

# Krzysztof Lech

---

## Przedsiębiorczość społeczna. Prolegomena : termin i definicje zjawiska

---

Zarządzanie Zmianami : zeszyty naukowe nr 3-4, 46-62

---

2012

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Krzysztof Lech\*

# Przedsiębiorczość społeczna. Prolegomena: termin i definicje zjawiska

## Streszczenie

Artykuł dotyczy przedsiębiorczości społecznej lub dokładniej, dyscypliny naukowej o tej samej nazwie. Wyznaczają ją dwa zasadnicze aspekty: refleksja nazwowa oraz definicyjna. Motywem podejmowania tych kwestii jest brak zgodności badaczy. Przyczynę różnic stanowi wczesne stadium rozwoju dyscypliny oraz fakt, że zjawisko znajduje się dopiero w fazie eksploracji. Wpisując się w ten nurt dokonałem przeglądu 50 definicji przedsiębiorczości społecznej oraz podjąłem się próby analizy ich metodologii i etymologii samego pojęcia. Wynik badania stanowi konstatacja, iż definicje nie oddają w pełni istoty zjawiska i że przyczyną tego jest ich nieostrość. Rekomenduję zatem powściągliwość w wyrabianiu sobie kategoriycznych poglądów na temat tego zjawiska.

**Słowa kluczowe:** przedsiębiorczość, przedsiębiorczość społeczna

## Wstęp

Człowiek jest *zoon politikon*, tzn. istotą społeczną — co między innymi oznacza, że bez społeczeństwa żyć nie może; a jeśli by nawet mógł, to tylko na krótką chwilę, tj. czas trwania swojego życia, ale „w męczarniach ciężkich prac i mękach niewyżytych potrzeb”. Los człowieka żyjącego w społeczeństwie jawi się jako łżejszy, bo dzieląc się z innymi swymi pracami sprawia, że ogół wytworzonych przezeń dóbr jest większy, a każde z nich celuje w inne pragnienia i potrzeby.

Tak więc natura człowieka *politikon* dopiero w społeczeństwie uzyskuje możliwość przejawiania się na sposób ekonomiczny lub jeszcze inaczej — gospodarujący właśnie. Za specyficzne jej cechy

uznaje się wtedy egoizm, racjonalność działania oraz skłonność do wymiany (handlu) — czyli to, co Smith zwykł określać mianem *homo oeconomicus*. Swoistą formą emanacji tak powściągniętej natury człowieka są wtedy przedsiębiorstwa, czyli organizacje stworzone w celu osiągnięcia jak największego zysku finansowego. W praktyce motyw zysku niejednokrotnie stanowił i stanowi jedyny motor taśm, z których schodzi większość produktów i usług oferowanych przez producentów na rynku.

Znacznie mniejszą zdolność w folgowaniu związanym z dobrami pragnieniom i potrzebom mają ich bezpośredni wytwórcy, tj. pracownicy przedsiębiorstw, a już zupełnie nikłą bądź żadną ludzkie

\* Mgr/MBA Krzysztof Lech — doktorant, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, e-mail: krzlec@gmail.com.

bezrobotni. Skłonność do wymiany może wtedy być zastępowana skłonnością do przyjmowania pomocy lub niekiedy nawet do czynów kradzieży. Problemem jest sytuacja, w której nie ma czego ukraść, a udzielana pomoc jest zbyt mała bądź nietrafna. Skrajny tego przykład ilustruje 1 mld ludzi cierpiących głód i jego 40 mln ofiar śmiertelnych rocznie. Moc tej hekatombi byłaby jeszcze większa, gdyby nie istniejąca pomoc. Istotnym jest tu wskazać na fakt istnienia organizacji przeciwnych do przedsiębiorstw, których celem nie jest zysk finansowy, ale społeczny, czyli udzielanie pomocy innym. Jednak liczba takich organizacji oraz liczba wszystkich ludzi je dotujących stanowi, że człowiek nie musi, lecz tylko może realizować swą naturę w sposób właściwy dla *homo oeconomicus*.

By wyrazić to precyzyjniej: człowiek ma do wyboru gospodarować egoistycznie bądź altruistycznie, w ramach wymiany czy też darowania oraz w sposób racjonalny lub nieracjonalny. Trudno będzie przy tym dowieść prawdziwości tezy, że samofinansująca się fundacja Billa Gatesa stanowi przykład działań *homo non oeconomicus*. Równocześnie więc niezbędne wydaje się dokonanie rewizji interpretacji aksjomatu Smitha, czyli skonstatowanie, iż człowiek jako społeczna istota gospodarująca stoi przed wyborem przyjęcia mniej lub bardziej sensownego (wartościowego) stylu życia. Zorganizowaną formą emanacji postawy wymierzonej przeciwko tragicznym losom Tantalusa są organizacje zmierzające do realizacji społecznych celów. Zaliczyć do nich można fundacje, stowarzyszenia, towarzystwa, spółdzielnie itp., chociaż ze względu na to, iż pod wieloma względami funkcjonalnymi upodobniły się one do przedsiębiorstw, tj. zaczęły prowadzić

działalność gospodarczą, to od pewnego czasu zaczęto je określać wspólnym mianem przedsiębiorstw społecznych lub społeczno-ekonomicznych.

Dyscypliną naukową, która zajmuje się tymi przedsiębiorstwami jest właśnie przedsiębiorczość społeczna, inaczej społeczno-ekonomiczna. Nadto ta sama nazwa stosowana jest do określania rozległego obszaru zjawisk związanych z ich aktywnością, czyli zarządzania nimi we wszystkich ich możliwych aspektach, także zewnętrznym, jak np. środowisko prawne. Trzeba przy tym dodać, iż jest to dyscyplina relatywnie nowa, tzn. niemająca więcej niż dwadzieścia kilka lat. Fakt ten powodowany jest głównie tym, że i samo zjawisko liczy lat niewiele więcej. Z tego powodu natura zjawiska przedsiębiorczości społecznej nie została jeszcze wystarczająco poznana. Można wręcz powiedzieć, iż tak naprawdę to nie wiadomo, ani tego, czym ono jest, ani jakie są jego granice, ani nawet tego, czy w ramach jego nazywania stosuje się właściwe kategorie pojęciowe. Jako że zjawisko to znajduje się w fazie konceptualizacji, to i z konieczności składa się wiele propozycji jego definiowania. Wszelkie zatem wprowadzenia w zagadnienie powinno rozpoczynać się od poznania chociaż niewielkiej liczby przykładów definicji. Ponieważ pomocna jest do tego analiza etymologiczna i metodologiczna, to i je także trzeba brać pod uwagę.

Główną przyczyną podejmowania w artykule tak podstawowych kwestii, jakimi są refleksja nazwowa i etymologiczna, jest chęć ukazania różności opinii badaczy na temat zjawiska. Prolegomena ta składa się z dwóch rozdziałów: 1. Termin „przedsiębiorczość społeczna” oraz 2. Definicje terminu „przedsiębiorczość społeczna”.

W ramach pierwszego dokonuję identyfikacji autorów i źródeł literatury fachowej, do których pojęcie „przedsiębiorczość społeczna” zostało wprowadzono w pionierski sposób. Nadto próbuję uzasadnić prawdopodobne przyczyny wykorzystania przez nich tych właśnie, a nie innych pojęć.

Na rozdział drugi składają się dwa podrozdziały: 2.1. Aspekt metodologii definicji i 2.2. Przegląd definicji. W pierwszym wskazuję między innymi na tendencje resp. sposoby konstruowania definicji oraz związane z tym konsekwencje, natomiast w drugim dokonuję systematycznego przeglądu przykładów definicji. Artykuł zamyka podsumowanie, w którym wskazuję na ewentualne słabości definicji i ich metodologii oraz formułuję rekomendacje odnośnie sposobów ich przewyżczenia, czyli sugestie co do dalszych badań.

