

MARIA PŁONKA*

Wybrane aspekty pomiaru społecznej wartości dodanej kreowanej przez organizacje ekonomii społecznej

Słowa kluczowe: ekonomia społeczna, koszty alternatywne, społeczna wartość dodana, kapitał społeczny

Streszczenie: Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie różnych aspektów wyboru działań organizacji w oparciu o kryterium „koszt – korzyść” i pomiaru społecznej wartości dodanej w odniesieniu do podmiotów ekonomii społecznej. Artykuł składa się z trzech części. W pierwszej scharakteryzowano sektor ekonomii społecznej i jego specyficzne problemy związane z oceną efektywności. W drugiej nakreślono teorię rachunku kosztów i korzyści oraz kreowania wartości dodanej, która w przypadku podmiotów ekonomii społecznej składa się z trzech komponentów: finansowej wartości dodanej (FVA), ekonomicznej wartości dodanej (EVA) oraz społecznej wartości dodanej (SVA). W trzeciej części artykułu nakreślono własną koncepcję pomiaru wartości dodanej przedsiębiorstw społecznych.

1. Wprowadzenie

Zasadniczym celem funkcjonowania każdej organizacji w środowisku gospodarczym jest kreowanie wartości dodanej, rozpatrywanej w aspekcie finansowym i pozafinansowym. Jednym z podstawowych narzędzi pomiaru wartości dodanej i kryterium podejmowania decyzji zarządczych jest relacja: koszt–korzyść.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie różnych aspektów wyboru działań organizacji w oparciu o kryterium „koszt–korzyść” i pomiaru społecznej wartości dodanej w odniesieniu do podmiotów ekonomii społecznej.

* Dr Maria Płonka jest zatrudniona na stanowisku adiunkta w Katedrze Zarządzania Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie, kontakt tel. (14) 688 00 10 w. 527.

2. Sektor ekonomii społecznej (ES) i jego specyfika

Ekonomia społeczna obejmuje wszystko, co będąc zjawiskiem ekonomicznym ma wymiar społeczny oraz będąc zjawiskiem społecznym ma ekonomiczny wymiar. Przede wszystkim jest obszarem, który kojarzyłby wydajność gospodarczą ze sprawiedliwością społeczną. W praktyce są to dwie sprzeczne tendencje: zasada sprawiedliwości społecznej zaspokaja elementarne potrzeby społeczeństwa, lecz osiągnięta w warunkach braku konkurencji nie motywuje do wydajnej pracy. Z kolei mechanizm rynkowy, wymuszany walką o byt, motywuje do wydajności, efektywności, innowacyjności, kreatywności, lecz jednocześnie wyklucza mniej efektywne podmioty.

Cechą charakterystyczną sektora ekonomii społecznej jest łączenie form alokacji rynkowej i redystrybucyjnej w rozwiązywaniu problemów społecznych. Społeczna wartość sektora ekonomii społecznej w gospodarce sprawdza się szczególnie w grupach opartych na idei samopomocy i wzajemności (spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych) oraz w grupach zagrożonych społecznym wykluczeniem, marginalizacją. Stymulowanie przedsiębiorczości w tych grupach, choćby w minimalnej formie, zmniejsza skalę potencjalnej patologii społecznej, której skutki odczuwa cała społeczność i wpływa stabilizująco na harmonijny rozwój gospodarki. Szacuje się, że problem ten dotyczy obecnie około 20% społeczeństwa.

Z zasad, lapidarnie sformułowanych w Karcie CEP CMAF¹, wynikają następujące cechy specyficzne przedsiębiorczości społecznej:

- wartość społeczna działalności,
- dobrowolność i otwartość uczestnictwa w grupie, poprzez eliminację cenzusu materialnego (zasada masowego i dobrowolnego członkostwa),
- oparcie siły rynkowej i finansowej na zrzeszeniu osób, a nie na koncentracji kapitału,
- niefinansowy z założenia („non profit”, „not for profit”) cel działalności, rozumiany jako przeznaczenie nadwyżki na cele wspólne grupy,
- autonomia w zarządzaniu (ustalane wewnętrznie demokratyczne zasady zarządzania, samorządności grupy) i w podziale nadwyżki,
- niezależność od administracji publicznej,
- pomoc wzajemna (samopomoc), współpraca uczestników grupy.

Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej zdefiniowało badany sektor jako: „[...] działalność organizacji, które łączą cele gospodarcze oraz społeczne, przy czym te drugie mają znaczenie nadrzędne. Ekonomia społeczna uzupełnia lukę w gospodarce, w której tradycyjne przedsiębiorstwa nie funkcjonują, ze względu na brak wystarczającej opłacalności, a typowe organizacje społeczne nie potrafią działać efektywnie. Instytucje ekonomii społecznej to: spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń

¹ CEP-CMAF Charter on Social Economy, Bruksela 2002, w: www.cepcmaf.org. (12.05.08).

wzajemnych, stowarzyszenia prowadzące działalność gospodarczą oraz niektóre fundacje”².

Celem istnienia każdej organizacji „not for profit” są – jak stwierdził P. Drucker – wyniki, czyli zmiany zachodzące wśród ludzi i w społeczeństwie. Te wyniki są wszakże jednym z najtrudniejszych obszarów, z jakimi ma do czynienia kierownictwo organizacji „non profit” (Drucker, 1995, s. 107).

Z twierdzenia tego wynika, że działalność podmiotów ekonomii społecznej ma tworzyć wartość dodaną i relacje z interesariuszami, co ma daleko idące konsekwencje dla ich funkcjonowania oraz procesów podejmowania decyzji.

