jest różny w zależności od rodzaju działania (Herbig, Milewicz i Golden 1994), co sprawia, że jego uwzględnienie w analizach nie jest proste.

Kolejnym problematycznym elementem w analizach oddziaływania społecznego jest kwestia rezultatów powstałych w wyniku określonego działania. **Rezultaty te mogą mieć charakter bezpośredni (łatwiej mierzalny), jak i pośredni (trudniej mierzalny).** W przypadku rezultatów pośrednich chodzi tu np. o korzyści (niekorzyści) dla grup nieobjętych działaniem lub o zmiany na wyższym poziomie,

np. branży, regionu, kraju (które to z pewnością potrzebują czasu na pojawienie się). O ile na ogólnym poziomie rezultaty te są zauważalne, o tyle rzadko się je mierzy (Goh i in. 2016, s. 260; Simpson i Kohers 2002; Tobias i in. 2013; Utting 2009).

Ze względu na fakt, że większość ustaleń definicyjnych bazuje na literaturze zagranicznej, warto poruszyć kwestię trudności związanych z tłumaczeniem pojawiających się terminów na język polski. Dotyczy to w pierwszej kolejności angielskiego pojęcia *impact*. Jest to wyrażenie szeroko stosowane w naukach społecznych, którego słownikowymi odpowiednikami w tym kontekście są „wpływ” lub „oddziaływanie”. Gubi się w nich jednak obecny w angielskim oryginale aspekt dużej mocy tego oddziaływania. W polskiej literaturze stosuje się dla wyrażenia *social impact* zarówno tłumaczenie „wpływ społeczny” (m.in. Bohdziewicz-Lulewicz 2006; Jastrzębska 2017; Wróblewska 2017), jak i „oddziaływanie społeczne” (m.in. Juraszek-Kopacz i Tyrowicz 2008; Kafel 2012). To drugie wydaje się bardziej zasadne o tyle, że pojęcie „wpływ społeczny” jest już ugruntowane w polskim języku naukowym w innym znaczeniu – w psychologii społecznej i teorii marketingu określa się tak wpływ innych ludzi na postawy lub zachowania jednostki (*social influence, social compliance*).

W polskiej literaturze pojęcie oddziaływania (wpływu) społecznego często nie jest w ogóle definiowane lub definiowane jest bardzo ogólnie, np. jako „konsekwencje danego przedsięwzięcia wykraczające poza natychmiastowe efekty” (Guz 2008, s. 51). Według bardziej rozbudowanej definicji wpływ społeczny to „długofalowa, trwała zmiana dla beneficjentów, społeczności lokalnej lub całego społeczeństwa, na przykład wzrost jakości życia beneficjentów, poprawa bezpieczeństwa na osiedlu czy też oszczędności w wydatkach publicznych” (Juraszek-Kopacz i Tyrowicz 2008, s. 26). W niektórych ujęciach mówi się także o pozytywnym bądź negatywnym wpływie (Jastrzębska 2017). Warto zauważyć, że w definicjach nie pojawiają się takie podkreślane w literaturze zagranicznej aspekty, jak skorygowanie oddziaływania o sytuację kontrfaktyczną – to, co prawdopodobnie wydarzyłoby się,

gdyby dane działanie nie miało miejsca. Badacze często odwołują się do pojęcia „**społecznej wartości dodanej**” – **SWD** (*social added value*, SAV). Społeczna wartość dodana może być rozumiana jako „mierzalny aspekt oddziaływania społecznego” (Juraszek-Kopacz i Tyrowicz 2008). W innych ujęciach traktowana jest po prostu zamiennie z pojęciem pomiaru oddziaływania społecznego (Krawczyk i Kwiecińska 2008). Społeczna wartość dodana jest definiowana jako „dodatkový zysk stanowiący pozytywny rezultat (dla ludzi, środowiska, dla wspólnoty lokalnej) wytworzony przez organizację w trakcie tworzenia produktów lub dostarczania usług, za które odbiorca płaci” (Krawczyk i Kwiecińska 2008, s. 94). Warto zwrócić uwagę, że z powyższej definicji wynika zarówno uwzględnienie korzyści indywidualnych (budowanie kapitału ludzkiego), co jest głównym celem przedsiębiorstw nakierowanych na integrację społeczną swoich pracowników, którzy są wykluczeni społecznie lub na wykluczenie społeczne narażeni (*work integration social enterprises*¹), jak i korzyści wspólnotowych, zwiększania spójności społecznej (budowanie kapitału społecznego), co z kolei jest priorytetem przedsiębiorstw nastawionych na rozwój lokalny (Łacka 2015; Rymsha 2011).

