

Marta Strumińska-Kutra

Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie

WŁADZA I ODPOWIEDZIALNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW W OBLICZU KONFLIKTU EKOLOGICZNEGO. WSTĘPNE WYNIKI ANALIZ EMPIRYCZNYCH

1. Wstęp

Każdy badacz problematyki społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw musi zmierzyć się z tą samą kwestią – brakiem zgody co do definicji zjawiska, które wyznaczył sobie jako obiekt własnych dociekań. Wielu naukowców zwraca uwagę, że konsekwencją owego braku zgody są problemy w ugruntowaniu koncepcji, nie tylko w praktykach biznesowych, lecz również na polu badań empirycznych¹. Na polu badań brak spójnej definicji skutkuje problemami z operacjonalizacją badań i pomiarem, a co za tym idzie – uniemożliwia porównania efektów badań. Przykładem mogą tu być niejednoznaczne wyniki badań nad wpływem stosowania strategii SOP (społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw) i wynikami finansowymi przedsiębiorstwa. Niektórzy twierdzą wręcz, że porównanie owych wyników skłania raczej ku przekonaniu, że związek pomiędzy jednym a drugim jest znikomy lub żaden². Należy jednak pamiętać, że efekt tego typu pomiaru zależy jest od tego, co przyjmiemy za wskaźnik interesującego nas zjawiska. W tym miejscu warto nadmienić, że obowiązkiem badacza jest jasne zakomunikowanie, jak definiuje badane zjawisko (konceptualizacja) i w jaki sposób będzie je mierzyl (operacjonalizacja). Nie jest jego obowiązkiem natomiast poszukiwanie „prawdziwego znaczenia” zjawiska czy jego „istoty”, innymi słowy – badacze posługują się definicjami nominalnymi, a nie realnymi.

¹ R. Aguilera, C. Williams, *Corporate Social Responsibility in a Comparative Perspective*, [w:] *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*, red. A. Crane, A. McWilliams, D. Matten, J. Moon, D. Siegel, Oxford University Press, Oxford 2008; J.L. Campbell, *Why Would Corporations Behave in Socially Responsible Ways? An Institutional Theory of Corporate Social Responsibility*, „Academy of Management Review” 2007 vol. 32, no. 3, s. 946-967.

² *Special Report: Corporate Social Responsibility*, „The Economist”, 17th January 2008.

Celem niniejszego tekstu jest zaprezentowanie specyficznego podejścia do badań nad SOP, które przynajmniej częściowo pozwala uniknąć opisanych wyżej problemów, po pierwsze dzięki zastosowaniu określonej perspektywy teoretycznej, po drugie dzięki zastosowaniu określonego (dedukcyjno-indukcyjnego, jakościowego) modelu badawczego. Przedstawione zostaną wstępne analizy empiryczne oraz spodziewane efekty badań³.

2. Perspektywa teoretyczna

W opisywanych poniżej badaniach koncepcja SOP zdefiniowana została jako projekt instytucjonalny, zawierający normy i reguły zachowań istotne dla danego obszaru życia społecznego (gospodarki). W tym sensie abstrahuje się od dyskusji na temat „właściwej” definicji SOP, a nawet unika się jej precyzyjnego definiowania we wstępnej fazie projektu. Jednym z podstawowych celów jest bowiem odtworzenie społecznej definicji tego zjawiska. Zakłada się, że strategie CSR (*corporate social responsibility*) są realizowane w różnych kontekstach kulturowych, instytucjonalnych i społecznych, w związku z tym będą one interpretowane przez pryzmat owych uwarunkowań, a co za tym idzie – w zależności od kontekstu będą przyjmować różny kształt⁴. Potraktowanie SOP jako instytucji pozwala przenieść punkt ciężkości analiz na poziom meta, czyli uczynić z samej koncepcji obiekt badań i zadać pytanie: w jaki sposób koncepcja SOP kształtowana jest przez uwarunkowania społeczno-instytucjonalne?

Opisana powyżej perspektywa jest charakterystyczna dla badań prowadzonych w ramach paradygmatu instytucjonalnego. R. Aguilera i C. Williams⁵, autorzy przeglądu badań z zakresu CSR prowadzonych w tej właśnie perspektywie, wyróżniają trzy możliwe podejścia (aczkolwiek, jak sami podkreślają, nie jest to klasyfikacja wyczerpująca). Pierwsze z nich śledzi zróżnicowanie koncepcji CSR w zależności od kontekstu instytucjonalnego, np. różnych reżimów *corporate governance* (USA, Wielka Brytania i kraje Europy kontynentalnej), różnych typów *welfare state* (kontynentalny, skandynawski i anglosaski). Drugie kładzie nacisk na różnicujące oddziaływanie kolektywnych aktorów społecznych w danym kraju, regionie. Uwzględnia się np. siłę i strategię działania organizacji pozarządowych (konsumenckich,

³ Badania realizowane są w Katedrze Nauk Społecznych Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego w Warszawie (obecnie Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie) w ramach grantu MNiSW, przyznanego projektowi „Instytucjonalne uwarunkowania społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw” (kierownik projektu: prof. dr hab. W. Pańków).

⁴ Na marginesie można wręcz stwierdzić, że normatywny charakter koncepcji CSR przyczynił się do problemów z jej jednoznacznym zdefiniowaniem. Jak zwracają uwagę badacze tej problematyki – w zależności od kontekstu kulturowego inaczej rozumie się obowiązki biznesu w stosunku do społeczeństwa, co więcej – inaczej rozumie się pojęcie biznesu w ogóle (K. Fukukawa, J. Moon, *A Japanese Model of Corporate Social Responsibility? A Study of Website Reporting*, „Journal of Corporate Citizenship” 2004, 16, s. 45-60).