Specyficznymi bowiem problemami podmiotów ekonomii społecznej są:

1) wewnętrzne zróżnicowanie pod względem organizacyjno-prawnym, stopnia ekonomizacji i siły powiązań z polityką społeczną państwa,

2) działalność w warunkach, w których mechanizm rynkowy nie jest jedynym mechanizmem alokacji zasobów i wymiany korzyści; uzupełniające funkcje pełni również mechanizm redystrybucyjny,

3) odmienność misji, celów i strategii na tle pozostałych jednostek gospodarczych, co sprawia, że inne są wyznaczniki ich przedsiębiorczości i efektywności,

4) uzależnienie efektywności działań od umiejętności harmonizowania rozbieżnych interesów wielu różnych grup interesariuszy.

Diagnoza sektora ekonomii społecznej, syntetycznie zawarta w tablicy 1, obnaża szereg problemów, które sprawiają, iż potencjał sektora ES, jako uczestnika rynku, jest inny, specyficzny, nieporównywalny wobec sektora biznesowego.

Podmioty ekonomii społecznej, ze względu na swoją odmienność (misja, kultura organizacyjna, potencjał, źródła finansowania i inne), są specyficznymi „biznesami”, wymagającymi odmiennego pomiaru ich efektywności. Wyznacznikami tej specyfiki są:

1. Prymat celów niefinansowych sektora, który sprawia, że główną miarą oceny jego efektywności powinno być osiągnięcie celów społecznych, a nie efektów czysto finansowych. Realizacja celów społecznych jest mniej kwantyfikowalna, a „okres zwrotu inwestycji społecznych” jest dłuższy niż inwestycji komercyjnych.

2. Zróżnicowany rozkład realizacji celów społecznych i ekonomicznych w sektorze, który implikuje zróżnicowane podejście do aktywności społecznej w hierarchii celów (spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych są podmiotami uzyskującymi przychody z działalności gospodarczej, a realizacja celów społecznych jest zależna od wielkości wygoszodarowanej nadwyżki finansowej, natomiast stowarzyszenia i fundacje w niewielkim stopniu prowadzą działalność gospodarczą, realizując głównie cele społeczne).

3. Uzupełniający charakter prowadzenia działalności gospodarczej i osiągnięcia z tego tytułu przychodów, zysków implikuje odmienny rozkład ryzyka prowadzonej przez sektor działalności i wymusza wdrożenie odrębnych procedur jego oceny.

² Strona internetowa Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej: www.mps.gov.pl (04.01.2009).

Tabela 1

Diagnoza sektora ekonomii społecznej w różnych obszarach zarządzania

Obszar	Cechy, problemy podmiotów ekonomii społecznej
Misja	<ul style="list-style-type: none"> – realizacja celów społecznych – zrównoważony rozwój społeczno-gospodarczy – komplementarność i substytucja celów społecznych i gospodarczych
Kultura organizacyjna	<ul style="list-style-type: none"> – różnorodność form organizacyjnych i celów instytucji sektora – różnice między kulturą biznesu a kulturą programów społecznych – brak pełnej swobody w dysponowaniu środkami (własność, dyspozycyjność, decyzyjność) – wysoka fluktuacja i niestabilność kadr (wolontariat, praca społeczna) – swoista demokracja wewnętrzna – zrzeczeniowość, wzajemność, solidaryzm społeczny
Działalność operacyjna	<ul style="list-style-type: none"> – niekonieczny, uzupełniający charakter prowadzenia i ryzyka działalności gospodarczej – długofalowość, strategiczność zarządzania aktywnością społeczną – odmienna struktura zasobów i kapitałów – problem z wyceną kapitału intelektualnego i społecznego – niska kwantyfikowalność efektów społecznych – trudności z kwantyfikacją ryzyka działalności sektora
Marketing	<ul style="list-style-type: none"> – nieekwiwalentna wymiana wartości w relacji usługowej między podmiotem ekonomii społecznej a jego „klientami” – klientami są członkowie, udziałowcy lub specyficzni beneficjenci – typowa działalność w niszach rynkowych (specyficzne potrzeby) – niska konkurencyjność programów społecznych dla sektora biznesu – specjalizacja w obsłudze programów społecznych
Finanse	<ul style="list-style-type: none"> – niski potencjał ekonomiczny i niskie możliwości kapitalizacji (samopomnażania) – brak generowania zysku i rezerw finansowych – dywersyfikacja źródeł przychodów – brak stabilności finansowania (pochodzenie, okres, pewność, ryzyko) – niezależność (zależność) od donatorów – nieprzejrzystość sprawozdawczości finansowej

Źródło: opracowanie własne w oparciu o wyniki badań zawarte w: Gumkowska, Herbst, 2006. Badania przeprowadzono na próbie 1043 organizacji pozarządowych od kwietnia do sierpnia 2006 roku.

4. Dominacja przychodów o niskiej stabilności (np. składek członkowskich, darowizn i subwencji od instytucji publicznych, prywatnych i od osób fizycznych), która uniemożliwia planowanie długookresowe i obniża wiarygodność sektora w otoczeniu komercyjnym.

5. Niski stopień kapitalizacji potencjału sektora ES, który związany jest z faktem, że ewentualna nadwyżka finansowa jest przeznaczana na bieżąco na rea-

lizację celów statutowych, a nie na pomnażanie majątku i maksymalizację zysku. Brak inwestycji ogranicza poziom przyszłej konsumpcji podmiotu ES.

6. Odmierna struktura zasobów i kapitałów sektora (dodatkowo wewnętrznie zróżnicowana) w porównaniu do podmiotów prowadzących działalność gospodarczą; z przytoczonych badań wynika, że 81% badanych fundacji i stowarzyszeń twierdziło, że nie posiadało żadnego istotnego majątku, 76% nie posiadało rezerw finansowych, a 17,6% podmiotów ES nie prowadziło w ogóle księgowości (Gumkowska, Herbst, 2006, s. 47–48).

3. Rachunek kosztów i korzyści a społeczna wartość dadana

Uwarunkowania zewnętrzne i wewnętrzne podmiotu decyzyjnego kreują różne alternatywy wyboru, z których każda kreuje określone korzyści i sposoby wykorzystania określonych zasobów, mające różną wartość dla podejmującego decyzję.