### 1. Termin „przedsiębiorczość społeczna”

Według Neala termin „przedsiębiorczość społeczna” został po raz pierwszy użyty w 1980 r. Miał to uczynić Dryton dla określenia aktywności polegającej na rozpoznawaniu i rozwiązywaniu niesprawności w funkcjonowaniu społeczeństwa za pomocą innowacji, zmian społecznych oraz systemowych [Neal 2010, s. 97]. Natomiast według Hoogendoorna, Penningsa i Thurika terminu tego po raz pierwszy użył w 1972 r. Banks do określenia działalności menedżerskiej wykorzystywanej w celu rozwiązywania problemów społecznych [Hoogendoorn et al. 2010, s. 4]. Dająca się spostrzec rozbieżność zdań pomiędzy badaczami stanowi przykład częstego ryzyka, które jak zauważa Austin, zagraża nowo powstającym dyscyplinom naukowym. A ponieważ przedsiębiorczość społeczna

jest właśnie dyscypliną tego typu, to jedynym sposobem eliminacji jej błędów są intensywne, dokładne i ambitne badania [Austin 2010, s. 35]. Chociaż w chwili obecnej bliżsi prawdy są Hoogendoorn, Pennings i Thurik, to na ostateczne rozstrzygnięcia podstawowych kwestii z nią związanych rozsądniej będzie jeszcze nieco poczekać.

Począwszy od lat 70. ubiegłego wieku termin ten znajduje zastosowanie w coraz większej liczbie tekstów publicystycznych, naukowych i prawnych [Short et al. 2009, s. 1]. Niezależnie od przyszłych wyników badań dotyczących tego kto, gdzie i kiedy po raz pierwszy użył terminu „przedsiębiorczość społeczna” jest on dzisiaj faktem naukowym. Jako podstawowa kategoria epistemiczna dyscypliny stanowi punkt wyjścia docelowych rozważań większości badaczy zajmujących się tym zagadnieniem. Zdarza się niekiedy nawet, że badacze podejmują związane z pojęciem aspekty quasi-etymologiczne. Interesujące dla tego obszaru konsekwencje wynikają ze spostrzeżeń dokonanych przez Deesa w *The Meaning of social entrepreneurship*. Między innymi przyjmuje on założenie, że ustalenie tego, czym jest zjawisko przedsiębiorczości społecznej wymaga przeanalizowania znaczenia słów stanowiących części składowe terminu [Dees 1998, s. 1]. Zwolennikiem tego poglądu jest także Brooks, który w *Social Entrepreneurship. A Modern Approach to Social Value Creation* przeprowadził badania nad terminem w sposób analogiczny [Brooks 2007, ss. 1-7]. Autorzy ci w celu określenia znaczenia terminu „przedsiębiorczość społeczna” rozkładają go na części składowe i te właśnie poddają analizie.

Według Deesa współtwórcami współczesnego sensu terminu „przedsiębior-

czość” byli na początku XIX wieku Say oraz w wieku XX Schumpeter, Drucker i Stevenson. Faktycznie jednak terminem tym posługiwano się we Francji już na 200 lat przed Say’em. Terminu używano do określenia działań realizowanych przez ludzi znanych jako „entrepreneur”, tj. „podejmujących się”, „zobowiązujących się”, lub „przeprowadzających” proces wykonania jakiegoś ważnego projektu. Jeszcze dokładniej termin ten oznaczał całokształt czynności wykonywanych przez osoby skłonne do ryzykownych przedsięwzięć, które znajdując nowe i lepsze sposoby zrobienia czegoś stymulowały procesy ekonomiczne [Dees 1998, s. 1]. W pierwszej połowie XIX wieku do swej teorii ekonomicznej zaadaptował ten termin Say. W *Traktacie o ekonomii politycznej* zaproponował on, aby rozumieć przez niego całokształt czynności wykonywanych przez osoby „współdziałające w produkcji, oddające na jej usługi nabytą wiedzę, kapitały oraz umiejętne wykorzystywanie czynników naturalnych w celu wytwarzania produktów, do których ludzie przywiązują wartość” [Say 1960, s. 890]. Nieco ponad 100 lat później teorię tę rozwinął i utrwalił Schumpeter. W dziele *Teorie rozwoju gospodarczego* uznał on przedsiębiorców za innowatorów skłaniających się do realizacji nowych koncepcji. Zgodnie z tym poglądem funkcja, którą oni pełnią polega ogólnie na reformowaniu bądź rewolucjonizowaniu wzorów produkcji. Faktycznie chodzi mu o wytwarzanie i rozpowszechnianie nowych wyrobów; wprowadzanie nowych metod wytwarzania; tworzenie nowych form gospodarczych; odkrywanie nowych rynków zbytu; oraz ujawnianie nowych źródeł zaopatrzenia w surowce i materiały. Przedsiębiorczość według Schumpetera jest więc

procesem wprowadzania zmian, a przedsiębiorcy procesu tego agentami [Dees 1998, s. 1]. Z koncepcją Schumpetera nie może do końca pogodzić się Drucker, który w *Innovation and Entrepreneurship* przedsiębiorczość identyfikuje jako cechę, sposób zachowania się przedsiębiorcy i przedsiębiorstwa, pod którą rozumie gotowość i zdolność do podejmowania i rozwiązywania w sposób twórczy i nowatorski nowych problemów, umiejętność wykorzystywania pojawiających się szans i okazji oraz elastycznego przystosowywania się do zmieniających się warunków. Autor podkreśla równocześnie, że wcale nie jest ani konieczne, ani nawet wystarczające prowadzenie w tym celu działalności gospodarczej [Dees 1998, s. 2]. Proces wypełniania znaczeniami terminu „przedsiębiorczość” z końcem ósmej dekady XX wieku zamyka Stevenson. Wraz z Robertsem i Grousbeckiem w *Business Ventures and the Entrepreneur* głosi pogląd, że przedsiębiorczość to poszukiwanie nowych możliwości bez względu na aktualnie zarządzane zasoby [Dees 1998, s. 2]. W praktyce więc osoby przedsiębiorcze w celu realizacji swoich wizji będą zmierzały do wykorzystania zasobów, które nie są ich własnością. Nie mniej istotny w definicji Stevensona jest fakt, iż nie ogranicza się ona tylko do działalności gospodarczej. Wszelako można być podmiotem działań przedsiębiorczych niezależnie od tego, czy prowadzi się działalność gospodarczą, bądź też realizuje się to w jakiś inny (inne) sposób [Dees 1998, s. 2].

Oдноśnie drugiego członu terminu „przedsiębiorczość społeczna” zarówno Dees, jak i Brooks nie utworzyli paraleli do literatury tematu. Fakt ten może być powodowany brakiem wystarczającej liczby ekonomicznie skonstrastowanych

pojęć i definicji związanych ze zjawiskiem. Co ciekawe brak w ich pracach również zapożyczeń z takich dyscyplin i zagadnień, jak polityka społeczna, zabezpieczenie społeczne, dobroczynność, filantropia, czy pomocniczość. W praktyce autorzy będąc zmuszonymi do sięgania po określenia nieostre, częściej używają konstrukcji potocznych i bliskich empirii. Za przykład określeń tego rodzaju można uznać „pozytywne wpływanie na społeczeństwo”, „rozwiązywanie społecznych problemów”, „udzielanie pomocy potrzebującym” itp. Podobnie i inni badacze (Mair, Robinson, Hockerts, Austin, Cho, Perrini, Vurro, Noboa, Kotha, Haugh, Clifford, Dixon, Seelos, Ganly, Yunus, Prahalad) raczej wstępnie i roboczo termin „społeczna” identyfikują jako „coś”, „co” dla jednostki bądź ich grup „jest” po prostu „dobre”. Z kolei to, „co dlań dobre” jest tożsame z „wartością społeczną”. Jednakowoż wartość tego typu powstaje w szczególnych dla społeczeństwa bądź jego określonych segmentów warunkach. Warunki te to deficyt tych wartości oraz dysfunkcja układów kreacyjnych. Substytutem dla takich układów funkcjonalnych są właśnie działania przedsiębiorcze nastawione na kreację wartości społecznych. W przypadku zwieńczenia tych działań sukcesem określa się je już mianem przedsiębiorczości społecznej.

