

BARIERY ROZWOJU ORGANIZACJI POZARZĄDOWYCH

DEVELOPMENT BARRIERS OF NON-GOVERNMENTAL ORGANIZATIONS

Wstęp

Organizacje pozarządowe spełniają szereg funkcji społecznych i gospodarczych w każdym rozwiniętym kraju o gospodarce rynkowej. Obok organizacji nastawionych na zysk (np. przedsiębiorstw) oraz sektora publicznego (np. rządu, samorządu) stanowią one siłę, która w pewnych obszarach aktywności ludzkiej pozwala na lepsze wypełnianie odpowiednich zadań i funkcji, niż gdyby realizowały je podmioty z wymienionych sektorów.

Zagwarantowane w konstytucjach państw demokratycznych prawo do swobodnego zrzeszania się zwiększa zaangażowanie ludzkie w różnego rodzaju inicjatywy społeczno-kulturalne i skutkuje większą liczbą świadomych obywateli danego kraju – a więc pośrednio wpływa też na poprawę mechanizmu funkcjonowania demokracji. Fakt ten podkreśla wiele osób zajmujących się od strony praktycznej i naukowej formami samoorganizowania się ludzi. Przytoczyć można komentarze E. Abramowskiego, który uznawany jest powszechnie za klasyka kooperatywizmu i spółdzielczości, a którego idee, pomimo że powstawały na przełomie XIX i XX w., nie straciły nic na swym znaczeniu. E. Abramowski, pisząc o stowarzyszeniach, zauważył, iż to właśnie one w dużej mierze odpowiadają za kulturę demokratyczną. Natomiast poprzez kulturę demokratyczną rozumiał fakt, iż to ludzie sami powinni tworzyć własne życie, które dzięki temu staje się ono wszechstronne, wolne, zdrowe. Gdzie nie ma stowarzyszeń, tam nie ma faktycznej demokracji, nie ma wolnych

* dr, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Organizacji i Zarządzania

ludzi i wolnego społeczeństwa¹. Oczywiście zadania, jakie obecnie wypełnia sektor pozarządowy, wykraczają daleko poza tworzenie dobrego klimatu dla rozwoju demokracji i społeczeństwa obywatelskiego. Organizacje pozarządowe spełniają bowiem wiele funkcji o charakterze czysto praktycznym (oczywiście zależą one od typu organizacji i dziedziny, w której funkcjonują), jako przykłady można chociażby wymienić funkcje pomocowe (np. samopomoc lub działalność charytatywną), funkcje opiekuńczo-wychowawcze (np. tworzenie odpowiednich warunków rozwoju dla grup pokrzywdzonych), funkcje lobbystyczne (np. obrona poszanowania interesów określonej grupy ludności) i wiele innych. Wypełnianie misji i związanej z nią funkcji przez sektor pozarządowy wymaga nie tylko zaangażowania ludzkiego, ale też środków rzeczowych i finansowych. Środki te organizacje pozarządowe pozyskują z różnych źródeł, m.in.: funduszy publicznych z budżetów centralnych i samorządowych, składek członkowskich, darowizn, zbiorów publicznych itd. Jedną z form jest również pozyskiwanie środków z prowadzenia działalności gospodarczej. Wymaga to profesjonalizmu, pracowitości i konsekwentnego działania, ale przede wszystkim wymagane tu jest tzw. podejście przedsiębiorcze. Przedsiębiorczość i oddolna inicjatywa są w każdej gospodarce rynkowej uznawane za motor postępu i podstawę rozwoju gospodarczego. Podobny trend można zaobserwować w polityce społecznej, w ramach której coraz większe znaczenie przypisuje się przedsiębiorczości społecznej. Punktem wyjścia jest bowiem pogląd (oparty na licznych doświadczeniach praktycznych), że najlepszym sposobem rozwiązywania problemów społecznych i przeciwdziałania marginalizacji osób nią zagrożonych nie są sztywne reguły i przekazywanie coraz większych sum pieniędzy na bezwrotną i bezwarunkową pomoc socjalną, ale wspieranie warunkowe, wymuszające na beneficjentach pomocy podjęcie działań przedsiębiorczych z towarzyszącymi im elementami ryzyka rynkowego. I choć A. Rymśza zwraca uwagę, że polskie podmioty ekonomii społecznej nie lubią podejmować ryzyka i wykazują zachowawcze postawy wobec pomnażania posiadanych zasobów finansowych², to jednak należy mieć nadzieję, że pierwsze kroki, jakie wiele organizacji pozarządowych uczyniło w sferze komercjalizacji własnych dochodów, będą pozytywnym przykładem i wzorem do naśladowania dla pozostałych. Jednostka, chcąc realizować własne marzenia i osiągać cele, które sobie wyznaczyła, musi dysponować odpowiednimi środkami (zarówno marzenia, które człowiek chciałby osiągnąć, jak i rzeczy, które chciałby posiadać, wymagają nakładów finansowych). W związku z tym musi ona przejawiać nastawienie przedsiębiorcze, aby zdobyć środki pozwalające na osiągnięcie owych marzeń i celów. Podobnie jest w przypadku organizacji pozarządowych, tzn. aby móc realizować własną misję i cele, które przyświecają jej działalności,