Dylemat wyboru sprowadza się do kwantyfikacji i wyceny oczekiwanych korzyści i kosztów związanych z potencjalnymi działaniami.

Koszty pieniężne są łatwe do kwantyfikacji i wyceny wartości poszczególnych wariantów. Obejmują one zarówno koszty utopione, jak też koszty jawne, czyli „wydatki pieniężne, niezbędne dla pozyskania zasobu, produktu lub usługi” (Kamershen i in., 1992, s. 518). Jednakże w dużym stopniu wybór rozstrzygają czynniki niekwantyfikowalne, do których zaliczyć można „koszty lub korzyści ukryte”, czyli „niewykorzystane lub wykorzystane możliwości wykonania lub pozyskania czegoś innego lub zastosowania posiadanych zasobów do innego celu” oraz, istotne zwłaszcza dla podmiotów ekonomii społecznej, koszty lub korzyści zewnętrzne, czyli „niewykorzystane lub wykorzystane korzystne efekty zewnętrzne, uzyskiwane w produkcji i konsumpcji, odczuwane przez osoby trzecie” (np. wiarygodność, ochrona środowiska naturalnego, spadek patologii społecznej itp.) (wg Kamershen i in., 1992, s. 88–89).

Korzyści, jako pozytywne efekty płynące z określonej alternatywy, oznaczają jednocześnie utratę korzyści płynących z pozostałych alternatyw, powodując pojawienie się kategorii **kosztu alternatywnego**, czyli „wartości najbardziej cennej nie wykorzystanej alternatywy” (Kamershen i in., 1992, s. 21). Koszt alternatywny oznacza również „koszty utraconych możliwości” i dotyczy sytuacji, w której wykorzystując pewne zasoby w procesie kreowania wartości dodanej, nie jesteśmy w stanie użyć ich w innym procesie.

Wycena kosztów i korzyści w decyzjach zarządczych jest jednakże subiektywna, związana z przystosowaniem własnej skali preferencji do postrzeganego przez decydenta zbioru alternatyw wyboru i zależna od czasokresu podejmowanych działań. W miarę wydłużania się czasokresu planowanych działań, wzrasta ilość czynników o charakterze niekwantyfikowalnym i niepewnym, co utrudnia pomiar

efektywności w jednostkach pieniężnych i sprawia, iż powinien być on zastępowany metodami taksonomicznymi, bonitacyjnymi, ujętymi wariantowo.

Wyboru strategii i kierunków działań dokonuje menedżer (człowiek); wiąże się z tym problem organizacji i zarządzania wewnątrz instytucji, cech osoby podejmującej decyzję, istniejących grup nacisku. Ma to szczególne znaczenie w podmiotach ekonomii społecznej, opartych na zrzeszeniowości i często zarządzanych kolegialnie.

W praktyce pełna wycena kosztów, jak i korzyści jest utrudniona przy obecnie obowiązującym systemie sprawozdawczości ekonomiczno-finansowej. Informacje wynikające z systemu księgowego ewidencjonują zaszłości, lecz nie uwzględniają wyceny alternatywnych rozwiązań jako przesłanki wyboru przyszłych działań.

Rachunek kosztów i korzyści ekonomicznych związany jest z maksymalizacją korzyści netto w ramach możliwych alternatyw wyboru z uwzględnieniem wpływu kosztów alternatywnych.

Identyfikacja kosztów i korzyści alternatywnych może być rozpatrywana zarówno w kategoriach kosztu pieniężnego, jak też niepieniężnego.

Wycena kosztów i korzyści podmiotów ES powinna uwzględnić zatem nie tylko relację nakład–efekt, lecz także koszt zaniechania działań społecznych (koszt alternatywny).

Wartość dodana (nadwyżka korzyści nad kosztami) jest w założeniu wynikiem każdej działalności organizacji. W konstrukcji wskaźników efektywności można wyróżnić:

- wskaźniki wejściowe (koszty, nakłady) oraz
- wskaźniki wyjściowe (korzyści, efekty).

Analiza efektywności dotyczy związków przyczynowo-skutkowych między wskaźnikami wejścia a wskaźnikami wyjścia.

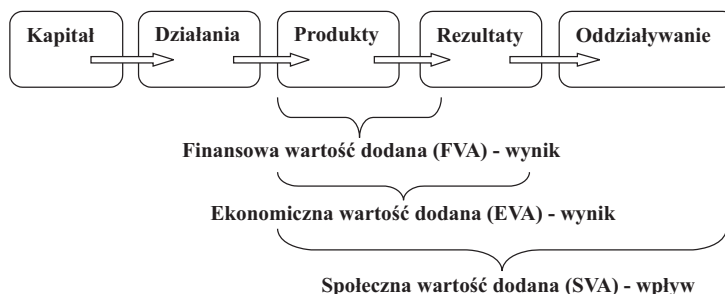
Karta Ekonomii Społecznej CEP-CMAF stanowi, iż sukces osiągniany przez podmioty ekonomii społecznej nie może być mierzony jedynie osiąganymi przez nie wynikami ekonomicznymi, chociaż są one istotne dla realizacji ich celów, lecz musi być mierzony pod kątem wkładu, jaki te podmioty zapewniają dla rozwijania solidarności, spójności społecznej i więzów terytorialnych³. Zatem identyfikacja i pomiar kosztów i korzyści wobec podmiotów ES wymaga dodatkowo uwzględnienia ich oddziaływania społecznego.

Działalność podmiotu ES powinna mieć charakter dodatniego sprzężenia zwrotnego, kreującego społeczną wartość dodaną.

Wpływ działań lub interwencji społecznych na kreowanie wartości dodanej przez podmioty ekonomii społecznej przedstawia rys. 1.