## 2. Definicje terminu „przedsiębiorczość społeczna”

Jak podkreśla Johnson w artykule *Social Entrepreneurship Literature Review* „zdefiniowanie co, to jest przedsiębiorczość społeczna i jakie są jej granice pojęciowe, nie jest łatwym zadaniem... po części dlatego, że pojęcie to z natury swojej jest złożone, po części zaś dlatego, że opracowania naukowe w tej dzie-

dzinie są na tyle nowe, że badacze nie osiągnęli na tym polu jeszcze żadnego konsensusu” [Johnson 2002, s. 4]. Paradoksalnie pomimo licznych trudności związanych z próbami sformułowania definicji, większość badaczy skłania się do wypracowywania własnych w tym zakresie rozwiązań. W chwili obecnej ilość ich można szacować na co najmniej kilkaset. Jednak ze względu na nieustannie rosnącą liczbę osób zainteresowanych zjawiskiem, obserwuje się powstawanie wciąż nowych jej wariacji. Jak zaznacza Santos w *A Positive Theory of Social Entrepreneurship*, większość z tych definicji ma niestety wymiar bardziej praktyczny niż teoretyczny [Santos 2009, s. 3]. Niemniej Karnani w *Social Entrepreneurship: Beyond the Hype* uznaje tę okoliczność za szansę otwierającą szeroki wachlarz możliwości badań nad zjawiskiem [Karnani 2010, s. 4]. Prezentowane tu 50 przykładów definicji terminu potwierdza oba te stanowiska. Chociaż z jednej strony część definicji faktycznie wydaje się odnosić do prób badawczych tworzonych zaledwie przez pojedyncze przypadki, o tyle wszystkie razem stanowią wcale już nie tak znikomy materiał do dalszych badań. Zapoznanie się z dotychczas wysuwanymi przez badaczy postulatami definicyjnymi fenomenu pełni wtedy funkcję prolegomeny do dalszych rozważań nad tematem. Prezentowany dalej przegląd dotyczy definicji tworzonych w latach 1991-2012. W większości przypadków pochodzą one z artykułów naukowych badaczy zajmujących się zagadnieniem. Ze względu na niedojrzały charakter dyscypliny większość źródeł jest pochodzenia zagranicznego. Niemal we wszystkich przypadkach konieczne było dokonywanie odpowiednich tłumaczeń z języka oryginału. Fakt ten do pewnego stopnia

negatywnie wpłynął na jakość prezentowanego materiału.

### 2.1. Aspekt metodologii definicji

Według Deesa metoda tworzenia definicji terminu „przedsiębiorczość społeczna” sprowadza się do łączenia znaczeń terminów stanowiących jego części składowe. Ponadto duża różnica zdań co do zakresu tworzących go członów stanowi pośrednią przyczynę wielości i różnorodności samych definicji badanego zjawiska [Dees 1998, s. 1]. Stosownie do Santosa, im bardziej będą różniły się konteksty teoretyczne stanowiące genezę terminów, tym bardziej tendencja ta będzie się jeszcze pogłębiać [Santos 2009, s. 5]. Ponadto, jak zauważa Cho, stosowana metoda ma dodatkowo charakter jawnie dedukcyjny. Według badacza pośrednimi konsekwencjami tego rodzaju wnioskowania są tautologiczność, monologiczność oraz polityczność wszystkich uprzednio przywołanych definicji. Tautologiczność polega tutaj na formułowaniu definicji poprzez dokonywanie eksplikacji znaczeń poszczególnych członów terminu głównego. Następstwem tej praktyki jest częste pomijanie przez definicje istotnych dla niej faktów empirycznych. Warunki te dodatkowo pogarsza ograniczanie się badaczy wyłącznie do egzegezy jego pierwszego członu. W praktyce człon drugi terminu w większości przypadków jest często całkowicie przez nich pomijany. Paradoksalnie wszyscy badacze godzą się co do tego, że kluczem do zdefiniowania terminu „przedsiębiorczość społeczna” jest właśnie prawidłowe zrozumienie tego ostatniego członu. Ta skłonność do ignorancji pogłębia się kolejno w ramach ogólnej inklinacji do monologiczności. Przejawem jej jest pomijanie niemal całej strony przedmiotowej zjawiska. Adekwatnie do

tautologiczności konsekwencją okazuje się wtedy być pomijanie istotnych faktów zjawiska i niedoskonałość mających go uchwytować definicji. Wedle Cho ważną przyczynę tej skłonności stanowi rzeczywista trudność badań nad rozległym polem znaczeniowym samego terminu „społeczna”. Pośród wielu kwestii z nim związanych zasadnicze miejsce zajmuje uwikłanie go w inferencje polityczne. Okazuje się, że rozstrzyganie tego, co „społeczne” napotyka na konieczność dokonywania wykluczających się i ostatecznie politycznych wyborów. Wybory te dotyczą między innymi tego, jakie problemy mogą zasługiwać na społeczne zainteresowanie [Cho 2006, ss. 48-68]. Wszelako polemika z tą kwestią zasadniczo wykracza poza ramy artykułu. Niemniej, ponieważ wszystkie prezentowane dalej definicje posiadają cechy wskazane przez Cho, to co do zasady przynajmniej w ich zakresie należy je uznawać za trafne. Szczególnego wtedy znaczenia nabierają zalecenia wysuwane przez badacza w ramach przyszłych prac nad możliwymi wariantami definicji. Mianowicie w celu zapewnienia im dostatecznej wartości prawdziwościowej postuluje on przełamanie dwóch pierwszych tendencji. Jak zauważa można to osiągnąć przez zwiększenie nacisku na indukcyjne badania sfery przedmiotowej omawianego zjawiska.

### 2.2. Przegląd definicji

Co prawda termin „przedsiębiorczość społeczna” został po raz pierwszy użyty już w latach 70. ubiegłego stulecia, to jednak znaczący wzrost zainteresowania nim obserwuje się dopiero w 20 lat później [Hartigan 2004, s. 2]. Jedną z pierwszych jego definicji ukazała się w 1991 r. w *Social Entrepreneurs and Ca-*

*talytic Change* Waddocka i Posta. Według badaczy przedsiębiorczość społeczna oznacza tworzenie i prowadzenie organizacji w sposób pozwalający znacząco zmieniać istniejącą strukturę alokacji ograniczonych zasobów [Waddock et al. 1991, ss. 393-407]. Zbliżone do niego podejście wykazuje Campbell w *Social Entrepreneurship: How to Develop New Social-purpose Business Ventures* z 1997 r. Według badacza przez przedsiębiorczość społeczną należy rozumieć działalność polegającą na zapewnianiu społeczeństwu potrzebnych produktów lub usług oraz na generowaniu zysków w celu wspierania działań podmiotów, które dla realizacji tej misji nie przewidują ich generowania [Campbell 1997, ss. 17-18]. Jeszcze inny sposób ujęcia zjawiska proponują Henton, Mellville i Walesh w *The Age of the Civic Entrepreneur: Restoring Civil Society and Building Economic Community* z tego samego roku. Według autorów przedsiębiorczość społeczna to działalność polegająca na rozpoznawaniu szans oraz mobilizowaniu innych do pracy w celu realizacji wspólnego dobra [Henton et al. 1997, ss. 149-156]. Kolejna definicja z 1997 r. ukazała się w *The Rise of the Social Entrepreneur* Leadbeatera. Według badacza przedsiębiorczość społeczna, to identyfikacja niedostatecznie wykorzystywanych i oddanych do użytku środków w celu zaspokajania niezaspokojonych potrzeb społecznych [Leadbeater 1997, ss. 10 i n].