⁵ R. Aguilera, C. Williams, wyd. cyt.

ekologicznych), związków zawodowych, organizacji pracodawców, ale również działania, normy i wartości kadry zarządzającej. Trzecie podejście koncentruje się na badaniu działań podejmowanych przez przedsiębiorstwa pod etykietą SOP – bada się więc np. zróżnicowanie zawartości i formy raportów, stron internetowych przedsiębiorstwa itp.

Podsumowując powyższe rozważania, można stwierdzić, że podejmowanie badań w duchu teorii instytucjonalnej wiąże się z przyjęciem pewnych założeń co do rzeczywistości społecznej (w tym przypadku rzeczywistości życia gospodarczego). Należy do nich twierdzenie, że działania podmiotów gospodarczych, w tym działania związane ze społeczną odpowiedzialnością przedsiębiorstw, kształtowane są procesualnie w interakcji organizacji z otoczeniem. Badacze tej problematyki ujmują rzecz w sposób następujący: „Porównawcza analiza instytucjonalna wychodzi od założenia, że instytucje formalne, takie jak konstytucje, prawa i polityki rządowe, pozostają w relacji wzajemnego oddziaływania (*interact*) z instytucjami nieformalnymi, rozumianymi jako normy społeczne i mentalne wzory percepcji”⁶, „oraz z organizacjami takimi, jak przedsiębiorstwa, związki zawodowe czy związki pracodawców i społeczeństwem obywatelskim. Skutkiem tych wzajemnych oddziaływań jest wyprodukowanie unikalnych kulturowych i instytucjonalnych ram dla funkcjonowania przedsiębiorstwa”⁷. Proces, w obrębie którego kształtowany jest projekt instytucjonalny, jakim jest społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw, odbywa się więc na dwóch poziomach – pierwszym z nich jest poziom norm i wartości regulujących działania kolektywnych i jednostkowych aktorów społecznych w danym kraju/regionie, drugim z nich zaś poziom działań podejmowanych przez owych aktorów. Dwupoziomowość relacji kształtujących zjawiska życia gospodarczego ujęta jest najdobitniej w metaforze stworzonej przez D. Northa: „Interakcje między instytucjami a organizacjami nadają kształt instytucjonalnej ewolucji gospodarki. Jeśli instytucje są regułami gry, to organizacje są graczami”⁸. Tym samym głównym założeniem przyjętym w ramach opisywanych badań jest twierdzenie, iż działania organizacji kształtowane są z jednej strony przez jej **otoczenie instytucjonalne** (formalne i nieformalne), które wyznacza normy i reguły „gry” w kontaktach z interesariuszami, z drugiej strony zaś działania te kształtowane są w **procesie negocjowania** opartego na grze interesów i władzy poszczególnych pojedynczych i kolektywnych aktorów społecznych. Pamiętając o założeniu, że instytucje kształtowane są przez historię i umiejscowione w niej zdarzenia⁹, należy również wysunąć tezę, że istnieją grupy społeczne, aktorzy życia publicznego, którzy ze względu na

⁶ J.P. Doh, T.R. Guay, *Corporate Social Responsibility, Public Policy, and NGO Activism in Europe and the United States: An Institutional-stakeholder Perspective*, „Journal of Management Studies” 2006, s. 47-73.

⁷ R. Aguilera, C. Williams, wyd. cyt.

⁸ D.C. North, *Economic Performance Through Time*, „The American Economic Review”, June 1994.

⁹ R. Putnam, *Demokracja w działaniu*, Znak, Kraków 1995.

posiadaną władzę mają większe możliwości wpływania na kształt instytucji poprzez forsowanie rozwiązań sprzyjających realizacji ich własnych interesów. Na przykład ekonomia instytucjonalna dowodzi, że podmioty gospodarcze poszukują przewagi konkurencyjnej nie tylko w ramach oficjalnych reguł gry, lecz również poprzez naciski na same reguły, zmierzające do czerpania korzyści z uprzywilejowanej pozycji (*rent seeking*)¹⁰. W omawianych badaniach podejście instytucjonalne uzupełniono perspektywą teorii zależności od zasobów, która wpisuje się w poziom analizy dotyczący procesu negocjowania. Perspektywy te obejmują odpowiednio wpływ norm, wartości i oczekiwań społecznych oraz wpływ powiązań między organizacją a jej otoczeniem i wynikającej z nich władzy poszczególnych podmiotów nad partnerami interakcji (powiązań polegających na kanałach transferu różnego rodzaju zasobów do organizacji, np. kapitału, pracy, surowców, wyposażenia, informacji, wiedzy, legitymizacji).