W powyższym schemacie kapitał (zasoby) oznacza zasoby materialne, finansowe, intelektualne, organizacyjne, zaangażowane przez podmiot i rozumiane jako koszt. Działania to czynności przetwarzające kapitał na produkty. Produkty są ro-

³ CEP-CMAF Charter on Social Economy, Bruksela 2002, w: www.cepcmaf.org. (12.05.08).



Rys. 1. Działania (interwencje) społeczne a kreowanie wartości dodanej

Źródło: opracowanie własne.

zumiane jako oferta adresowana do interesariuszy i klientów (np. szkolenia). Rezultaty to bezpośrednie i natychmiastowe efekty działania u bezpośrednich beneficjentów (np. zwiększenie kwalifikacji). Oddziaływanie oznacza skutki wykraczające poza bezpośrednie i natychmiastowe efekty dla beneficjentów (np. zmniejszenie bezrobocia) (więcej w: Guz, 2008, s. 130–150).

Kryteria analizy i oceny efektywności dzieli się w uproszczony sposób na kryteria „twarde” i „miękkie”. Kryteria „twarde” odnoszą się do oceny realizacji głównego celu, są definiowalne, mierzalne i względnie łatwe w operacjonalizacji (np. kryteria efektywności finansowej). Kryteria „miękkie” są trudniejsze do zdefiniowania i operacjonalizacji, wymagają często stworzenia indywidualnych narzędzi i procedur ich pomiaru. Dominują one w ocenie efektywności społecznej.

Na każdym etapie oceny wpływu przyjęte kryteria muszą być trafne, skuteczne, efektywne, użyteczne, trwałe⁴.

W przypadku podmiotów ES priorytety celów są odmienne od podmiotów biznesowych, co ilustruje tablica 2 (na przykładzie BSC).

Kolejne modyfikacje BSC dla potrzeb efektywności instytucji „not for profit” prowadziły do konstruowania społecznych map strategii (Strategic Social Map)⁵. Z analizy społecznej mapy strategii wynika, że racjonalne zarządzanie finansami organizacji „not for profit” jest oparte na redukcji wydatków i wzroście efektywności wewnętrznej, wyrażającej się w systemie zarządzania jakością, opartym na kapitale intelektualnym⁶.

⁴ Trafność (relevance) to stopień, w jakim cele przedsięwzięcia są zgodne z wymaganiami interesariuszy, skuteczność (effectiveness) to stopień osiągnięcia założonych celów, efektywność (efficiency) to ocena właściwego przekształcania zasobów z rzeczywistymi efektami, użyteczność (utility) to ocena, w jakim stopniu program spełnił korzyści interesariuszy, trwałość (sustainability) to ocena, czy korzyści płynące z programu na rzecz interesariuszy mają charakter długookresowy i względnie trwałe (za: Turowski, Zawicki, 2007, s. 42–43).

⁵ Jednym z przykładów społecznych map strategii jest jej schemat zaprezentowany przez De-Los Angeles Gil Estallo i in., 2006, s. 107.

⁶ W literaturze przedmiotu szeroko opisywane są modele nawiązujące do zrównoważonej karty wyników, proponowane przez praktyków i konsultantów (w szczególności: Dobija, 2004).

Tablica 2

Kolejność perspektyw strategicznej karty wyników (BSC) dla podmiotów ES

Przedsiębiorstwa	Organizacje „not for profit”
Perspektywa finansowa ↑	Społeczne oddziaływanie ↑
Perspektywa klientów (interesariuszy) ↑	Perspektywa interesariuszy ↑
Perspektywa procesów wewnętrznych ↑	Perspektywa zaufania ↑
Perspektywa nauki i rozwoju ↑	Perspektywa procesów wewnętrznych ↑
	Perspektywa nauki i rozwoju ↑
	Perspektywa finansowa

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Chodyński i in., 2007, s. 40.

Biorąc pod uwagę specyfikę sektora ES, analiza kosztów i korzyści podmiotów ekonomii społecznej powinna być rozpatrywana na trzech poziomach, jako:

- efektywność finansowa,
- efektywność ekonomiczna,
- efektywność społeczna.

Tablica 3 przedstawia rodzaje, miary i wskaźniki pomiaru poszczególnych rodzajów efektywności przez podmioty ekonomii społecznej.

Tablica 3

Rodzaje, miary i wskaźniki pomiaru efektywności podmiotów ekonomii społecznej

Rodzaj efektywności	Miary efektywności	Wskaźniki
Efektywność finansowa	Finansowa wartość dodana (FVA) (zysk – wynik finansowy)	Kryteria „twarde”: FROA, FROE, FROI, FNPV, FIRR
Efektywność ekonomiczna	Ekonomiczna wartość dodana – zysk ekonomiczny (EVA)	Kryteria „twarde” i „miękkie”: EROA, EROE, EROI, ENPV, EIRR
Efektywność społeczna (relacyjna)	Społeczna wartość dodana (SVA)	Kryteria „miękkie” SROA, SROE, SROI, SNPV, SIRR

Źródło: opracowanie własne.

3.1. Finansowa wartość dodana – FVA

Realizacja celów finansowo-ekonomicznych podmiotów gospodarczych jest wymierna w postaci analizy i oceny wskaźników finansowych (rentowność, płynność finansowa itp.), a zagregowana ocena efektywności finansowej jest przedstawiona w sprawozdaniach finansowych. Zarówno wskaźniki, jak i sprawozdania finansowe mają charakter uniwersalny i wystandaryzowany dla różnych rodzajów działalności i biznesów, umożliwiając porównywanie i ocenę ich efektywności.

Najważniejszymi finansowymi miernikami oceny przedsięwzięć biznesowych są: płynność finansowa oraz zdolność do generowania zysku (nadwyżki) w długim okresie.