W kolejnym roku, 1998 swoje stanowisko w *Social Entrepreneurial Management* ogłasza Prabhu. Według badacza przedsiębiorczość społeczna jest przedsiębiorczą działalnością organizacji posiadających misję kreowania zmian społecznych oraz wpływania na rozwój ich klientów [Prabhu 1998, s. 148]. W tym

samym roku precyzyjne ujęcie zjawiska opracowuje Dees w *The Meaning of Social Entrepreneurship*. Zgodnie z nim, przedsiębiorczość społeczna to działalność wprowadzająca określone zmiany społeczne zgodnie z przyjętą misją tworzenia i utrzymywania wartości społecznych (tj. nie tylko prywatnych); rozpoznawania i nieustępliwego wykorzystywania szans w celu jej realizacji; angażowania w tym celu ciągłych innowacji, adaptacji i uczenia się; odważnego i niezależnego od chwilowo posiadanych przez siebie zasobów działania; oraz wykazywania wzmożonej odpowiedzialności przed wybranymi interesariuszami za osiągnięte wyniki [Dees 1998, s. 1].

Nieco odmienną propozycję definicji dwa lata później wysuwa Borins w *Loose Cannons and Rule Breakers, or Enterprising Leaders? Some Evidence about Innovative Public Managers*. Według autora przedsiębiorczość społeczna jest działalnością przywódczą niosącą innowacyjne rozwiązania w organizacjach publicznych [Borins 2000, ss. 498-507]. W tym samym roku Fowler w artykule *NGDOs as a Moment in History: Beyond Aid to Social Entrepreneurship or Civic Innovation* ogłasza pogląd, że przedsiębiorczość społeczna to tworzenie rentownych (społeczno-) ekonomicznych struktur, stosunków, instytucji, organizacji oraz praktyk dostarczających i utrzymujących społeczne korzyści [Fowler 2000, s. 649]. Jeszcze inną definicję proponują Thompson, Alvy i Lees w *Social Entrepreneurship: a New look at the People and the Potential* z 2000 r. Według badaczy przedsiębiorczość społeczna jest procesem dodawania przez podmioty sektora prywatnego czegoś nowego i czegoś innego w celu tworzenia kapitału społecznego [Thompson 2000, ss. 328-338].



Rok później w *Consumer Response to Social Entrepreneurship: the Case of the Big Issue in Scotland* definicję proponują Hibbert, Hogg i Quinn. Zgodnie nią przedsiębiorczość społeczna to zachowania przedsiębiorcze podejmowane bardziej dla realizacji celów społecznych niż zysku ekonomicznego lub alternatywnie — wykorzystanie generowanych zysków ekonomicznych na rzecz określonych grup pokrzywdzonych [Hibbert et al. 2001, ss. 288-301]. W tym samym roku ukazuje się publikacja *Social Entrepreneurship Discussion* przygotowana i wydana przez Canadian Centre for Social Entrepreneurship. Zgodnie z nią przedsiębiorczość społeczna posiada dwa aspekty: pierwszy w sektorze *for-profit* — obejmujący działania podkreślające znaczenie społecznie zaangażowanego sektora prywatnego i korzyści wynikających dla tych, którzy robią dobrze robiąc dobre, oraz drugi — odnoszący się do działań zachęcających do bardziej przedsiębiorczego podejścia w sektorze *non-profit*, celem zwiększenia efektywności organizacyjnej oraz wspierania długoterminowej stabilności [Canadian Centre for Social Entrepreneurship 2001, s. 1 i n.]. W tym samym roku Smallbone, Evans, Ekanem i Butters wydają *Researching Social Enterprise: Final Report to the Small Business Service*. Badacze zalecają w nim, aby przedsiębiorczość społeczną utożsamiać z działalnością konkurencyjną przedsiębiorstw prowadzoną za pomocą realizacji celów społecznych [Smallbone et al. 2001, s. 13 i n.]. Kolejno w tym samym roku Cook, Dodds i Mitchell na ramach *Social Entrepreneurship: False Premises and Dangerous foreboding* proponują definicję, zgodnie z którą przedsiębiorczość społeczna oznacza partnerstwo pomiędzy sektorem pu-

blicznym, społecznym oraz biznesowym wykorzystujące wspólny potencjał rynkowy dla realizacji celów zgodnych z interesem publicznym [Cook et al. 2001, ss. 10-13.]. W tym samym roku w *Unsung Entrepreneurs: Entrepreneurship for Social Gain* definicję ogłaszają E. Shaw, J. Shaw i Wilson. Zgodnie z nią przedsiębiorczość społeczna oznacza rozwiązywanie społecznych problemów za pomocą tej samej przedsiębiorczości, którą wykorzystują przedsiębiorstwa w celu wytwarzania bogactwa [Shaw et al. 2002, s. 10]. Zbliżone stanowisko prezentuje *The Institute for Social Entrepreneurs*. Na ramach przygotowanego przez siebie w 2002 r. opracowania *Introduction to Social Entrepreneurs* zaleca, aby przedsiębiorczość społeczną identyfikować z działaniami jednoczesnego uzyskiwania zarówno finansowego, jak i społecznego zwrotu z inwestycji [The Institute for Social Entrepreneurs 2002, s. 12]. W tym samym roku ukazuje się *Case Studies in Social Enterprise* autorstwa Alter. Ogłasza on definicję, zgodnie z którą przedsiębiorczość społeczna to przedsięwzięcia typu *non-profit* oraz *for-profit* zmierzające do osiągnięcia pozytywnych skutków społecznych [Alter 2002, s. 5].

W 2003 r. ogłoszony zostaje artykuł Morta, Weerawardena i Carnegie *Social Entrepreneurship: Towards Conceptualization*. Według badaczy przedsiębiorczość społeczna oznacza poszukiwanie i rozpoznawanie szans, które umożliwiają tworzenie nowych organizacji społecznych oraz realizację innowacji w dotychczas istniejących [Mort et al. 2003, ss. 76-88]. W tym samym roku w przygotowanym przez Social Enterprise Coalition *A Guide to Social Enterprise* proponuje się aż trzy jej warianty. Według pierwszej przedsiębiorczość społeczna to

celowa alokacja przychodów organizacji *non-profit* będąca głównym źródłem nakładów pokrywających koszty działalności charytatywnych [Social Enterprise Coalition 2003, s. 3]. Zgodnie z drugą przedsiębiorczość społeczna to strategie realizowane przez jakiegokolwiek organizacje aktywne rynkowo, których bodźcem do realizacji jest osiągnięcie określonych celów społecznych [Social Enterprise Coalition 2003, s. 3]. Według trzeciej definicji przedsiębiorczość społeczna oznacza wszelkie przedsięwzięcia gospodarcze na równi traktujące aspiracje ekonomiczne z potrzebą realizacji celów społecznych, których osiągnięcie jest możliwe o tyle, o ile efektywność wykorzystania zasobów ekonomicznych przedsiębiorstwa osiąga optimum swojego potencjału społecznego [Social Enterprise Coalition 2003, s. 3].