3. Model badawczy

Zarysowany powyżej teoretyczny model rzeczywistości badanej charakteryzuje się dużą złożonością, kładzie nacisk na istotność kontekstu dla kształtowania badanego zjawiska oraz podkreśla jego procesualność (za pośrednictwem pojęcia „negocjowanie”). Z przytoczonych założeń ontologicznych wynikają określone założenia epistemologiczne i metodologiczne. W związku tym do badań wybrana została strategia *case study*, wskazana w sytuacjach, gdy zadaje się pytania badawcze typu jakościowego, czyli: dlaczego i jak coś się dzieje. Ponadto jest ona stosowana, gdy badacz posiada ograniczoną kontrolę nad wydarzeniami będącymi obiektem jego zainteresowania oraz gdy zamierza on/ona badać zjawiska dziejące się współcześnie z zachowaniem otaczającego je kontekstu. Ze względu na holistyczne podejście metoda ta pozwala na zarejestrowanie istotnych cech zjawiska i kontekstu warunkującego jego kształt. Postępowanie empiryczne charakteryzuje wielość używanych technik badawczych oraz wielość źródeł, z których pozyskiwane są dane empiryczne. W trakcie analizy dochodzi więc do triangulacji metodologicznej i triangulacji danych¹¹, powalającej zachować trafność uzyskanych wyników. Analiza empiryczna poprzedzona jest analizą teoretyczną, która dostarcza wskazówek dla procesu zbierania danych i ich późniejszej analizy (stąd też podejście to można nazwać dedukcyjno-indukcyjnym). Generalizacje prowadzone w ramach strategii badawczej typu *case study* są analityczne (w przeciwieństwie do generalizacji statystycznej). W generalizacji statystycznej wyniki badania (w postaci ilościowej) uogólniane są na populację i dotyczą rozpowszechnienia, częstości występowania danego zjawia-

¹⁰ T. Gruszecki, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2002.

¹¹ R. Yin, *Case Study Research. Design and Methods*, SAGE, Thousand Oaks, London, New Delhi 2003; K. Konecki, *Studia z metodologii badań jakościowych. Teoria ugruntowana*, PWN, Warszawa 2000; N.K. Denzin, *The Research Act: A Theoretical Introduction to Sociological Methods*, McGraw Hill, New York 1978.

ska. Generalizacja analityczna polega na przeniesieniu wyników badania na teorię (K. Konecki używa sformułowania: uogólnienie teoretyczne¹²). W tym sensie poszczególne przypadki są dobierane do badania w sposób celowy, to znaczy tak, by pozwalały na zbadanie i opis danego zjawiska/zależności. Przypadki dobiera się więc na zasadzie quasi-eksperymentalnej.

Projekt badania odpowiada charakterystyce *embedded case study* – czyli *case study*, w którym występują liczne jednostki/podjednostki analizy (w przeciwieństwie do *holistic case study*, gdzie uwagę poświęca się pojedynczej jednostce) i *multiple case study* (czyli wielokrotnego studium przypadku, w przeciwieństwie do pojedynczego studium przypadku¹³). Dobór przypadków w tym ostatnim charakteryzuje logika eksperymentu – na podstawie teorii dobierane są takie przypadki, które pozwolą na sprawdzenie wysuniętych z teorii hipotez. Oznacza to, że ramy teoretyczne muszą być dopracowane do tego stopnia, że będą w stanie podać przewidywania warunków, w których dane zjawisko może się pojawić (replikacja dosłowna) oraz warunków, w których dane zjawisko nie ma racji bytu (replikacja teoretyczna). Podobnie jak w badaniu typu eksperymentalnego – odmiennosć zaobserwowanych relacji od tych przewidywanych według teorii skutkuje koniecznością modyfikacji teorii (przy założeniu, że przeprowadzone badanie jest trafne i rzetelne).

Według innej typologii¹⁴ postępowanie badawcze zastosowane w niniejszej pracy odpowiada wielokrotnemu studium przypadku (*collective case study*). Przypadki są tu badane i opisywane, by umożliwić wgląd w jakiś ważny problem lub teorię. W tym sensie przypadek jest traktowany przedmiotowo – ma umożliwić zrozumienie problemu opisanego przez teorię, stanowić jej egzemplifikację.

Jakościowe podejście badawcze wybrane zostało z premedytacją. Celem badania nie jest stwierdzenie, na ile powszechne jest dane zjawisko, jaki rozkład cechy można obserwować w populacji, ani nawet stwierdzenie, czy istnieje np. związek między wielkością firmy a jej polityką społeczną. Obiektem zainteresowań jest proces społeczny, w obrębie którego kształtowana jest relacja z interesariuszami. Na proces ten składają się zarówno istniejące poza jednostkami „fakty społeczne” (w sensie Durkheimowskim), takie jak formalne i nieformalne normy i reguły gry, jak i definicje sytuacji konstruowane przez każdą ze stron i konfrontowane ze sobą w trakcie zachodzących między nimi interakcji. Procesy definiowania społecznego są ważne w badanych relacjach z kilku względów. Kwestie środowiskowe, które obrane zostały za obiekt badania (o czym w dalszej części artykułu), są nieuchronnie definiowane społecznie, ponieważ dotyczą zagadnień trudno weryfikowalnych na podstawie własnego doświadczenia i wiedzy (jak np. promieniowanie elektromagnetyczne). Zebranie danych jakościowych powinno więc pozwolić na dotarcie do znaczeń zjawisk i na zrozumienie (w sensie Weberowskiego *Verstehen*) działań

¹² K. Konecki, wyd. cyt., s. 128.

¹³ R. Yin, wyd. cyt.