Termin „oddziaływanie społeczne” używany jest powszechnie także przez praktyków działających na styku sfery publicznej, prywatnej oraz naukowej. Wiele organizacji działających na styku tych sfer poszukuje własnej definicji oddziaływania społecznego, generowanego przez siebie, jak i przez inne działania realizowane w ich otoczeniu. Najczęściej pomiar oddziaływania dotyczy działań edukacyjnych i zdrowotnych, a także środowiskowych w kontekście ich zrównoważenia z aspektami społecznymi i ekonomicznymi w ramach koncepcji zrównoważonego rozwoju. Tak szerokie ujęcie obszarów, w których poszukiwane jest oddziaływanie społeczne, rodzi problemy z porównywalnością różnych wyników badań tego zjawiska (Izzo 2013).

¹ Przedsiębiorstwa społeczne integrujące poprzez pracę.

W przypadku pomiaru oddziaływania społecznego całych podmiotów najczęściej dotyczy on organizacji, które działają na styku sektora biznesowego (*for profit*) i społecznego (*non profit*), a więc łączą w sobie cele ekonomiczne i społeczne. Podmioty te to głównie przedsiębiorstwa społeczne, wchodzące w skład sektora ekonomii społecznej. Potrzeba pomiaru w tym sektorze wynika, z jednej strony, z potrzeb samych przedsiębiorstw społecznych, dla których pomiar oddziaływania dostarcza kluczowych informacji o efektywności i skuteczności oraz stanowi istotny argument w procesie ubiegania się o środki finansowe. Z drugiej strony, pomiar oddziaływania przedsiębiorstw społecznych w formie zagregowanej dostarczyć może dowodów uzasadniających wsparcie sektora ekonomii społecznej w ramach polityki publicznej. Szczególnie duże znaczenie ma pomiar oddziaływania społecznego dla inwestowania zaangażowanego społecznie (inwestowania z wpływem, *impact investment*), a więc inwestowania w firmy, organizacje z zamiarem wygenerowania wymiernego wpływu społecznego i środowiskowego, któremu towarzyszy równocześnie zwrot finansowy (Krawiec 2015). Dostrzega się także znaczenie oddziaływania społecznego w ramach działań korporacyjnych i społecznej odpowiedzialności biznesu.

Podsumowując – oddziaływanie społeczne jest kategorią umykającą jednoznacznym i precyzyjnym definicjom. Jego zakres jest dookreślany w celu realizacji określonych potrzeb, np. badawczych czy związanych z realizacją określonych zadań w ramach polityki publicznej. Zwykle dotyczy ono skutków społecznych różnego typu działań podejmowanych przez różne podmioty. Skutki społeczne rozumiane są bardzo szeroko – jako wszelkie zmiany dotyczące sytuacji jednostek, grup jednostek, społeczności lokalnych i społeczeństwa, a więc zarówno pozytywne, jak i negatywne. Wyzwaniem jest nie tylko określenie, co może być oddziaływaniem społecznym, ale także jak je mierzyć, biorąc pod uwagę fakt, że część efektów jest trudno mierzalna i występuje w dłuższym okresie.

W niniejszej monografii uwagę skupiamy na oddziaływaniu społecznym przedsiębiorstw społecznych, które definiujemy jako prospołeczne skutki działań dla jednostek (grup docelowych), społeczności lokalnych czy szerzej społeczeństwa, jakie generowane są przez te podmioty w różnych obszarach.