Rok później, w 2004 r. w *Social Entrepreneurship and Societal Transformation* definicję ogłaszają Alvord, Brown, oraz Letts. Zgodnie z nią przedsiębiorczość społeczna jest działalnością polegającą na tworzeniu innowacyjnych rozwiązań w celu natychmiastowego niwelowania problemów społecznych; mobilizowaniu pomysłów i zasobów, wykorzystywaniu szans oraz zawieraniu społecznych umów, niezbędnych do zrównoważonych transformacji społecznych [Alvord et al. 2004, s. 262].

Następnie, w 2005 r. własną propozycję definicji składają W. Tan, Williams i T. Tan. Przedsiębiorczość społeczna w artykule *Defining the Social in Social Entrepreneurship — Altruism and Entrepreneurship* oznacza innowacyjne i angażujące odbiorców społecznych działania obarczone specyficznym dla nich ryzykiem, podjęte w czasie  $t_1$ - $t_2$  w celu osiągnięcia zysku społecznego [Tan et al. 2005, s. 358].

W kolejnym, 2006 roku ukazuje się artykuł *Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both?* autorstwa Austina, Stevensona i Wei-Skillerna. Według badaczy przedsiębiorczość społeczna jest działalnością innowacyjną, kreującą wartości społeczne, mogącą występować wewnątrz lub między sektorami *non-profit*, *for-profit* i publicznego [Austin et al. 2006, s. 2]. W tym samym roku w *Social Entrepreneurship Research: a Source of Explanation, Prediction, and Delight* własną definicję proponują Mair i Marti. Według badaczy przedsiębiorczość społeczna jest procesem obejmującym innowacyjne wykorzystywanie i łączenie zasobów w celu realizacji szans na zmiany społeczne oraz zaspokajanie potrzeb społecznych [Mair et al. 2006, s. 37]. W roku 2006 ukazuje się również *Social Entrepreneurship: A Critical Review of the Concept* Peredo i McLeana. Zgodnie z ich poglądem przedsiębiorczość społeczna jest zjawiskiem, które polega na tym, że jakieś osoby bądź grupy wyznaczają w wyłączny lub prominentny sposób cele wytwarzania wartości społecznej; wykazują zdolność do rozpoznawania i wykorzystywania szans w ramach ich realizacji; angażują do tego celu innowacje; są przy tym gotowe akceptować ponadprzeciętny stopień ryzyka; cechują się dużą zaradnością i wytrwałością w omijaniu bariery w postaci ograniczonych zasobów [Peredo et al. 2006, s. 58]. W tym samym roku swoje definicje ogłaszają Weerawardena i Mort oraz Sharir i Lerner. Pierwsi w *Investigating Social Entrepreneurship: A Multidimensional Model* uznają, iż przedsiębiorczość społeczna to zjawisko behawioralne wyrażone w kontekście organizacyjnym NMP, które poprzez wykorzystywanie dostrzeganych szans dostarcza wartości społeczne [Weera-

wardena et al. 2006, s. 25]. Z kolei drudzy w artykule *Gauging the Success of Social Ventures Initiated by Individual Social Entrepreneurs* twierdzą, że przedsiębiorczość społeczna to zastosowanie strategii biznesowych w celu skutecznej konfrontacji ze złożonymi problemami społecznymi [Sharir et al. 2006, s. 16]. Również w 2006 r. w *Politics, Values and Social Entrepreneurship: A Critical Appraisal* definicję formułuje Cho. Według niego przedsiębiorczość społeczna to zespół działań instytucjonalnych łączących dążenia do osiągnięcia celów finansowych z promowaniem i dążeniem do wartości zasadniczych i ostatecznych [Cho 2006, s. 51]. W tym samym roku ogłoszona zostaje także definicja Perrini i Vurro. Autorzy artykułu *Social Entrepreneurship: Innovation and Social Change across Theory and Practice* stwierdzą, że przedsiębiorczość społeczna jest dynamicznym procesem rozpoczętym i prowadzonym przez jednostkę lub zespół, tj. innowacyjnego przedsiębiorcę społecznego, który stara się wykorzystać innowacyjność, posiada przedsiębiorcze podejście i silną potrzebę osiągnięcia celów, tworzenia nowych wartości dla rynku i całej społeczności [Perrini et al. 2006, s. 91]. W roku 2006 własne ujęcie definicji składa również Robinson. W *Navigating Social and Institutional Barriers to Markets: How Social Entrepreneurs Identify and Evaluate Opportunities* proponuje, aby za przedsiębiorczość społeczną uznawać proces składający się z identyfikowania określonego problemu społecznego i znajdowania dla niego konkretnego rozwiązania. Ponadto oceny oddziaływania społecznego modelu biznesowego i trwałości przedsięwzięcia, jak również tworzenia przedsiębiorstwa komercyjnego o celach społecznych lub przedsięwzięć *non-profit*,

które dążą do realizacji podwójnej (lub potrójnej) linii przewodniej [Robinson 2006, ss. 110-111]. Ostatnią istotną publikacją, która ukazała się w 2006 r. był *Ownership, Mission and Environment: An Exploratory Analysis into the Evolution of a Technology Social Venture* Desa i Kotha. Uznają oni, iż przedsiębiorczość społeczna to przedsięwzięcia wykorzystujące osiągnięcia technologiczne w celu rozwiązywania problemów społecznych oraz tworzące i wykorzystujące zdobycze technologiczne do zaspokajania potrzeb społecznych, starając się równocześnie zapewnić stabilizację finansową [Desa et al. 2006, s. 173].

W kolejnym roku, 2007 ukazuje się *Social Entrepreneurship: The Case for Definition* Martina i Osberga. Według badaczy przedsiębiorczość społeczna jest zjawiskiem posiadającym trzy kolejne cechy:

- identyfikowanie stabilnych a zarazem niesprawiedliwych stanów równowagi, które powodują społeczne wykluczenie, marginalizację oraz cierpienia tego segmentu społecznego, który jest pozbawiony środków finansowych lub politycznego posłuchu, niezbędnych do osiągnięcia wszelkich transformacyjnych korzyści własnych;
- identyfikowanie szans w tych niesprawiedliwych stanach równowagi, rozwijanie propozycji społecznych wartości niosących natchnienie, kreatywność, bezpośrednie działanie, odwagę i męstwo, kwestionujących w ten sposób stabilny stan hegemonii;
- przekazywanie nowego stanu równowagi, który uwalnia uwięziony potencjał bądź łagodzi cierpienia grupy docelowej oraz naśladowanie i tworzenie stabilnego ekosystemu wokół nowego stanu równowagi dla zapewnienia lepszej przyszłości grupy docelowej bądź też całego społeczeństwa [Martin et al. 2007, s. 35].

Zbliżone ujęcie definicji w tym samym roku proponuje także Wolk. Jak twierdzi on w *Social Entrepreneurship & Government. A New Breed of Entrepreneurs Developing Solutions to Social Problems* przedsiębiorczość społeczna to praktyka reagowania na niesprawności w funkcjonowaniu rynku za pomocą transformacji i finansowo stabilnych innowacji mających na celu rozwiązywanie społecznych problemów [Wolk 2007, s. 1].

Inną propozycję definicji w rok później składa The Fuqua School of Business. W *Developing the Field of Social Entrepreneurship* zajmuje ona stanowisko, zgodnie z którym przedsiębiorczość społeczna to rozwiązywanie społecznych problemów w zaradny i innowacyjny sposób [Duke University 2008, s. 1]. W tym samym roku w artykule *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Przegląd koncepcji i dobrych praktyk* definicję ogłasza polska badaczka Ewa Leś. Według autorki przedsiębiorczość społeczna powinna być rozumiana jako mechanizm tworzenia przedsiębiorstw społecznych i jako bezpośrednia metoda produkcji dóbr i usług przez stowarzyszenia i fundacje oraz inne formy nowej gospodarki społecznej [Leś 2008, s. 40].