¹⁴ R. Stake, *Case Studies*, [w:] *Handbook of Qualitative Research*, red. N. Denzin, J. Lincoln, SAGE, Thousand Oaks, London, New Delhi 1994.

zachodzących w danym obszarze badań. Ponadto uczestnicy badanych sytuacji dysponują zróżnicowanymi oczekiwaniami co do działań podejmowanych przez podmioty gospodarcze oraz zróżnicowanymi perspektywami wynikającymi w dużym stopniu z różnych interesów. Stąd też pytania stawiane w wywiadach miały raczej charakter pytań o perspektywę poznawczo-kulturową niż pytań o fakty¹⁵. W obrębie poszczególnych przypadków dobór próby bazował na dobrze celowym i był do borem „informerów kluczowych”, czyli osób, które ze względu na swoją pozycję społeczną i/lub zawodową dysponowały „specjalną” wiedzą na temat danej grupy interesu. Technika wybrana do zbierania danych to wywiad swobodny ze standaryzowaną listą poszukiwanych informacji z elementami wywiadu narracyjnego. Technika wywiadu uzupełniana jest innymi metodami badawczymi, jak analiza dokumentów (dokumentów urzędowych, jak np. umowy, rozporządzenia, uchwały), analiza treści (przekazów medialnych, witryn internetowych, listów protestacyjnych), i w niektórych przypadkach obserwacją uczestniczącą (udział w spotkaniach stron, rozprawach administracyjnych).

4. Operacjonalizacja

Dla spójności wywodu przypomnijmy podstawowe założenie teoretyczne badań. Mówi ono o zależności kształtu instytucji i procesów instytucjonalizacji od władzy aktorów społecznych zaangażowanych w jej kształtowanie. Celowość doboru przypadków do badania nakazuje wybór takich obiektów, dzięki którym najwyraźniej można obserwować określone zjawisko¹⁶. W omawianym projekcie badawczym za przedmiot badań obrano konflikty ekologiczne między przedsiębiorstwem a społecznością lokalną. Sytuacja konfliktu pozwala w sposób szczególnie wyraźny zaobserwować normy i wartości, jakimi się kierują uczestnicy interakcji, są oni bowiem zmuszeni do zajęcia określonego stanowiska i podjęcia określonych działań. Sam charakter relacji sprzyja większej trafności obserwacji – dane, którymi dysponujemy, nie mają jedynie charakteru deklaratywnego, pod wpływem sytuacji aktorzy zmuszeni są do podejmowania konkretnych działań. Obserwacja konfliktu pozwala również uchwycić istotne dla rozwoju sytuacji elementy otoczenia organizacji, składającego się zarówno z określonych instytucji, jak i aktorów społecznych. Jest również idealnym polem do obserwacji procesu negocjowania i wpływu władzy poszczególnych aktorów społecznych na wynik procesu i na podejmowane strategie. Wysuwane przez różne grupy interesu roszczenia pozwalają również odtworzyć społeczne definicje sytuacji, w tym m.in. to, jak konstruowane jest pojęcie odpowiedzialności przedsiębiorstwa za określone oddziaływania i w jaki sposób definiowane są zagrożenia ekologiczne. W kontekście tego ostatniego szczególna

¹⁵ K. Konecki, wyd. cyt., s. 102.

¹⁶ E. Babbie, *Badania społeczne w praktyce*, PWN, Warszawa 2003; M. Hammerslay, P. Atkinson, *Metody badań terenowych*, Zysk i S-ka, Poznań 2000; R. Yin, wyd. cyt.

uwaga poświęcona będzie roli wiedzy eksperckiej i wykorzystywaniu definicji sytuacji jako narzędzi władzy (korzysta się tu m.in. z analiz teoretycznych U. Becka o społecznym definiowaniu ryzyka i A. Bourdieu o przemocy symbolicznej).

5. Analizy empiryczne

Celowy dobór przypadków pozwala na testowanie hipotez na temat powiązań przyczynowo-skutkowych, i jak już wyżej wspomniano, w schemacie logicznym przypomina projektowanie badania eksperymentalnego, w którym różnicuje się wartość zmiennej niezależnej – w tym przypadku władzy kolektywnych aktorów społecznych biorących udział w konflikcie. Ponieważ jednym z głównych założeń teoretycznych jest zależność kształtu instytucji oraz procesów instytucjonalizacji od władzy aktorów społecznych zaangażowanych w jej kształtowanie, zdecydowano o takim doborze przypadków, który różnicowałby władzę interesariuszy organizacji. Dwa badane konflikty rozgrywają się w miejscach, gdzie interesariusze są w dużym stopniu zależni od przedsiębiorstwa – w regionach o wysokim bezrobociu, niskiej podaży pracy, zamieszkiwanych przez społeczności charakteryzujące się ograniczonym dostępem do źródeł wiedzy, takich jak jednostki edukacyjne czy internet. Są to tereny o niskim średnim poziomie wykształcenia, a co za tym idzie – i kompetencjach pozwalających korzystać z informacji. Ujmując rzecz bardziej ogólnie – tereny te dotknięte są zjawiskiem wykluczenia w każdym z jego możliwych wymiarów: ekonomicznym, politycznym i społecznym. Pozostałe trzy przypadki¹⁷, których badania rozpoczęto w 2007 r., zlokalizowane są na obrzeżach dużych aglomeracji miejskich, czyli na terenach o niskim bezrobociu, wysokiej i zróżnicowanej podaży pracy oraz dobrym dostępem do źródeł wiedzy zarówno w postaci jednostek edukacyjnych, jak i Internetu (czyli wyższe średnie wykształcenie, kompetencje pozwalające korzystać z informacji). W każdym z analizowanych przypadków narzędziem badawczym był wywiad jakościowy ze standaryzowaną listą poszukiwanych informacji. Podobnie w każdym przypadku zebrane zostały materiały, które na etapie analizy danych pozwolą na zastosowanie metody analizy treści i analizy dokumentów (pisma urzędowe, materiały prasowe), w jednym przypadku zaś posłużono się metodą obserwacji uczestniczącej. Do tej pory (maj 2008 r.) przeprowadzono 50 wywiadów (średnio 10 wywiadów w każdym z badanych przypadków).