¹ E. Abramowski, *Braterstwo, solidarność współdziałanie*, Biblioteka Obywatela, Łódź–Sopot–Warszawa 2009, s. 201.

² A. Rymśza, *Bariery rozwoju przedsiębiorczości społecznej w Polsce w świetle kultury organizacyjnej III sektora*, w: *Raport otwarcia projektu – W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej*, FISE, Warszawa 2006, s. 9.

powinna ona (pod warunkiem że jest to możliwe), oprócz środków publicznych, starać się także pozyskiwać pieniądze w wyniku prowadzenia działalności komercyjnej. Pomimo analogii między działalnością jednostki i organizacji *non-profit* występują liczne różnice, które często nie pozwalają organizacjom pozarządowym na „skomercjalizowanie” własnej działalności w takim stopniu jak w przypadku indywidualnej jednostki. Niemniej jednak prowadzenie działalności gospodarczej przez trzeci sektor staje się w Polsce coraz bardziej powszechne. Jak zauważa A. Jaroński, dzieje się tak nie tylko dlatego, że prawo zezwala na podejmowanie jej przez organizacje pozarządowe, lecz także z faktu, że coraz częściej jest to ważne z punktu widzenia ich zadań statutowych³. W niektórych organizacjach pozarządowych bez środków ze źródeł komercyjnych realizowanie tych zadań nie tylko byłoby utrudnione, ale wręcz niemożliwe.

Metodyka badań

Niniejsze opracowanie zostało przygotowane na podstawie badań przeprowadzonych w ramach projektu *Praca zamiast zasiłku – Partnerstwo na rzecz Rozwoju Ekonomii Społecznej na Warmii i Mazurach*⁴. Celem badań była identyfikacja barier i szans rozwojowych, przed jakimi stoją warmińsko-mazurskie organizacje pozarządowe, jak również określenie nastawienia tych organizacji do problematyki ekonomizowania własnej aktywności.

W ramach projektu przebadano 72 organizacje pozarządowe działające na terenie Warmii i Mazur. Badania przeprowadzono metodą ankietową. Zgodnie z typologią podawaną przez S. Stachaka metoda ankietowa wraz z metodą wywiadu standaryzowanego wchodzi w skład metod kwestionariuszowych. Natomiast za główny cel stosowania metod kwestionariuszowych wspomniany autor uznaje poznanie poglądów ludzi. Cel ten badacze rozumieją jednak szeroko, obejmując nim różne procesy i dyspozycje psychiczne, choćby: wiedzę, przesady, wyobrażenia, zainteresowania, upodobania, uznawane wartości, motywy i zasady postępowania oraz wiele innych⁵. W metodzie ankietowej niezbędny jest rodzaj formularza, zwany kwestionariuszem ankietowym. Kwestionariusz taki skonstruowano również na potrzeby niniejszego badania. Składał się on z 12 pytań (z możliwością wyboru odpowiedniej opcji oraz z możliwością dopisania własnych wariantów) oraz z pytania określającego funkcję, jaką pełnił dany respondent w badanej organizacji. Kwestionariusz ankietowy wypełniło 41 prezesów i 4 wiceprezesów oraz 8 członków

³ A. Jaroński, L. Kuczmierowska, *Działalność gospodarcza organizacji pozarządowych*, Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego, Warszawa 2007, s. 9.