1.2. HYBRYDOWOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW SPOŁECZNYCH A POMIAR ICH ODDZIAŁYWANIA SPOŁECZNEGO

W niniejszej publikacji skupiamy się na oddziaływaniu społecznym przedsiębiorstw społecznych jako podmiotów, których podstawowym celem działalności jest, obok wypracowywania zysku finansowego, generowanie pozytywnego oddziaływania społecznego. Pomiar oddziaływania społecznego tej kategorii podmiotów stanowi wyzwanie badawcze dla naukowców zajmujących się tematem, jak i dla praktyków próbujących w rzeczywistości wdrożyć pomiar oddziaływania społecznego. Wyzwanie to jest wynikiem hybrydowej natury przedsiębiorstw społecznych, która powoduje trudności w ich precyzyjnym zdefiniowaniu, sklasyfikowaniu i uchwyceniu mechanizmów ich oddziaływania.

Definicja sektora ekonomii społecznej i przedsiębiorstw społecznych

Przedsiębiorczość społeczna obecnie to obszar praktyki społecznej, która ciągle się rozwija, zarówno w odniesieniu do skali zjawiska, jak i różnorodnych form działania (EC 2020). Przemiany dokonujące się w obrębie ekonomii społecznej są na tyle dynamiczne, że zjawisko wymyka się pełnemu i jednoznacznemu zdefiniowaniu. Sprawia to, że pomimo dużej liczby badań empirycznych nad zjawiskiem ekonomii społecznej refleksja teoretyczna jest wciąż w początkowym okresie rozwoju (Nicholls 2012).

Ekonomia społeczna nierozzerwalnie związana jest z kontekstem, w którym funkcjonuje: socjokulturowym, gospodarczym i instytucjonalnym. Konteksty te bardzo różnią się pomiędzy krajami lub ich grupami. Rezultatem tych różnic jest odmienność w definiowaniu ekonomii społecznej i jej form prawno-organizacyjnych (Kaźmierczak i in. 2019). Można zatem mówić o co najmniej trzech odrębnych podejściach do przedsiębiorstwa społecznego używanych: w Europie, w Stanach Zjednoczonych oraz w krajach rozwijających się (Defourny i Nyssens 2010). W tym miejscu skupimy się w szerszym zakresie na podejściu europejskim.

Podejście europejskie zostało skonceptualizowane przez badaczy należących do sieci EMES² (Borzaga i Defourny 2001; Defourny i Nyssens 2010, 2012). W ich ujęciu przedsiębiorstwa społeczne to rodzaj organizacji *non profit* (*not-for-profit*), bezpośrednio i trwale zaangażowanych w produkcję dóbr i świadczenie usług dla różnych kategorii osób. Działalność ta stanowi podstawowy powód (albo jeden z głównych powodów) ich istnienia, w odróżnieniu od tradycyjnych organizacji *non profit*, których głównym celem jest rzecznictwo interesów lub redystrybucja. Przedsiębiorstwem społecznym jest w szczególności organizacja, która spełnia zdecydowaną większość poniższych kryteriów (Borzaga i Defourny 2001; Defourny i Nyssens 2012):

- a) wymiar ekonomiczny: trwała produkcja dóbr lub usług, znaczący poziom ryzyka ekonomicznego, minimalny poziom płatnej pracy,
- b) wymiar społeczny: korzyść społeczności jako główny statutowy cel, inicjatywa grupy obywateli lub organizacji społeczeństwa obywatelskiego, dystrybucja zysków jedynie w bardzo ograniczonym zakresie,

² Międzynarodowa Sieć Badawcza EMES (*European Research Network*) skupia naukowców reprezentujących różne dyscypliny nauk humanistycznych i społecznych, w tym w szczególności: socjologów, ekonomistów, politologów, historyków, prawników, psychologów czy kulturoznawców. Sieć EMES bada podmioty społeczno-gospodarcze, w tym w szczególności przedsiębiorstwa społeczne. Badania te dotychczas koncentrowały się głównie na Europie.