Kolejny rok, 2009 przynosi publikację Gawela, Johannissona i Lundqvista *Entrepreneurship in the Name of Society*. Autorzy postulują w nim, aby przedsiębiorczość społeczną utożsamiać z działalnością wspierającą innowacyjne inicjatywy dla dobra wspólnego [Gawel et al. 2009, s. 8]. W tym samym roku poglądy ogłaszają w *A Typology of Social Entrepreneurs: Motives, Search Processes and Ethical Challenges* Zahara, Neubaum i Shulman. Według badaczy przedsiębiorczość społeczna to działania i procesy podejmowane w celu identyfikacji, definio-

wania i wykorzystywania szans powiększenia bogactwa społecznego za pomocą nowych przedsięwzięć lub zarządzania istniejącymi organizacjami w innowacyjny sposób [Zahara et al. 2009, s. 552]. Również w 2009 r. w *A Positive Theory of Social Entrepreneurship* ujęcie własne definicji składa Santos. Według badacza przedsiębiorczość społeczna to po prostu przedsiębiorczość nastawiona na osiąganie określonych celów społecznych [Santos 2009, s. 2]. W tym samym roku definicję ogłasza również Nicholls. W *We Do Good Things, Don't We? Blended Value Accounting in Social Entrepreneurship* podkreśla on, że przedsiębiorczość społeczna to wszelkie innowacyjne działania podejmowane przez pojedyncze osoby, organizacje lub sieci z zamiarem ulepszenia lub zmodyfikowania istniejącego środowiska instytucjonalnego w odpowiedzi na niewystarczające zaopatrzenie lub nierównomierną dystrybucję dóbr społecznych i środowiskowych [Nicholls 2009, s. 755].

W 2010 r. swój artykuł *Social Entrepreneurship in the Middle East* ogłaszają Abdou, Fahmy i Greenwald. Według tych autorów przedsiębiorczość społeczna oznacza stosowanie rozwiązań biznesowych w celu wywarcia trwałego i pozytywnego wpływu społecznego [Abdou et al. 2010, s. 5]. W tym samym roku ukazuje się praca *Primer on Social Innovation: A Compendium of Definitions Developed by Organizations around the World* autorstwa Cahill. Badaczka uznaje w niej, że przedsiębiorczość społeczna to reagowanie na nieprawidłowości w funkcjonowaniu rynku za pomocą transformacyjnych i finansowo zrównoważonych innowacji mających na celu rozwiązywanie problemów społecznych [Cahill 2010, s. 262].

W 2011 r. Komisja Europejska na ramach *Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council on European Social Entrepreneurship Funds* składa propozycję, aby przedsiębiorczość społeczną identyfikować z działalnością, której podstawowym celem jest osiąganie w pierwszej kolejności celów społecznych, a dopiero w drugiej generowanie zysków ekonomicznych akcjonariuszy oraz innych interesariuszy [Komisja Europejska 2011, s. 2] lub jeszcze inaczej, że jest działalnością dążącą do realizacji celów społecznych za pomocą narzędzi biznesowych [Komisja Europejska 2011, s. 18]. W jeszcze innym opracowaniu z tego roku Komisja Europejska zaleca, aby przedsiębiorczość społeczną identyfikować z przedsiębiorstwami, w których:

- cel wspólnego dobra jest powodem działalności handlowej łączącej w sobie wysoki poziom innowacji społecznych;
- zyski są reinwestowane głównie w ramach realizacji tego celu;
- sposób organizacji (lub forma własności) odzwierciedla ich misję za pomocą demokratycznych lub partycypacyjnych zasad bądź skupianiu się na sprawiedliwości społecznej.

A także z przedsiębiorstwami świadczącymi usługi socjalne i/lub towary i usługi dla osób zagrożonych (mieszkania, opieka zdrowotna, pomoc dla osób starszych i niepełnosprawnych, opieka nad dziećmi, dostęp do zatrudnienia i szkoleń) oraz z metodą produkcji towarów i usług uwzględniającą cele społeczne (integracja społeczna i zawodowa poprzez dostęp do zatrudnienia osób w niekorzystnej sytuacji, w szczególności z niedostatecznymi kwalifikacjami, lub społecznymi czy zawodowymi problemami prowadzącymi do wykluczenia

i marginalizacji) [Komisja Europejska 2011, s. 3]. W tym samym roku ukazuje się artykuł *Social and Commercial Entrepreneurship: Exploring Individual and Organizational Characteristics* Bacq, Hartoga, Hoogendooma i Lepoutre'a. Według badaczy przedsiębiorczość społeczna oznacza zaangażowanie osób oraz organizacji w działalność przedsiębiorczą podejmowaną dla realizacji celów społecznych [Bacq et al. 2011, s.5]. W tym samym roku swoją definicję w *Social Entrepreneurship and Environmental Factors: A Cross-Country Comparison* ogłasza Ferri. Według niej przedsiębiorczość społeczna jest przedsiębiorczym i innowacyjnym procesem, w oparciu o który społeczni przedsiębiorcy tworzą lub przekształcają instytucje w celu pobudzania zmian społecznych [Ferri 2011, s. 11]. Natomiast według *Social Enterprise UK* i zaproponowanej w opracowaniu *Social Enterprise Explained. For Beginners, Wonders and Peoples with Ideas, Big and Small* definicji — przedsiębiorczość społeczna oznacza działalność gospodarczą prowadzoną w celu osiągnięcia realizacji zadań społecznych oraz środowiskowych [Social Enterprise UK 2011, s. 3].

W 2012 r. ukazuje się publikacja Lehnera *Social Entrepreneurship Perspectives. Triangulated Approaches to Hybridity*. Według badacza przedsiębiorczość społeczna to rodzaj przedsiębiorczości wykorzystywanej przez społecznych przedsiębiorców w celu tworzenia i dostarczania społecznych wartości za pomocą strategii rynkowych, dostępu do konsumentów oraz generowania przychodów [Lehner 2012, s. 11].

Ostatnia prezentowana definicja ukazała się w opracowaniu ONZ *A Framework for Action: Social Enterprise & Impact Investing*. Zaproponowano w nim ujęcie, wedle którego przedsiębiorczość

społeczna oznacza tworzenie oraz zarządzanie mikro-, mezo- i makroprzedsiębiorstwami, które generują zyski zarówno finansowe, jak również społeczne i środowiskowe [United Nations 2012, s.4].

### Podsumowanie

Wyobrażenia badaczy na temat tego, czym jest zjawisko przedsiębiorczości społecznej są dosyć zróżnicowane i czasami wzajemnie się wykluczają. Podczas gdy jedni z nich twierdzą, iż zjawisko to może być realizowane w sposób zyskowy, drudzy sądzą, że czerpanie z niego finansowych profitów jest zgoła wykluczone. Nadto, kiedy jedni badacze opowiadają się za tezą, że przedsiębiorczość społeczna może być prowadzona tylko przez fundacje, stowarzyszenia itp., inni głoszą, że to równie dobrze mogą być tradycyjne resp. niemal tradycyjne przedsiębiorstwa. Wszelako obok różnic między poglądami autorów istnieją także określone cechy wspólne. Godzą się oni na przykład co do tego, że przedsiębiorczość społeczna polega na rozwiązywaniu społecznych problemów. W ogóle można zaobserwować, iż badacze często odwołują się do tego rodzaju określeń, które mogą wytwarzać pozytywne skojarzenia i związane z nimi emocje. Przykład takich określeń na pewno dają następujące frazy: „udzielanie pomocy innym”, „pozytywne wpływianie na otoczenie” czy też „rozwiązywanie problemów społecznych” właśnie. Nietety wadą tych określeń jest ich nieostry charakter, tzn. są one na tyle mało precyzyjne, że tak naprawdę nie wiadomo co oznaczają. *Nota bene* jest przecież faktem, że konsekwencją działalności gospodarczej typowych przedsiębiorstw ekonomicznych, czyli wytwarzających i sprzedających dobra w ramach realizacji celu

osiągania finansowego zysku, jest często rozwiązywanie problemów społecznych. Wprowadzenie na rynek odpłatnego leku przeciwko chorobie AIDS i HIV byłoby przykładem znaczącego skoku cywilizacyjnego ludzkości; analogicznie jak w przypadku wprowadzenia w 1945 r. na rynek penicyliny. Istnieje więc uzasadnione podejrzenie, że społeczne problemy można rozwiązywać na różne sposoby i zdaje się, że organizacje realizujące idee przedsiębiorczości społecznej w dużej mierze czynią to w sposób odmienny aniżeli przedsiębiorstwa tradycyjne, tj. ekonomiczne.