⁴ Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

⁵ S. Stachak, *Podstawy metodologii nauk ekonomicznych*, Książka i Wiedza, Warszawa 2006, s. 173–174.

zarządów tych organizacji. Pozostali wypełniający to: 11 członków oraz 5 pracowników biur, m.in. kierownicy działów projektowych, szefowie jednostek terenowych, specjaliści. W dwóch kwestionariuszach nie udzielono odpowiedzi na to pytanie.

Kwestionariusz dystrybuowany był do organizacji pozarządowych w wersji elektronicznej przez internet, drogą elektroniczną uzyskiwano również wypełnione kwestionariusze ankietowe. W procesie tym posłużono się elektroniczną bazą danych, którą dysponuje Urząd Marszałkowski Województwa Warmińsko-Mazurskiego. Z ogółu 72 organizacji 66 jednostek stanowiły stowarzyszenia, wystąpiły również 2 fundacje oraz 3 organizacje o innej formie. Porównywanie liczebności przebadanych jednostek z ogółem funkcjonujących na terenie województwa NGOs jest utrudnione z powodu kłopotów związanych z dokładnym ustaleniem faktycznej liczby NGOs aktywnie działających. Przykładowo na podstawie danych REGON ustalić można, iż mamy około 2800 stowarzyszeń i fundacji – przebadana próba stanowiłaby więc niecałe 2,6% ogółu podmiotów – jednakże faktyczna liczba aktywnych podmiotów jest dużo mniejsza – znaczna część podmiotów zakończyła już działalność, sporą część można potraktować również jako „martwe dusze” (znaczy to, że po realizacji jakiegoś konkretnego projektu organizacja oficjalnie funkcjonuje dalej, jednakże poza symbolicznymi składkami członkowskimi wniesionymi przez członków nic się w niej nie dzieje). Niektóre szacunki mówią nawet, że aktywnie działających organizacji jest niewiele ponad połowa w stosunku do zarejestrowanych⁶. Jak zauważa P. Puch, dane o liczebności trzeciego sektora niewiele mówią o jego kondycji. Wiele organizacji (ze 100 tys. zarejestrowanych w Polsce) praktycznie nie funkcjonuje. Nie są one wyrejestrowane, a wiele zostało założonych tylko po to, żeby przeprowadzić konkretną akcję – po jej realizacji zaś organizacje takie dalej figurują w rejestrze⁷. Te organizacje pozarządowe, które figurują w bazie danych urzędu marszałkowskiego i które zareagowały na prośbę rozesłaną przez urząd, poświęcając swój czas na wypełnienie kwestionariusza ankietowego – z całą pewnością są więc aktywne i starają się wypełniać cele, do realizowania których zostały powołane.

Charakterystyka badanych podmiotów

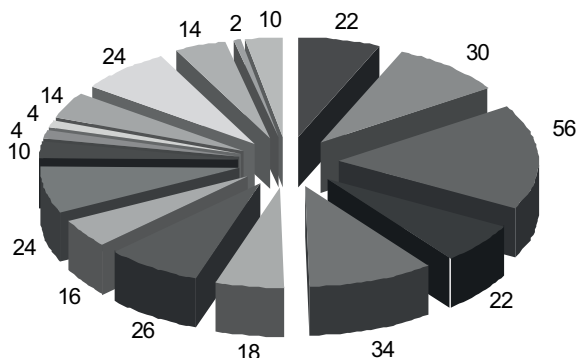
W pierwszym pytaniu organizacje zostały zapytane o formę prowadzonej działalności. Aż 67 organizacji funkcjonuje jako stowarzyszenie i dodatkowo 3 jako federacje stowarzyszeń. Jedynie 2 spośród wszystkich ankietowanych działają jako

⁶ Na przykład w trakcie przeprowadzania badań przez Stowarzyszenie Klon/Jawor udało się nawiązać kontakt z 58% zarejestrowanych organizacji i ustalić z całą pewnością, że prowadzą aktywnie one działania – zob. M. Gumkowska, J. Herbst, P. Radecki, *Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych – Raport z badania 2008*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2008, s. 11.

⁷ P. Puch, *Zorganizuj się w III sektor – organizacje pozarządowe*, Raport Newsweeka, Newsweek Polska, Warszawa, maj 2010, s. 4.

fundacje. Żadna z zapytanych organizacji nie funkcjonuje jako organizacja samorządu gospodarczego i zawodowego (np. cech, izba, zrzeszenie zawodowe itd.) ani jako organizacja lub instytucja społeczna Kościoła lub związku wyznaniowego.