Pierwszym zbadanym przypadkiem był konflikt między mieszkańcami a przedsiębiorstwem zajmującym się chowem i hodowlą trzody chlewnej. Przedsiębiorstwo funkcjonuje na terenach byłych PGR-ów województwa pomorskiego i zachodniopomorskiego. Jest to przedsiębiorstwo z zachodnim kapitałem zagranicznym. W kilku gminach działalność przedsiębiorstwa, charakteryzująca się dużą uciążliwością zapachową, spotkała się z protestami społeczności lokalnej, w jednej z gmin na skutek protestów zaniechana została rozbudowa nowej fermy. W trakcie badań przeprowa-

¹⁷ W sumie planuje się zbadanie sześciu przypadków.

dono 14 wywiadów z przedstawicielami przedsiębiorstwa, społeczności lokalnej i władz samorządowych oraz zebrano szereg dokumentów urzędowych związanych z działalnością przedsiębiorstwa i protestami mieszkańców. Przypadek ten okazał się trudny do analizy ze względu na dużą liczbę ferm, a zatem również środowisk objętych konfliktem. Ostatecznie, oprócz wywiadów przeprowadzonych z przedstawicielami władz lokalnych (powiatowych i gminnych), przeprowadzono wywiady w dwóch miejscowościach. W jednej z nich po dwóch latach protestów udało się zapobiec uruchomieniu fermy, w drugiej ferma działa od wielu lat.

Drugi zbadany konflikt ma miejsce w woj. zachodniopomorskim, w czterdziestotysięcznym mieście, którego życie gospodarcze zależne jest od koncernu przetwórstwa drewna (zarówno w sensie miejsc pracy zapewnianych przez sam koncern, jak i w sensie miejsc pracy zapewnianych przez przedsiębiorstwa świadczące usługi na rzecz koncernu, współpracujące z nim w charakterze dostawców i podwykonawców). W procesie przetwórstwa źródłem uciążliwości są głównie dwa elementy: emisja pyłów i odpady. Firma, podobnie jak w pierwszym przypadku, jest własnością inwestora zachodniego i rozpoczęła swoją działalność na tym terenie na początku lat 90. Niemal od początku działalności uciążliwości związane z jej funkcjonowaniem stały się przyczyną konfliktu z władzami lokalnymi i społecznością, który to konflikt trwa do dzisiaj. Dobór rozmówców przebiegał tu podobnie jak w pierwszym przypadku – starano się o wywiady z przedstawicielami społeczności lokalnych (zarówno organizacji pozarządowych, jak i lokalnych mediów), z przedstawicielami władz samorządowych, jak również instytucji kontrolnych, jak Sanepid. W tym przypadku, pomimo wielu prób, nie udało się uzyskać zgody na wywiady z przedstawicielami przedsiębiorstwa, jednakże dzięki skrupulatnie przechowywanej i dostępnej w urzędzie dokumentacji strategię działania przedsiębiorstwa da się stosunkowo łatwo zrekonstruować na podstawie analizy dokumentów.

Trzeci konflikt, będący przedmiotem badań, rozgrywa się na przedmieściach dużego miasta i dotyczy budowy zmodernizowanej linii wysokiego napięcia. Trwający od kilku lat konflikt doprowadził do sytuacji, w której linia przesyłowa jest gotowa niemal w całości, z wyłączeniem kilku kilometrów terenu objętego protestami mieszkańców. Badania nad tym przypadkiem realizowano w listopadzie 2007 r., przeprowadzono 10 wywiadów (w tym również z przedstawicielami przedsiębiorstwa), zebrano dokumenty urzędowe i artykuły prasowe z gazet o zasięgu lokalnym i krajowym oraz dokonano analizy stron internetowych przedsiębiorstwa i stron założonych przez protestującą społeczność.

Czwarty przypadek konfliktu został dobrany jako rodzaj przypadku „kontrolnego” dla pierwszego opisanego przypadku – jest nim firma zajmująca się chowem i hodowlą trzody chlewnej, ulokowana jednakże w okolicach dużego miasta, w odmiennym kontekście społeczno-demograficznym, który z teoretycznego punktu widzenia powinien oddziaływać pozytywnie na możliwości działań podejmowanych przez społeczność lokalną. Przeprowadzono 8 wywiadów oraz zgromadzono materiały, które będą stanowić podstawę analizy dokumentów i analizy treści.

Po wstępnym rozpatrzeniu stwierdzono, że zebrany materiał wymaga uzupełnień, w związku z tym w najbliższym czasie planuje się przeprowadzenie dodatkowych wywiadów. Co więcej, okazało się, że sama bliskość dużego miasta nie była dobrym predykatorem skali zjawiska wykluczenia. Miejsce, w którym konflikt się rozgrywa, jest częścią gminy graniczącej z miastem. Jednocześnie jednak jest odcięte zarówno od samego miasta, jak i nawet od wsi, w której znajduje się siedziba gminy¹⁸, co wiąże się z poważnymi uciążliwościami, zwłaszcza w związku z tym, że na terenie omawianej wsi brakuje jakichkolwiek usług i obiektów użyteczności publicznej. Braki w infrastrukturze niejako wtórnie wpływają na poziom wykluczenia – wieś ta odczuwa bowiem odpływ ludności w wieku produkcyjnym i jednocześnie nie jest w stanie zaoferować atrakcyjnych warunków dla mieszkańców miast poszukujących możliwości osiedlenia się na obrzeżach metropolii.