W praktyce więc badacze nie oddają w pełni istoty zjawiska, natomiast częściej podejmują jego rozliczne cechy konsekwentne, jak na przykład ta, że przedsiębiorczość społeczna może być realizowana przez fundacje czy spółdzielnie. Faktem jest przecież, że chociaż może, to jednak nie musi, a nadto istnieje wiele przykładów fundacji i spółdzielni, których aktywność jest zawoalowaną i typową działalnością charakterystyczną dla zwyczajnych przedsiębiorstw, co jawi się jako nadużycie i gospodarcze wynaturzenie. Ponadto da się wskazać liczne przedsiębiorstwa ekonomiczne, które realizując koncepcje społecznej odpowiedzialności biznesu, są znacznie bliższe idei przedsiębiorczości społecznej niż wiele domniemanych społecznych przedsiębiorstw. Konsekwentnie, dopóki badacze nie wypracują definicji i teorii opartych na cechach konstytutywnych zjawiska, dopóty istniejące koncepcje będzie się dało łatwo fałszyfikować — co akurat stanowi tutaj najmniejszy problem. Znacznie większe bowiem ryzyko wiąże się z prowadzeniem badań opartych na fałszywych przesłankach konceptualizacyjnych. Z jednej strony

aparatura poznawcza badań może wtedy pomijać to, co faktycznie jest fragmentem zjawiska, a z drugiej uznawać za nie coś, co ma z nim niewiele lub nic wspólnego. Wszelako najgroźniejszym następstwem wyciągania błędnych wniosków o naturze zjawiska są adekwatne doń ekstrapolacje jurystyczne, tj. tworzenie spaczonych ram prawnych i podatkowych. Niestety utarł się zwyczaj, że ani naukowcy, ani politycy nie płacą rachunków za popełniane przez siebie błędy i powstałe w ich wyniku negatywne skutki. A jedynymi ponoszącymi koszty ich niekompetencji są te segmenty społeczne, które pomocy potrzebują najbardziej, a która to pomoc nie jest im udzielana; skrajnym przykładem pewnej kategorii pomyłek popełnianych przez badaczy i władzę jest ludzka śmierć.

Jako że badacze zjawiska nie zdołali jeszcze uchwycić jego istoty, to i wiedza o nim nosi znamiona zwykłych mniemań. Z szeregiem quasi-sądów tego typu czytelnik może mieć do czynienia w trakcie eksplorowania literatury tematu. Niektóre jej pozycje są tak niezrozumiałe, że trudno wręcz uznać ich autorów za osoby wiarygodne. W ramach rekomendacji proponuję, aby do informacji o zjawisku podchodzić w sposób analogiczny do tego, w jaki podchodzi się w pierwszym etapie generowania pomysłów nowych produktów i usług, tj. na przykład burzy mózgów. Faktycznie bowiem dyscyplina ta znajduje się na tym właśnie etapie swego rozwoju, a z pragmatycznego punktu widzenia ma to sens o tyle, o ile odkrywa się i gromadzi materiały do dalszej pracy badawczej. Równocześnie proponuję, aby przynajmniej w chwili obecnej nie wyrabiać sobie jeszcze ostatecznych poglądów o zjawisku, a jego badaczom dać karencję na autentyczną *adequatio rei et intellectus*. Obawiam się jednak, że zanim

uda im się tego dokonać, to konieczne będzie wcześniejsze opracowanie ekonomicznych konstrukcji myślowych, które pozwolą spojrzeć na zachowania człowieka gospodarującego przez pryzmat nie tylko użyteczności ordynalnej oraz marginalnej, ale prymarnej, kardynalnej po prostu. Niezależnie od wskazanego kierunku badań niezbędna jest eksploracja dotychczasowych wyników prac badaczy zajmujących się zjawiskiem tego typu przedsiębiorczości. Dyscyplinę zajmującą się nim można podzielić na kilka podstawowych działów. Są to:

- tradycje i szkoły przedsiębiorczości społecznej;
- modele organizacyjne przedsiębiorstw społecznych;
- aspekty i formy prawne organizacji przedsiębiorczych społecznie;
- finansowanie przedsiębiorczości społecznej;
- cele i wartości przedsiębiorstw społecznych;
- zarządzanie marketingiem społecznym;
- zarządzanie ludzkimi zasobami społecznie użytecznymi
- bariery rozwoju zjawiska.

Ze względu na istotę niniejszej prolegomeny nie sposób ich tutaj przywołać choćby w symbolicznym stopniu.