Rysunek 1. Obszary aktywności badanych organizacji pozarządowych



N = 330

* Organizacje mogły wybrać więcej niż jeden obszar.

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Przebadane organizacje pozarządowe funkcjonują w rozmaitych obszarach i dziedzinach życia społeczno-gospodarczego (rysunek 1). Dominują działalności związane z edukacją i wychowaniem, pomocą społeczną i usługami socjalnymi, turystyką i wypoczynkiem (wszystkie te dziedziny zostały wskazane przez 30 i więcej podmiotów), jak również z rozwojem demokracji i społeczeństwa obywatelskiego, działaniami na rzecz osób niepełnosprawnych, przeciwdziałaniu patologiom społecznym, działaniami w dziedzinie sportu, jak również w zakresie kultury i sztuki (każdy z tych obszarów wybrany został przez więcej niż 20 organizacji).

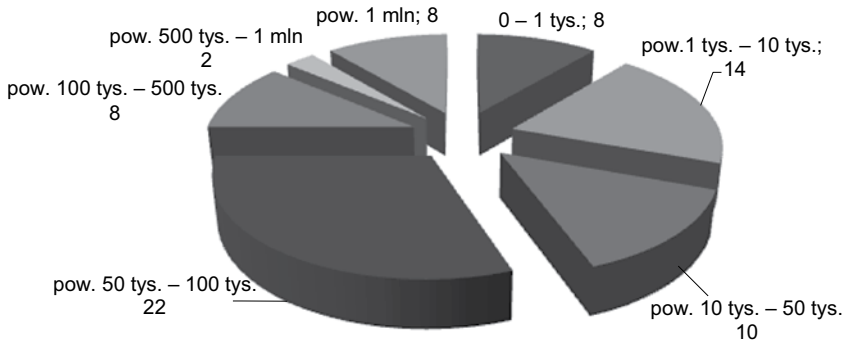
Jeśli chodzi o przychody, jakie uzyskały w 2009 roku badane organizacje, to najczęściej zaznaczany w kwestionariuszu przedział obejmował od 50 tys. do 100 tys. zł (przedział ten wskazało 30% badanych organizacji). Powyżej 1 miliona złotych zadeklarowało 11% organizacji, taka sama liczba wskazała na przedziały od 0 do 1 tys. zł, jak również pomiędzy 100 tys. a 500 tys. zł (rysunek 2).

Fakt, że ponad 30% badanych organizacji nie osiąga rocznych dochodów powyżej 10 tys. zł, uznać należy za słabość warmińsko-mazurskiego trzeciego sektora. Natomiast z badań przeprowadzonych w 2008 roku na reprezentatywnej próbie 1714 stowarzyszeń i fundacji, publikowanych przez Stowarzyszenie Klon/Jawor, wynika, iż 5,0% organizacji (dysponujących budżetami powyżej 1 mln złotych) kumuluje 70–80% zasobów finansowych całego sektora⁸. Udział „najbiedniejszych” NGOs w badanej grupie również wynosi 11,1% – można więc powiedzieć,

⁸ M. Gumkowska, J. Herbst, P. Radecki, op. cit., s. 63.

że dochody wśród badanej grupy NGOs są zróżnicowane, niemniej jednak nie występuje zjawisko tak znacznego rozwarstwienia ekonomicznego jak w innych regionach czy w stosunku do średnich opisujących krajowy sektor NGOs⁹.

Rysunek 2. Przychody uzyskane przez organizacje pozarządowe w 2009 roku



N = 72

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Identyfikacja czynników utrudniających rozwój warmińsko-mazurskim organizacjom pozarządowym