Podstawowymi wskaźnikami pomiaru finansowej wartości dodanej są kryteria „twarde”, stosowane w analizie finansowej i projektach przedsięwzięć gospodarczych: ROA, ROE, ROI, NPV, IRR, które odniesione do finansowej strony wskaźnika będą miały odpowiednio postać: FROA, FROE, FROI, FNPV, FIRR. Dla projektów biznesowych rozstrzygającym zazwyczaj kryterium jest FIRR (finansowa wewnętrzna stopa zwrotu).

Zastosowanie wobec podmiotów ES finansowych wskaźników efektywności jako kryteriów rozstrzygających podważa sens ich istnienia i skazuje je na pozycje mniej korzystne w porównaniu z sektorem „for profit”.

3.2. Ekonomiczna wartość dodana – EVA

W obecnie obowiązującej sprawozdawczości rachunkowej model rachunku okresowego zysków i strat nie uwzględnia ekonomicznej kategorii „opportunity cost”, którą uwzględnia się w ekonomicznej koncepcji zysku. Nie istnieje tego rodzaju księgową kategorią kosztów, mimo powszechnej zgodności, że nie ma niczego za darmo (Dobija, 1997, s. 343).

Znaczenie kategorii zysku ekonomicznego rośnie w warunkach coraz większego zainteresowania kapitałem intelektualnym i inwestowaniem w niewymierne wartości jednostki gospodarczej⁷.

Ekonomiczna wartość dodana (EVA – „Economic Value Added”), zdaniem jej twórców (firma konsultingowa Stern Steward & Company z Nowego Jorku), jest miarą uwzględniającą wszystkie elementy wpływające na zwiększenie lub zmniejszenie wartości jednostki gospodarczej (Micherda, 2001, s. 37–38). Koncepcja ekonomicznej wartości dodanej ukazuje, o ile przyrosła (skapitalizowała się) wartość kapitałów zainwestowanych w przeszłości. EVA w swej formule uwzględnia nie tylko finansowe aspekty działalności, lecz również koszty i korzyści niematerialne, decydujące o wartości rynkowej organizacji. Przyjęcie EVA jako kryterium efektywności implikuje zastosowanie zarówno kryteriów „twardych” (finansowych), jak i „miękkich” w analizie kosztów i korzyści.

⁷ Wartość aktywów netto firmy Coca-Cola w 1996 r. wynosiła 4% jej wartości rynkowej, a 6% w przypadku firmy Microsoft (za: Micherda, 2001, s. 35).

3.3. Społeczna wartość dodana – SVA

Kapitał społeczny jest dodatkowym zasobem sektora ES, nie brany pod uwagę w tradycyjnym ujęciu bilansowym. Społeczna wartość dodana (nadwyżka efektów społecznych nad nakładami), mierzona w szerszym kontekście, może się realizować nawet w warunkach ujemnej rentowności w finansowym wyrażeniu. Cechą specyficzną kapitału społecznego jest relatywnie długi okres zwrotu inwestycji społecznych (często przekraczający cykl pokoleniowy, np. edukacja, świadomość ekologiczna, wzorce kulturowe), masowość efektów społecznych (szersze grono interesariuszy, nie tylko komercyjni klienci), wielokryterialność oceny efektów i wpływu procesów społecznych (np. zrównoważony rozwój społeczno-gospodarczy) itp. Coraz częściej również podmioty biznesowe doceniają aspekty społeczne; obserwuje się rozwój i praktyczną realizację koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu (szerzej w: Płonka, 2008, s. 26–34).

Z uwagi na fakt, że cele społeczne mają charakter jakościowy, często niewymierny finansowo, zasadniczym problemem oceny efektywności realizacji celów społecznych jest ich kwantyfikacja. W ocenie efektywności podmiotów ES nie można zastosować jednolitego, wystandaryzowanego pomiaru, z uwagi na dywersyfikację celów społecznych, warunków funkcjonowania i działań podmiotów ekonomii społecznej.

W ocenie efektywności przedsięwzięć społecznych ogólny rachunek zysków i strat podmiotu ES musi uwzględniać jego specyfikę związaną z:

- realizacją potrzeb społecznych, socjalnych wobec określonych beneficjentów, które należy rozwinąć i zoperacjonalizować, zaczynając od zdefiniowania pojęć „zysku społecznego”, „kosztu społecznego” jako głównych kryteriów oceny efektywności sektora,
- rynkową i nierynkową alokacją „oferty” sektora, co powoduje określone ograniczenia, np. w zakresie swobody w dysponowaniu środkami,
- nieekwiwalentną wymianą wartości w relacji usługowej między podmiotami ES a ich „klientami”, która nie zawsze ma postać wymiany towarowo-pieniężnej.

4. Własna koncepcja pomiaru wartości dodanej przedsięwzięć społecznych

Jak wynika z przedstawionego zarysu problematyki, efektywności podmiotów ekonomii społecznej nie można mierzyć standardami i kryteriami stosowanymi w odniesieniu do środowisk biznesu; jeżeli takich standardów nie ma, należy je stworzyć i zoperacjonalizować w sposób możliwy do przyjęcia w warunkach polskich.

Zróżnicowany zakres i stopień ekonomizacji podmiotów ES sprawiają, iż stworzenie jednolitego wzorca oceny efektywności i monitoringu sektora jest trudne lub

nawet niemożliwe. Zestaw szczegółowych kryteriów oceny poszczególnych podmiotów ES musi być zatem konstruowany indywidualnie z uwzględnieniem misji podmiotu oraz uwarunkowań zewnętrznych i wewnętrznych jego działalności.

Prymat celów niefinansowych w działalności sektora ES wymaga przede wszystkim operacjonalizacji pojęcia: efektywność społeczna. Można przyjąć, że efektywność społeczna wyraża się w takiej relacji „nakład (koszt) – efekt (korzyść)”, która pozwala na racjonalną realizację misji społecznej przez dany podmiot ES, rozpatrywaną w kategoriach rozwiązania zadowalającego. Racjonalny wybór będzie się mieścił w takich kombinacjach, które zawierają możliwości finansowania i realizacji misji i celów społecznych organizacji oraz elastycznego reagowania na zmiany w otoczeniu, warunkującego rozwój podmiotu.