Piąty przypadek jest kolejnym konfliktem „wielkomiejskim” i dotyczy umiejscowienia spalarni odpadów i oczyszczalni ścieków. Badania tego przypadku nie zostały jeszcze zakończone, do tej pory przeprowadzono dwie obserwacje uczestniczące (udział w rozprawie administracyjnej oraz zwiedzanie oczyszczalni ścieków wraz z grupą przedstawicieli społeczności lokalnej) i zebrano materiały do analizy treści (głównie artykuły prasowe). Nie podjęto jeszcze ostatecznej decyzji co do wyboru ostatniego, szóstego przypadku, postępowanie badawcze zaplanowane jest na przełom pierwszego i drugiego kwartału 2008 r.

Na obecnym etapie badań, polegającym na analizie zebranego materiału, trudno jest mówić o spójnych wnioskach. Warto jednak przytoczyć kilka interesujących wątków (bardziej w charakterze egzemplifikacji pewnych zjawisk) – nie przesądzając o ich miejscu w ostatecznych analizach. Pierwszy z nich, zatytułowany „Dziedzictwo poprzedniego systemu i procesu transformacji”, wskazuje na istotność kontekstu historycznego w kształtowaniu nie tylko konfliktu, lecz również odpowiedzialności przedsiębiorstwa w stosunku do interesariuszy. Drugi, o nazwie „Współodpowiedzialność administracji i przedsiębiorstw”, zwraca uwagę na instytucjonalne powiązania między przedsiębiorstwem i władzami publicznymi, których efektywne funkcjonowanie warunkuje (częściowo) efektywną realizację odpowiedzialności przedsiębiorstw. Trzeci wątek „Rola kapitału społecznego” ilustruje znaczenie władzy wynikającej z posiadania przez interesariuszy dostępu do takich zasobów, jak wiedza, określonego rodzaju kontakty społeczne oraz zasoby materialne.

Dziedzictwo poprzedniego systemu i procesu transformacji

Jak się okazało w trakcie badań, historia każdego z wybranych konfliktów sięgała czasów sprzed roku 1989 i w każdym z tych przypadków utrudniała przyporządkowanie odpowiedzialności za określone oddziaływania ekologiczne aktualnie pro-

¹⁸ Ponieważ w terenie badawczym autorka nie miała do dyspozycji samochodu, na własnej skórze odczuła niedogodności związane z jednym z czynników wykluczenia społecznego, jakim jest transport.

dukującemu je podmiotowi. Uciążliwość ekologiczna i zdrowotna przedsiębiorstw jest silnie związana z ich lokalizacją w bezpośredniej bliskości osiedli mieszkaniowych, o lokalizacji tej zdecydowano zaś jeszcze przed rokiem 1989. W okresie transformacji zakłady przemysłowe czy PGR-y były wykupywane przez inwestorów zachodnich. Na początku lat 90., w okresie dużej niepewności związanej z brakiem środków finansowych i wysokim bezrobociem, nikt nie myślał o likwidacji już wówczas uciążliwych zakładów. W wywiadach pojawiają się wątki podkreślające, iż jedyne warunki, jakie w owym czasie stawiane były przejmującym przedsiębiorstwa inwestorom, ograniczały się do oczekiwania, że przedsiębiorstwo nadal będzie dawało miejsca pracy. W przypadku PGR-ów często pojawiającym się wątkiem była konieczność uniknięcia zagrożenia „ziemi leżącej odłogiem”. Tymczasem okazywało się, że przejęcie wiązało się z intensyfikacją działalności i wzrostem uciążliwości. Późniejszy konflikt zaostrzały rozprzestrzenianie się samych miejscowości, w tym wykorzystywanie terenów wokół uciążliwych obiektów na budownictwo mieszkaniowe oraz – jak się zdaje – zmiana mentalności społecznej. Jak to ujęła jedna z urzędniczek Urzędu Wojewódzkiego, „Pani tego nie pamięta, ale kiedyś ludzie tak nie protestowali”¹⁹. W jednym z przypadków gmina sprzedała ziemię pod budowę osiedla domków jednorodzinnych, nie informując jednocześnie przyszłych i aktualnych mieszkańców o planach rozbudowy inwestycji dostarczonych jej zawczasu przez przedsiębiorstwo. Przykład ten prowadzi do kolejnego istotnego wątku, zwracającego uwagę na fakt, że efektywność wdrażania koncepcji odpowiedzialności przez przedsiębiorstwa wymaga istnienia określonego rodzaju „infrastruktury zewnętrznej” pod postacią administracji publicznej, będącej w stanie zarówno egzekwować określone działania od przedsiębiorstw, jak i oferować działania komplementarne w stosunku do ich inicjatyw.