Jak wspomniano, jedno z zagadnień analizowanych w ramach przeprowadzonych badań związane było z barierami rozwojowymi warmińsko-mazurskich organizacji pozarządowych. Respondenci zostali poproszeni o ocenę wymienionych w kwestionariuszu ankietowym czynników negatywnie wpływających na rozwój NGOs w skali od 1 do 5 (przy czym bariera nieistotna oceniana była jako 1; mało istotna – 2; umiarkowana – 3; ważna – 4; bardzo ważna – 5). Dodatkowo została przewidziana opcja „inne”, w przypadku gdy badane organizacje napotkałyby w swojej działalności bariery inne niż wymienione w kwestionariuszu i chciały nadać im określoną punktację. W analizie podsumowano wszystkie punkty przyznane przez ankietowanych poszczególnym czynnikom-barierom i obliczono procent jako odsetek sumy wszystkich punktów (łącznie suma punktowa wszystkich odpowiedzi wyniosła 1600). W rozkładzie odpowiedzi wyraźnie widać dominację kłopotów finansowych nad innymi czynnikami, tzn. największą liczbę punktów

⁹ Przykładowo badania Stowarzyszenia Klon/Jawor zwracają uwagę na pogłębiające się rozwarstwienie, zauważając w swym raporcie, iż: „(...) mniej zamożne organizacje dysponują środkami podobnymi do tych z 2005 roku. Zamożniejsze znacznie większymi. W 2005 roku 5% najbogatszych organizacji dysponowało rocznymi przychodami przekraczającymi 700 tys. zł, w 2007 było to już ponad 1,3 mln zł” (M. Gumkowska, J. Herbst, P. Radecki, op. cit., s. 6).

(łącznie 304 przyznane punkty – co daje 19,0% ogółu punktów) przyznano brakowi środków finansowych na inwestycje i trudności z ich pozyskaniem. Jednakże niewiele mniej uzyskała bariera w postaci nadmiernej biurokracji administracji publicznej (276 przyznanych punktów, co dało 17,3%). Podkreślanie kłopotów finansowych i braku środków na realizację misji i rozwój NGOs jest standardowym aspektem w wielu przeprowadzanych badaniach tego typu (zresztą kłopoty te są akcentowane nie tylko przez organizacje pozarządowe, wystarczy przejrzeć badania dotyczące barier rozwojowych przedsiębiorców – w tym zwłaszcza z sektora małych i średnich przedsiębiorstw – aby przekonać się, że brak środków finansowych jest głównym hamulcem rozwojowych tychże podmiotów). Dlatego też, o ile nie powinien dziwić fakt dotyczący braku środków finansowych, o tyle przyjrzyć by się należało baczniej drugiemu najczęściej akcentowanemu czynnikowi, czyli nadmiernej biurokracji administracji publicznej. „Oba te światy” często są skazane na rozpatrywanie spraw z odmiennej perspektywy, np. organizacje pozarządowe muszą rozumieć, że pozyskiwanie środków publicznych obwarowane jest przepisami, których urzędnicy muszą przestrzegać, a których wyeliminowanie czy „poluzowanie” mogłoby doprowadzić do korupcji czy defraudacji aktywów publicznych. Jednak warto podejmować wysiłki pozwalające zbliżyć obie strony do siebie, tak żeby faktycznie postrzegały się jako partnerów osiagających pozytywne rezultaty, a nie dwie strony stojące naprzeciw barykadzie. Poza tym, rozpatrując obie te bariery (jako przysparzające najwięcej kłopotów warmińsko-mazurskim organizacjom pozarządowym), zauważyć trzeba, że o ile kłopoty związane z brakiem środków na inwestycje i trudności z ich pozyskaniem nie mają (i nie mogą mieć) bezpośredniego „adresata-winowajcy”, o tyle druga bariera, czyli nadmierna biurokracja administracji publicznej – już tak. To znaczy, brak środków (o czym wspomniano na wstępie) dotyczy prawie wszystkich aktorów życia społeczno-gospodarczego – i ludzi, i rządów (poza pewnymi wyjątkami), i samorządów, i oczywiście organizacji pozarządowych. Od wszystkich jednak wymaga się kreatywności i pracowitości, aby temu ograniczeniu przeciwdziałać. Dotyczy to również organizacji pozarządowych i zjawiska, do którego zaczyna się przykładać coraz większą wagę – a mianowicie tzw. ekonomizowania się trzeciego sektora. Najlepszym przykładem są te organizacje, którym udaje się osiągać zyski z prowadzonej działalności odpłatnej lub gospodarczej, a dzięki temu sprawnie i skutecznie realizować swoje zadania statutowe. Natomiast druga najdotkliwiej odczuwana przez warmińsko-mazurskie NGOs bariera nie zależy od ich kreatywności i pracowitości, ale przede wszystkim od samej administracji. Z jednej strony jest to problem przepisów prawnych (krępujących poczynania administracji publicznej), które wraz z rozwojem trzeciego sektora i coraz większym doświadczeniem zdobytym przez wszystkich uczestników życia społecznego będą przystosowywane i doskonalone, tak aby maksymalnie pasować do tego, co rozumiemy przez pojęcie demokratycznego społeczeństwa obywatelskiego. Z drugiej strony jest to problem mentalności, rzetelności