Rachunek kosztów i korzyści podmiotów ekonomii społecznej powinien być rozpatrywany w następujących kategoriach:

- 1) koszty i korzyści finansowe (rachunek zysków i strat),
- 2) koszty i korzyści ekonomiczne,
- 3) koszty i korzyści płynące z realizacji misji i celów podmiotu ES,
- 4) koszty i korzyści związane z wiarygodnością organizacji (wartość firmy i kapitał intelektualny),
- 5) koszty i korzyści związane z oddziaływaniem organizacji na beneficjentów i innych interesariuszy,
- 6) koszty i korzyści związane z oddziaływaniem organizacji na otoczenie społeczne (lokalne, krajowe itp.).

Analiza potencjału podmiotów ekonomii społecznej powinna być rozpatrywana w pięciu obszarach:

- 1) kapitał rzeczowy,
- 2) kapitał finansowy,
- 3) kapitał ludzki (intelektualny),
- 4) kapitał strukturalny wewnętrzny,
- 5) kapitał strukturalny zewnętrzny, relacyjny (w tym społeczny).

Wycena **kapitału rzeczowego i finansowego** jest relatywnie prosta i w wysokim stopniu kwantyfikowalna oraz sformalizowana. W świetle danych raportu (Gumkowska, Herbst, 2006) organizacje ekonomii społecznej nie posiadają znaczących aktywów rzeczowych i finansowych. Z prezentowanego raportu wynika, że spośród badanych 1043 fundacji i stowarzyszeń 76% twierdziło, że nie posiadało praktycznie rezerw finansowych, a 81% nie posiadało żadnego istotnego majątku.

Kolejną ważną cechą sektora ES w Polsce jest niestabilność źródeł finansowania działalności statutowej. Pozyskiwanie środków finansowych z działalności gospodarczej deklarowało w 2006 roku jedynie 6,9% badanych podmiotów.

Wartość **kapitału ludzkiego** może być oceniana w kategoriach ilościowych i jakościowych.

Kryteriami ilościowymi oceny kapitału ludzkiego sektora ES mogą być:

- liczebność członków lub partnerów organizacji,
- liczba pracowników i ich struktura wg wieku, płci, wykształcenia, stażu pracy,
- liczba wolontariuszy i ich struktura wg wymienionych wyżej kryteriów.

Jakość kadr może być mierzona w kategoriach ilościowych (czas pracy, wydajność), jakościowych kwantyfikowalnych (np. wykształcenie, certyfikaty i dyplomy, formalne uprawnienia, patenty, prawa autorskie, referencje) oraz jakościowych niekwantyfikowanych (np. umiejętności interpersonalne, specyficzne cechy i uzdolnienia, inteligencja emocjonalna, społeczna, skuteczność). Ocena tych czynników może być oparta na wskaźnikach bonitacji punktowej, BSC, KSC.

Jakościowa ocena kapitału ludzkiego organizacji pozarządowych, mierzona kwantyfikowalnymi kryteriami, jest relatywnie wysoka. Z badań sektora ES wynika, że w 2006 roku 57,7% płatnych pracowników skończyło studia wyższe. Około 40% podmiotów korzystało z pomocy wolontariuszy, których łączną liczbę szacuje się na 600–700 tys. osób, przy czym:

- 42% wolontariuszy miało tytuł co najmniej magistra,
- 61% członków zarządów organizacji miało wyższe wykształcenie,
- 61% wolontariuszy nie skończyło 30 roku życia (Gumkowska, Herbst, 2006, s. 37–47).

Kapitał ludzki jest zatem jednym z najważniejszych „aktywów” organizacji ES i surogatem majątku rzeczowego lub finansowego, ale jednocześnie może stanowić źródło ryzyka (np. niestabilność kadr).

Wewnętrzny kapitał strukturalny podmiotów ES wynika z jakości organizacji i zarządzania. Sektor ekonomii społecznej jest wewnętrznie zróżnicowany formalno-prawnie i organizacyjnie. W przypadku większości podmiotów ekonomii społecznej zrzeszeniowość i masowość członkostwa powinna w założeniu decydować o przewadze konkurencyjnej i tworzyć przeciwwagę dla potencjałów biznesowych opartych na centralizacji kapitału. Członkowie podmiotu ekonomii społecznej (oprócz fundacji) są jednocześnie współwłaścicielami podmiotu gospodarczego (zatem są biorcami części ryzyka wynikającego z prowadzenia działalności) lub/i klientami przedsiębiorstwa, które tworzą (zatem zapewniają stabilny popyt na produkty przedsiębiorstwa, powodując oszczędności kosztów marketingu i sprzedaży). Przy faktycznej realizacji tych założeń, przedsięwzięcie ekonomiczno-społeczne jest obciążone mniejszym ryzykiem, niższymi kosztami oraz ma zapewniony rynek, najczęściej w warunkach niszy rynkowej. Członkowie podmiotu ekonomii społecznej, współtworząc coś dla siebie, są bardziej zmotywowani do bardziej efektywnej pracy i działania, poprzez likwidację całkowitą lub częściową konfliktów na liniach: pracodawca–pracownik, oferent–klient. Jednocześnie relacje te nie muszą w praktyce dawać takich efektów.

Przykładowo, zatrudnienie wolontariuszy lub pracowników społecznych może spowodować wysoką fluktuację kadr lub brak profesjonalizmu w działaniu, co

osłabi pozycję konkurencyjną podmiotu ekonomii społecznej. Nadmierne rozproszenie głosów wewnątrz organizacji może spowodować paraliż decyzji wymagających szybkich rozwiązań lub niekorzystne z punktu widzenia rynkowego decyzje.