Współodpowiedzialność administracji i przedsiębiorstw

W przypadku badanych konfliktów istotną rolę odgrywała kwestia transparentności działań przedsiębiorstwa. W polskim systemie prawnym (ustawa Prawo ochrony środowiska) to jednostki administracji publicznej zobowiązane są do udostępniania informacji dotyczących oddziaływań środowiskowych danego przedsiębiorstwa oraz informacji dotyczących planowanych przez przedsiębiorstwo nowych inwestycji związanych z oddziaływaniem środowiskowym i organizowania ewentualnych konsultacji społecznych z tym związanych. W dwóch spośród badanych przypadków kwestia niedotrzymania tego obowiązku przez gminę okazała się być jednym z najistotniejszych wydarzeń kształtujących sytuację konfliktową. W pierwszym z nich inwestycja została skierowana do SKO i wyrokiem kolegium unieważniono pozwolenie na jej realizację w związku z niedotrzymaniem obowiązku poinformowania społeczności lokalnej. W drugim wspomnianym już przypadku

¹⁹ Na ile faktycznie chodzi o zmianę mentalności, a na ile o zmianę mieszkańców na skutek mobilności społecznej (o czym dalej), trudno jest na tym etapie badań rozstrzygnąć.

zatajanie przez gminę informacji o planowanych zmianach w kształcie inwestycji przyczyniło się do eskalacji konfliktu. W bezpośredniej bliskości inwestycji wybudowano bowiem osiedle mieszkaniowe i wykupiono ziemię pod zabudowę domami jednorodzinными. Warto podkreślić, że koszty tych zaniedbań ostatecznie ponosi przedsiębiorstwo. W pierwszym przypadku zostało ono zmuszone do wycofania się z inwestycji, której poświęcono już pewne nakłady, w drugim przypadku oddanie inwestycji – linii wysokiego napięcia – przedłuża się w czasie już kilka lat.

Rola kapitału społecznego

Na wstępie należy przypomnieć, że owo współwystępowanie nie jest „odkryciem” poczynionym w trakcie badań, lecz wyborem poczynionym w trakcie operacjonalizacji hipotezy. Przypadki, w których czynniki te współwystępowały, zostały bowiem dobrane w sposób celowy. Chodzi więc raczej o egzemplifikację owej współzależności i wykazanie roli, jaką odgrywa ona w opisywanych przypadkach. Spośród pięciu badanych przypadków w dwóch (wspomnianych zresztą powyżej) można mówić o sukcesie strony protestującej. W obydwu przypadkach sukces ten wygenerowany został przez grupę nowo przybyłych mieszkańców wielkich miast, charakteryzującą się wysokim kapitałem społecznym, polegającym m.in. na: prowadzeniu działalności politycznej (członkowie partii politycznych, w tym jeden kandydat do Senatu RP, kandydat do samorządu lokalnego), gospodarczej (osoby prowadzące własną działalność gospodarczą – od średniej wielkości firm po sklep spożywczo-przemysłowy w jednej z wsi), wykształceniu (w tym pracownicy naukowi z zakresu nauk ścisłych i nauk społecznych, ale też osoby z wykształceniem prawniczym). W pierwszym z omawianych przypadków (fermy) grupa ta składała się dosłownie z kilku osób, które założyły stowarzyszenie i jako stowarzyszenie złożyły pozew przeciwko gminie o niedotrzymanie obowiązku informowania, w drugim przypadku grupa jest dużo liczniejsza i obejmuje mieszkańców osiedli zlokalizowanych na linii inwestycji. Ich działania nie ograniczyły się do założenia stowarzyszenia, lecz przyjęły formę wykorzystującą lokalne mechanizmy demokratyczne. Przedstawiciele strony protestującej wystartowali w wyborach i zdobyli liczbę głosów dającą im możliwość podjęcia funkcji radnych w Radzie Gminy i wpływania na politykę gminy w negocjacjach z przedsiębiorstwem.

Wątek braku równowagi sił stojących naprzeciw siebie w konflikcie widoczny był w wywiadach bardzo wyraźnie i pojawiał się głównie pod postacią prawników i dostępu do wiedzy prawnej. W czterech spośród pięciu badanych do tej pory przypadków zdarzało się, że na spotkania ze stroną protestującą i przedstawicielami gminy przedsiębiorstwo przysyłało jedną osobę – prawnika. Asymetryczność dostępu do wiedzy specjalistycznej występowała też wyraźnie w przypadku wiedzy eksperckiej z zakresu nauk ścisłych, w tym szczególnie możliwych oddziaływań zdrowotnych. Efektem owej asymetryczności była ciągła podejrzliwość „strony społecznej” przejawiająca się w podważaniu diagnoz dostarczanych przez ekspertów (m.in. za pośrednictwem okrzyku „kto panu płaci?!” padającego na spotkaniach

stron, jak również sugestii werbalizowanych mniej lub bardziej wprost w prowadzonych wywiadach) – niezależnie od tego, czy występowali oni jako tzw. eksperci niezależni, czy jako eksperci opłacani przez przedsiębiorstwo, czy władze lokalne. Co charakterystyczne, język, w jakim diagnozy te były stawiane, w żadnym stopniu nie był dostosowany do wiedzy zainteresowanego audytorium. Sprzyjało to definiowaniu sytuacji jako opozycji między „racjonalną wiedzą naukową” a „opartym na niewiedzy zabobonnym strachem przed nowoczesnością”²⁰. Te aspekty prowadzonych obserwacji i wywiadów pokazują, w jaki sposób konflikt jest oparty na konstrukcjach społecznych i w jaki sposób są one używane jako narzędzia walki.