i pracowitości samych urzędników oraz zorganizowania poszczególnych struktur administracyjnych (czego już wadliwym ustawodawstwem wytłumaczyć się nie da). Oczywiście świadomość występowania tego problemu istnieje u obu stron już od dłuższego czasu, czego dowodem są liczne próby i porozumienia zawierane pomiędzy przedstawicielami administracji publicznej z jednej strony i organizacjami pozarządowymi z drugiej. Nowoczesnym rozwiązaniem dla współpracy są projekty partnerskie realizowane w ramach funduszy unijnych. Opierają się one na podpisywanych przez organizacje współpracujące umowach partnerskich i wspólnej realizacji ustalonych celów. Stwarzają one szansę na współpracę dającą korzyści obu partnerom¹⁰:

- partnerstwa dają możliwość wspólnej realizacji zadań przez instytucje pochodzące z różnych sektorów, w tym z udziałem partnerów społecznych, którzy sami nie mogliby wystąpić o środki publiczne (ze względu na ograniczenia konkursowe);
- pozwalają na wzajemne poznawanie się różnych instytucji oraz wymianę doświadczeń między nimi, budują trwałą podstawę dalszej współpracy;
- projekty partnerskie dzięki wkładowi i perspektywie wielu partnerów zwykle są bogatsze i lepiej odpowiadają na rzeczywiste potrzeby;
- każdy partner wnosi do projektu swoje atuty, kompensuje braki innych partnerów.

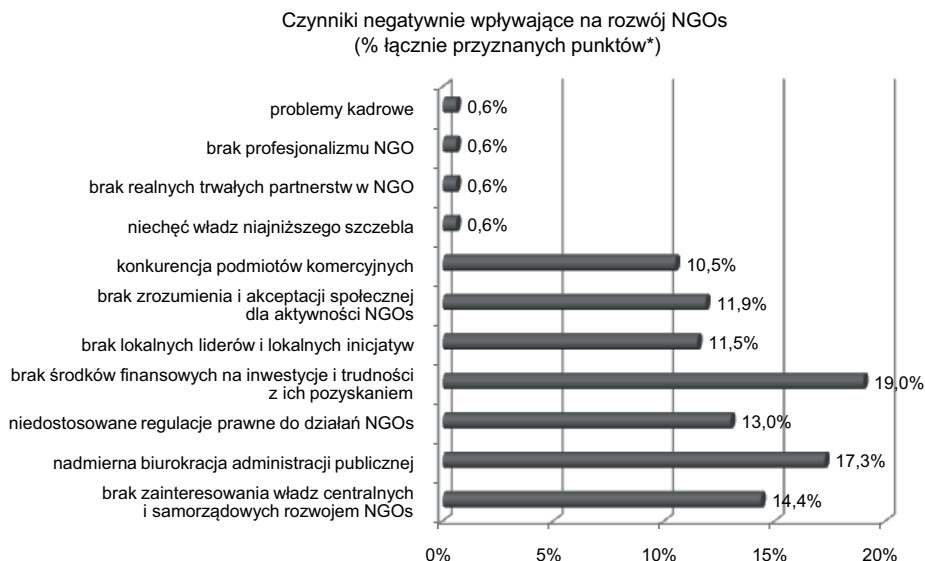
Przykładem realizacji wspólnego projektu w ramach finansowej formy pomocy są różnego rodzaju projekty realizowane w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, który do roku 2014 będzie głównym źródłem finansowania przedsięwzięć społecznych.