Kapitał relacyjny zewnętrzny, związany z wizerunkiem i wiarygodnością organizacji, wynika z zaufania społecznego, mierzonego „ex ante” jakościowymi metodami badań społecznych (np. „focus group”) lub „ex post” stopniem wrażliwości społeczeństwa na jego akcje i działania, aktywnością społeczną podmiotu i jego postrzeganiem w środowisku (znajomość organizacji).

Interesariusze zewnętrzni stanowią ważny komponent kształtujący tożsamość i przejrzystość organizacji. Zaliczyć do nich można: klientów (lub innych beneficjentów), udziałowców, władze państwowe, samorządowe, społeczność lokalną, instytucje finansowe, nadzoru itp. Komunikacja, więzi, znajomość środowiska są atutem, który może być brany pod uwagę w analizie potencjału podmiotu ES.

Specyficznym kapitałem relacyjnym podmiotów ES są również:

- specyficzny „rynek”, oparty często na bazie członkowskiej oraz zadaniach zleconych przez donatorów, samorządy, państwo,
- specyficzne produkty (działalność w „niszach rynkowych” nieatrakcyjnych dla komercyjnych jednostek, unikalne umiejętności, znawstwo i doświadczenie).

Relacje podmiotu ES z interesariuszami powinny mieć charakter dodatniego sprzężenia zwrotnego, w którym motorem intensywności zmian jest zaufanie.

Reasumując, z analizy potencjału sektora ES wyłania się obraz organizacji typowo „nizowych”, dysponujących bardzo niskim potencjałem rzeczowym i finansowym, natomiast dysponujących wysokim potencjałem ludzkim i intelektualnym.

Rachunek efektywności społecznej musi być zatem przeprowadzany za pomocą indywidualnego zestawu kosztów i korzyści, dostosowanego do konkretnej sytuacji decyzyjnej, w której należy indywidualnie zdefiniować i zoperacjonalizować pojęcia:

- „produktu społecznego”,
- „beneficjentów społecznych”,
- „kosztów i korzyści społecznych”.

Łączne zestawienie aspektów finansowych i społecznych powinno dać efekt końcowy. Należy tutaj zwrócić uwagę, iż w ocenie projektów społecznych osiągnięcie standardowych czy pożądaných efektów ekonomiczno-finansowych nie jest konieczne. Pewne procesy społeczne, np. popularyzacja edukacji, kultury, sportu, nigdy nie będą „rentowne” w wymiarze czysto finansowym, jednak np. aktywizację sportu wśród młodzieży można uznać za korzyść alternatywną, przekładającą się na konkretne wartości finansowe, w tym przypadku koszty zwalczania przestępczości i innych problemów związanych z niską kondycją fizyczną i psychiczną młodzieży.

Istotnym problemem w rachunku kosztów i korzyści społecznych jest **relatywnie długi okres zwrotu**. Przykładowo, nakłady finansowe na upowszechnienie edukacji czy kultury mogą przynieść oczekiwane efekty dopiero w następnych pokoleniach.

Kolejnym, specyficznym aspektem działań społecznych jest założona **masowość** efektów społecznych, która często w wymiarze finansowym z założenia może być nierentowna. Przykładowo, nowoczesne boisko sportowe, kort tenisowy, dobra prywatna szkoła, szpital, elitarna wystawa czy koncert mogą przynieść korzyści w wymiarze finansowym, lecz nie przyniosą korzyści w wymiarze społecznym. Projekty podmiotów ES są adresowane nie do elit, lecz często do tych warstw społeczeństwa, w których nie można liczyć na rynkową alokację i komercję; nie generując zysków w wyrażeniu finansowym, generują korzyści, które mogą przynieść wymierne finansowo efekty (np. poprawa kondycji zdrowotnej młodzieży, zmniejszenie patologii poprzez zagospodarowanie czasu).

Wskazane jest zatem, by w rachunku społecznej efektywności porównać **dwa warianty**:

- działania społecznego oraz
- zaniechania takiego działania (nie wybrana alternatywa),

a następnie kwantyfikować komponenty kosztów i korzyści każdego wariantu na poziomach: finansowym, ekonomicznym i społecznym.

Ocena względna wariantów (różnica między wariantem bazowym działania i wariantem zaniechania działań) powinna być korzystniejsza dla działania społecznego. Różnica efektów między wariantami („społeczna wartość dodana”) na korzyść wariantu działania powinna stanowić przesłankę do pozytywnej oceny przedsięwzięcia społecznego.

Podstawowymi etapami w rachunku kosztów i korzyści działań społecznych są:

1. Określenie celów społecznych, spodziewanych efektów oraz sposobów osiągnięcia celów w danym horyzoncie czasowym⁸ (metoda BSC, analiza finansowa).

2. Identyfikacja działalności społecznej (np. w konwencji karty łańcucha wartości), wraz z założeniami prognostycznymi⁹.

3. Analiza rozwiązań alternatywnych w danej sytuacji z uwzględnieniem czynników egzogenicznych i endogenicznych, przy czym obowiązkowo powinna być

⁸ Przez „horyzont czasowy” rozumie się maksymalny, wyrażony w latach czas, dla którego przygotowano prognozy. Określenie horyzontu czasowego decyduje o efektywności przedsięwzięcia społecznego, które cechuje długi okres zwrotu. Najczęściej horyzont czasowy projektów infrastrukturalnych wyznacza cykl życia inwestycji społecznej; w przypadku kredytów inwestycyjnych horyzont czasowy wymagany przez banki i inne instytucje finansowe nie może być krótszy od okresu planowanej całkowitej spłaty kredytu (lub innego zobowiązania).

⁹ Założenia prognostyczne są istotne dla oceny przedsięwzięcia społecznego, ponieważ pozwalają na ocenę realności, wiarygodności oraz prawdopodobieństwa sukcesu przedsięwzięcia. W przypadku wątpliwości należy zastosować zasadę ostrożnej wyceny w formułowaniu założeń prognostycznych.

zanalizowana alternatywa: „nic nie robić”, stanowiąca punkt odniesienia dla oceny efektywności społecznej. W tej części analizy można wykorzystać metodę BSC.