6. Podsumowanie

Zamysłem stojącym za powyższymi badaniami jest umieszczenie społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw w szerokim kontekście społecznym w celu wykazania, że sposób wdrażania tej koncepcji warunkowany jest licznymi czynnikami natury zarówno endogennej, jak i egzogennej. Koncepcja SOP powstała w krajach zachodnich, w konkretnych uwarunkowaniach instytucjonalnych, jej przeniesienie na grunt Polski nosi więc znamiona procesu nazywanego w literaturze transferem instytucjonalnym²¹. Transfer zaś wiąże się z hybrydyzacją – nowa instytucja poddawana jest oddziaływaniom lokalnych uwarunkowań i pod ich wpływem przyjmuje nową formę – mniej lub bardziej zbliżoną do oryginału. Ów proces ustalania lokalnych norm związanych z odpowiedzialnością jest przedmiotem zainteresowania w opisanych badaniach. Efektem badań ma być, po pierwsze, zrekonstruowanie perspektywy aktorów kolektywnych biorących udział w tym procesie, po drugie zaś rozpoznanie istotnych czynników kształtujących zachowania i strategie podejmowane przez aktorów, a co za tym idzie – przedstawienie pewnego mechanizmu zjawiska. Badania mają również cel praktyczny, którym jest diagnoza efektywności działań związanych z wdrażaniem koncepcji SOP, a następnie przedstawienie zaleceń praktycznych, dzięki którym efektywność ta mogłaby zostać podniesiona. Nowa analiza instytucjonalna, będąca częścią paradygmatu instytucjonalnego stosowanego w części teoretycznej projektu, pozwala bowiem na badanie efektywności instytucji. Dzięki dogłębnej analizie uwarunkowań jest w stanie zaproponować zmiany mogące doprowadzić do poprawy tej efektywności. Stąd też zajmuje się ona m.in. projektowaniem odpowiednich instytucji dla osiągnięcia zamierzonych celów (*policy analysis*)²².

²⁰ Na temat znaczenia tego typu definicji dla podważania legitymizacji roszczeń zob. w: D. Ost, *Kłęska Solidarności*, Wydawnictwo Muza, Warszawa 2007, s. 222.

²¹ W. Morawski, *Zmiana instytucjonalna*, PWN, Warszawa 2000; J. Staniszkis, *Władza globalizacji*, Scholar, Warszawa 2004.

²² P. Chmielewski, *Ludzie i instytucje. Z historii i teorii nowego instytucjonalizmu*, IPiSS, Warszawa 1995.

Literatura

- Aguilera R., Williams C., *Corporate Social Responsibility in a Comparative Perspective*, [w:] *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*, red. A. Crane, A. McWilliams, D. Matten, J. Moon, D. Siegel, Oxford University Press, Oxford 2008.
- Babbie E., *Badania społeczne w praktyce*, PWN, Warszawa 2003.
- Campbell J.L., *Why Would Corporations Behave in Socially Responsible Ways? An Institutional Theory of Corporate Social Responsibility*, „Academy of Management Review” 2007 vol. 32, no. 3.
- Chmielewski P., *Ludzie i instytucje. Z historii i teorii nowego instytucjonalizmu*, IPISS, Warszawa 1995.
- Denzin N.K., *The Research Act: A Theoretical Introduction to Sociological Methods*, McGraw Hill, New York 1978.
- Doh J.P., Guay T.R., *Corporate Social Responsibility, Public Policy, and NGO Activism in Europe and the United States: An Institutional-stakeholder Perspective*, „Journal of Management Studies” 2006.
- Fukukawa K., Moon J., *A Japanese Model of Corporate Social Responsibility? A Study of Website Reporting*, „Journal of Corporate Citizenship” 2004, 16.
- Gruszecki T., *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2002.
- Hammerslay M., Atkinson P., *Metody badań terenowych*, Zysk i S-ka, Poznań 2000.
- Konecki K., *Studia z metodologii badań jakościowych. Teoria ugruntowana*, PWN, Warszawa 2000.
- Lewicka-Strzałecka A., *Odpowiedzialność moralna w życiu gospodarczym*, IFiS PAN, Warszawa 2006.
- Morawski W., *Zmiana instytucjonalna*, PWN, Warszawa 2000.
- North D.C., *Economic Performance Through Time*, „The American Economic Review”, June 1994.
- Ost D., *Kłęska Solidarności*, Wydawnictwo Muza, Warszawa 2007.
- Putnam R., *Demokracja w działaniu*, Znak, Kraków 1995.
- Special Report: Corporate Social Responsibility*, „The Economist”, 17th January 2008.
- Stake R., *Case Studies*, [w:] *Handbook of Qualitative Research*, red. N. Denzin, J. Lincoln, SAGE, Thousand Oaks, London, New Delhi, 1994.
- Staniszki J., *Władza globalizacji*, Scholar, Warszawa 2004.
- Yin R., *Case Study Research. Design and Methods*, SAGE, Thousand Oaks, London, New Delhi 2003.

POWER AND RESPONSIBILITY OF ENTERPRISES IN THE FACE OF ECOLOGICAL CONFLICT. INITIAL RESULTS OF EMPIRICAL ANALYSES

Summary

Corporate Social Responsibility is analyzed from the institutional perspective. It assumes that the question of companies' actions cannot fully be answered without examining its broadly understood social environment. Institutional approach is completed here by the theory of resources dependency. These two perspectives encompass different kinds of determinants, accordingly: values, norms, and social expectations towards business organization and interconnections between business organization and its stakeholders. These interconnections function as channels for resources transfer (capital, labour, commodities, information, knowledge and last but not least legitimization) and create certain power relations.

The implementation of CSR in Poland confronts as well specific social environment as specific power relations. One of the ways to capture these pieces of specific influence is to examine conflict between a company and its external stakeholders. It allows to observe norms and values driving actors behaviour – not only on the declarations level, but also on the level of (forced) actions. It allows to capture significant influence of companies' environment consisting of different collective and individual actors and institutions. This paper introduces initial results of empirical examination based on case study research.