**Bibliografia**

- Abdou E., Fahmy A., Greenwald D., Nelson J. [2010], *Social Entrepreneurship in the Middle East*, Wolfensohn Centre for Development at Brookings, Washington DC.
- Alvord S., Brown D., Letts C. [2004], *Social Entrepreneurship and Societal Transformation*, "Journal of Applied Behavioural Science", nr 40.
- Alter S. [2002], *Case Studies in Social Enterprise*, Counterpart International's Experience, Washington.
- Austin J. [2010], *Trzy kierunki badań nad przedsiębiorczością społeczną [w:] Przedsiębiorczość społeczna* (red. A. Rymśa), Wydawnictwo Wyższej Szkoły Pedagogicznej TWP w Warszawie, Warszawa.
- Austin J., Stevenson H., Wei-Skillern J. [2006], *Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both?*, "Entrepreneurship: Theory and Practice", nr 30.
- Bacq S., Hartog Ch., Hoogendoorn B., Lepoutre J. [2011], *Social and Commercial Entrepreneurship: Exploring Individual and Organizational Characteristics*, EIM Research Report, Zoetermeer.
- Borins S. [2000], *Loose Cannons and Rule Breakers, or Enterprising Leaders? Some Evidence about Innovative Public Managers*, "Public Administration Review", nr 60.
- Brooks A. [2007], *Social Entrepreneurship. A Modern Approach to Social Value Creation*, Prentice Hall Professional, Cranbury.
- Cahill G. [2010], *Primer on Social Innovation: A Compendium of Definitions Developed by Organizations Around the World*, "The Philanthropist", nr 23-3.
- Campbell S. [1997], *Social Entrepreneurship: How to Develop New Social-purpose Business Ventures*, "Health Care Strategic, Management", nr 16.
- Canadian Centre for Social Entrepreneurship [2001], *Social Entrepreneurship Discussion*, Columbia.
- Cho A. [2006], *Politics, Values and Social Entrepreneurship: A Critical Appraisal, [w:] Social Entrepreneurship*, (red. J. Mair, J. Robinson, K. Hockerts), Palgrave Macmillan, New York.
- Cook B., Dodds C., Mitchell W. [2001], *Social Entrepreneurship: False Premises and Dangerous Forebodings*, University of Newcastle, Newcastle.
- Dees J. [1998], *The Meaning of Social Entrepreneurship*, The Fuqua School of Business, Durham.
- Desa G., Kotha S. [2006], *Ownership, Mission and Environment: An Exploratory Analysis into the Evolution of a Technology Social Venture*, [w:] *Social Entrepreneurship*, (red. J. Mair, J. Robinson, K. Hockerts, Palgrave) Macmillan, New York.
- Duke University [2008], *Developing the Field of Social Entrepreneurship*, Duke University, Durham.
- Ferri P. [2011], *Social Entrepreneurship and Environmental Factors: A Cross-country Comparison*, Universitat Autònoma de Barcelona, Barcelona.
- Fowler A. [2001], *NGDOs as a Moment in History: Beyond Aid to Social Entrepreneurship or Civic Innovation*, "Third World Quarterly", nr 21.
- Gawel M., Johannisson B., Lundqvist M. [2009], *Entrepreneurship in the Name of Society*, Knowledge Foundation, Stockholm.
- Hartigan P. [2004], *The Challenge for Social Entrepreneurship*, Schwab Foundation for Social Entrepreneurship, Brazylia.
- Henton D., Mellville G., Walesh K. [1997], *The Age of the Civic Entrepreneur: Restoring Civil Society and Building Economic Community*, "National Civic Review", nr 86.
- Hibbert S., Hogg G., Quinn T. [2001], *Consumer Response to Social Entrepreneurship: The Case of the Big Issue in Scotland*, "International Journal of Nonprofit & Voluntary Sector Marketing", nr 7.
- Hoogendoorn B., Pennings E., Thurik R. [2009], *What do We Know about Social Entrepreneurship? An Analysis of Empirical Research*, EMES, Liege.
- Johnson S. [2002], *Social Entrepreneurship Literature Review*, University of Alberta School of Business, Alberta.
- Karnani A. [2010], *Social Entrepreneurship: Beyond the Hype*, University of Michigan, Michigan.
- Komisja Europejska [2011], *Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council on European Social Entrepreneurship Funds*, Komisja Europejska, Bruksela, COD 2011/0418.
- Komisja Europejska [2011], *Commission Staff Working Paper Impact Assessment. Accompanying the Document: Proposal for Regulation of the European Parliament and of the Council on European Social Entrepreneurship*, Komisja Europejska, Bruksela, COM 2011/862.
- Komisja Europejska [2011], *Creating a Favourable Climate for Social Enterprises, Key Stakeholders in the Social Economy and Innovation*, Komisja Europejska, Bruksela, COM 2011/682.



- Leadbeater C. [1997], *The Rise of the Social Entrepreneur*, Demos, London.
- Lehner O. [2012], *Social Entrepreneurship Perspectives. Triangulated Approaches to Hybridity*, University Library of Jyväskylä, Jyväskylä.
- Leś E. [2008], *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne. Przegląd koncepcji i dobrych praktyk*, [w:] *Gospodarka społeczna i przedsiębiorstwo społeczne wprowadzenie do problematyki*, (red. E. Leś), Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Mair J., Martí I. [2006], *Social Entrepreneurship Research: A Source of Explanation, Prediction, and Delight*, "Journal of World Business", nr 41.
- Martin R., Osberg S. [2007], *Social Entrepreneurship: The Case for Definition*, "Stanford Social Innovation Review", Spring.
- Mort J. S., Weerawardena J., Carnegie K. [2003], *Social Entrepreneurship: Towards Conceptualization*, "International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing", nr 8.
- Nicholls A. [2009], 'We do Good Things, don't We?': 'Blended Value Accounting' in *Social Entrepreneurship*, "Accounting, Organizations and Society", nr 34.
- Neal J. [2010], *The Intentional Pursuit of the Ethical. The Faith-based Formation of the Next Generation of Christian Managers and Business Leaders*, Graduate Theological Foundation, Mishawaka.
- Peredo A., McLean M. [2006], *Social Entrepreneurship: A Critical Review of the Concept*, "Journal of World Business", nr 41.
- Perrini F., Vurro C. [2006], *Social Entrepreneurship: Innovation and Social Change Across Theory and Practice*, [w:] *Social Entrepreneurship*, (red. J. Mair, J. Robinson, K. Hockerts), Palgrave Macmillan, New York.
- Prabhu G. [1998], *Social Entrepreneurial Management*, "Leadership in Management", nr 9.
- Robinson J. [2006], *Navigating Social and Institutional Barriers to Markets: How Social Entrepreneurs Identify and Evaluate Opportunities*, [w:] (red. J. Mair, J. Robinson, K. Hockerts), Palgrave Macmillan, New York.
- Santos F. [2009], *A Positive Theory of Social Entrepreneurship*, INSEAD, Fontainebleau.
- Say J. B. [1960], *Traktat o ekonomii politycznej*, PWN, Kraków.
- Sharir M., Lerner M. [2006], *Gauging the Success of Social Ventures Initiated by Individual Social Entrepreneurs*, "Journal of World Business", nr 54.
- Shaw E., Shaw J., Wilson M. [2002], *Unsung Entrepreneurs: Entrepreneurship for Social Gain*, University of Durham Business School, Durham.
- Short J., Moss T., Lumpkin G. [2009], *Research in Social Entrepreneurship: Past Contributions and Future Opportunities*, "Strategic Entrepreneurship Journal", nr 3.
- Smallbone D., Evans M., Ekanem I., Butters S. [2001], *Researching Social Enterprise: Final Report to the Small Business Service*, University Business School, Middlesex.
- Social Enterprise Coalition [2003], *A Guide to Social Enterprise*, Social Enterprise Coalition, Londyn.
- Social Enterprise UK [2011], *Social Enterprise Explained. For Beginners, Wonders and Peoples with Ideas, Big and Small*, Social Enterprise UK, London.
- Tan W., Williams J., Tan T. [2005], *Defining the Social in Social Entrepreneurship — Altruism and Entrepreneurship*, "International Entrepreneurship and Management Journal", nr 1.
- The Institute for Social Entrepreneurs [2002], *Introduction to Social Entrepreneurs*, The Institute for Social Entrepreneurs, Dallas.
- Thompson J., Alvy G., Lees A. [2000], *Social Entrepreneurship: A New Look at the People and the Potential*, "Management Decision", nr 38.
- United Nations [2012], *A Framework for Action: Social Enterprise & Impact Investing*, United Nations, New York.
- Waddock S., Post J. [1991], *Social Entrepreneurs and Catalytic Change*, "Public Administration Review" 1991, nr 51.
- Weerawardena J., Mort G. [2006], *Investigating Social Entrepreneurship: A Multidimensional Model*, "Journal of World Business", nr 41.
- Wolk A. [2007], *Social Entrepreneurship & Government. A New Breed of Entrepreneurs Developing Solutions to Social Problems*, Root Cause, Cambridge.
- Zahara S., Neubaum D., Shulman J. [2009], *A Typology of Social Entrepreneurs: Motives, Search Processes and Ethical Challenges*, "Journal of Business Venturing", nr 24.

## Social Entrepreneurship Prolegomena: Term And Definitions

### Summary

The article refers to the phenomenon of social entrepreneurship or more precisely: the scientific discipline with the same name. It is determined by two essential aspects, notional and definitional analysis. The motive of taking up these issues was and is the lack of agreement among researchers concerning them. The reason of the differences between them is the early stadium of the development of specialization since the phenomenon is then in the exploration phase. Sticking to this trend, I have conducted the review of about 50 definitions of the phenomenon and I have taken up the analysis of their methodology and etymology of the notion. The result of the research is the ascertainment that the definitions do not reflect fully the nature of the phenomenon and that the its reason is their lack of precision. Therefore, in order to decrease the risk of limiting the access to the phenomenon, I recommend restraining in making such categorical opinions.

**Keywords:** entrepreneurship, social entrepreneurship