4. Analiza finansowa przedsięwzięcia uwzględniająca wymierne finansowo koszty i korzyści oraz wskaźniki oparte na prognozowanych przepływach pieniężnych (FNPV, FIRR, FROI przy założonej stopie dyskontowej)¹⁰.

5. Analiza ekonomiczna, w której punktem wyjścia są rezultaty analizy finansowej, skorygowane o efekty ekonomiczne (koszty i korzyści związane z tworzeniem wartości dodanej przez porównanie z wariantem „zerowym”).

6. Analiza społeczna wymagająca dodatkowo w rachunku przepływów pieniężnych uwzględnienia (korekty) skwantyfikowanych w wartościach pieniężnych kosztów i korzyści społecznych, kosztów i korzyści zewnętrznych (dotyczących podmiotów „trzecich”). Gdy koszty i korzyści społeczne są trudne do wyceny i kwantyfikacji, należy sporządzić wykaz niekwantyfikowalnych efektów zewnętrznych w tzw. analizie wielokryterialnej. Dzięki uwzględnieniu efektów społecznych, przedsięwzięcia o niskiej lub ujemnej rentowności FIRR mogą wykazać dodatnią stopę SIRR.

7. Analiza wielokryterialna ujmuje okoliczności, w których kwantyfikowalne wartości okazują się niewystarczającym miernikiem społecznego oddziaływania. Analiza ta jest realizowana poprzez przypisanie określonych wag w odniesieniu do rozwiązywanych problemów. Rezultatom poprzedniego etapu analizy (ilościowym i jakościowym) przypisuje się punktację oraz sumuje się oceny punktowe dla różnych kryteriów w oparciu o ujawnione preferencje. Zsumowanie poszczególnych ocen umożliwia porównanie z innymi działaniami (tzw. Metoda kluczowych czynników sukcesu).

8. Analiza scenariuszowa polega na badaniu efektywności wariantów „działania społecznego” i „braku działania społecznego” i zestawieniu różnic w uzyskanych wynikach pomiaru efektywności w obydwu wariantach.

W przypadku podmiotów ES społeczna wartość dodana jest kryterium rozstrzygającym. Ponieważ elementami składowymi wpływu społecznego są miary postrzegane subiektywnie, wskaźnik SVA jest kryterium miękkim i mniej precyzyjnym od wartości finansowych.

Bibliografia

- CEP-CMAF Charter on Social Economy. [online, dostęp 2008-05-08]. Bruksela 2002. Dostępny w Internecie: www.cepcmaf.org.
- Chodyński A., Huczek M., Socha J. (red.) 2002. *Zarządzanie marketingiem w organizacjach niedochodowych*. Sosnowiec: Wyd. Wyższej Szkoły Zarządzania i Marketingu.

¹⁰ Stopa dyskontowa jest to stopa, według której przyszłe wartości sprowadza się do ich wartości obecnej. Uważa się ją na ogół za zasadniczo równą tzw. alternatywnemu kosztowi zainwestowania kapitału.

- Chodyński A., Jabłoński A. S., Jabłoński M. M. 2007. *Rola zaufania w budowie jakości relacji przedsiębiorstw i organizacji non profit z wykorzystaniem Strategicznej Karty Wyników*. „Problemy Jakości” nr 5, s. 40.
- De-Los-Angeles Gil Estallo M., Giner de La Fuente F., Griful-Miguela C. 2006. *The Strategic Social Map of a Nongovernmental Organization*. „International Advances in Economic Research” no 12.
- Dobjija D. 2004. *Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*. Warszawa: Wydawnictwo WSPiZ im. L. Koźmińskiego. ISBN 83-89437-08.
- Dobjija M. 1997. *Rachunkowość zarządcza i controlling*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN. ISBN 83-01-12368-0.
- Drucker P. F. [1995]. *Zarządzanie organizacją pozarządową. Teoria i praktyka*. Fundusz Współpracy. Program PHARE Dialog społeczny.
- Gumkowska M., Herbst J. [2006]. *Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych, Raport z badania*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Fundacja Batorego, Warszawa.
- Guz H. [2008]. *Zarządzanie projektami społecznymi*. W: Hausner J. (red.) [2008]. *Zarządzanie podmiotami ekonomii społecznej*, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej UEK w Krakowie. ISBN: 978-83-89410-26-9.
- Kamershen D.R., Mc Kenzie R.B., Nardinelli C. 1992. *Ekonomia*. Gdańsk: Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”. ISBN 83-00-03545-1.
- Micherda B. 2001. *Ustawa o rachunkowości ze skorowidzem*. Kraków: Zakamycze. ISBN 83-7333-022-04.
- Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej. Strona internetowa: www.mps.gov.pl [dostęp: 2009-01-04].
- Płonka M. 2008. *Wybrane problemy rachunku kosztów i korzyści społecznych podmiotów ekonomii społecznej*. „Ekonomia Społeczna” nr 2.
- Turowski B., Zawicki M. 2007. *Funkcje, etapy, metody i narzędzia ewaluacji*. W: Mazur S. (red.). *Ewaluacja funduszy strukturalnych – perspektywa regionalna*. Kraków: Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. ISBN 978-83-89410-11-5.

Selected Aspects of Measuring Social Added Value Created by Social Economy Organisations

Summary: The aim of this article is to present different aspects of selecting an organisation's operations based on the criterion “cost-profit” and the social added value measurement towards social economy entities. The article consists of three parts. The first part characterises the sector of social economy and its characteristic problems connected with efficiency assessment. The second part outlines the theory of profit and loss account plus creation of added value which, in case of social economy entities, consists of three components: financial added value (FVA), economic added value (EVA) and – social added value (SVA). The third part of the article outlines the author's concept of added value measurement of social undertakings.

Key words: social economy, alternative costs, social added value, social capital