Warto pamiętać, że aby podmioty publiczne mogły wspólnie z trzecim sektorem realizować projekty, niezbędne jest zapewnienie organizacjom na tyle silnej pozycji, aby mogły one stać się równoważnym partnerem dla administracji publicznej. Niestety, na organizacje pozarządowe w dalszym ciągu nakładane są restrykcje prawne, ograniczające możliwości budowania stabilności finansowej, jednak wiele z nich radzi sobie z tą sytuacją, również poprzez nawiązywanie stałej współpracy z sektorem publicznym. Głównym celem pozostaje przecież rozwiązywanie społecznych problemów dzięki zaangażowaniu partnerów posiadających różne zasoby, umiejętności, narzędzia i doświadczenia. Organizacje pozarządowe nie powinny być traktowane jako konkurent, ale jako partner dla samorządów, gdyż tylko taka postawa umożliwi efektywne rozwiązywanie problemów społecznych¹¹.

¹⁰ I. Gosk, A. Pyrka, *Różne formy współpracy z podmiotami ekonomii społecznej*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2008, s. 6–7.

¹¹ Ibidem, s. 27.

Rysunek 3. Bariery rozwojowe warmińsko-mazurskich organizacji pozarządowych



Łączna suma przyznanych punktów to $N = 1600$

* Ankieterzy przyznawali poszczególnym barierom punkty w skali od 1 do 5, przy czym bariera: nieistotna 1; mało istotna – 2; umiarkowana – 3; ważna – 4; bardzo ważna – 5. Procenty widoczne na rysunku stanowią więc odsetek przyznanych punktów w ich ogólnej sumie.

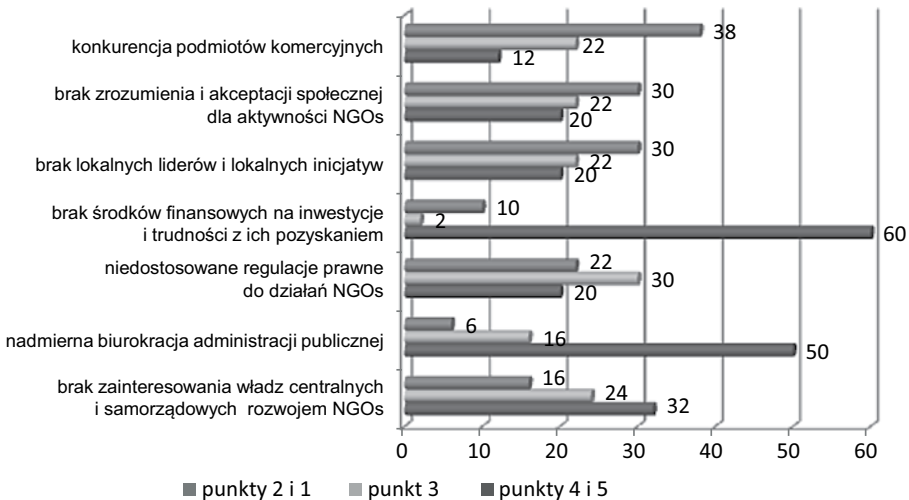
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Barierą, której również przyznano stosunkowo dużo punktów (13,0% ogółu przyznanych), są niedostosowane do działań NGOs regulacje prawne. Oczywiście bariery tej należałoby się przyjrzeć dokładniej, identyfikując tym samym konkretne wadliwe zdaniem NGOs rozwiązania prawne (tym bardziej że bariera ma ona bezpośrednie przełożenie na oddziaływanie drugiej najczęściej wymienianej przez warmińsko-mazurskie NGOs bariery, tzn. nadmiernej biurokracji administracji publicznej – o czym była mowa powyżej). Jednakże faktem jest, że tego typu problemy przekraczają możliwości lokalnych decydentów. Prawo najczęściej ustalane jest na szczeblu centralnym (a i tam ze względu na liczne dyrektywy i prawo wspólnotowe występują określone „warunki brzegowe”, których przekroczyć nie można) i to tam można mniej lub bardziej skutecznie lobbować za określonymi zmianami – przy czym lobbując taki musiałby być odpowiednio zorganizowany (przekracza on bowiem możliwości naciskowe pojedynczego województwa). Niemniej jednak pozostałe bariery, które uzyskały poniżej 200 punktów (poniżej 12,0%), dotyczą już społeczności i problemów lokalnych. Respondenci uważają bowiem, że następnymi najbardziej dotkliwymi barierami hamującymi ich rozwój są odpowiednio: brak zrozumienia i akceptacji społecznej dla aktywności NGOs (11,9% łącznie przyznanych punktów) oraz brak lokalnych liderów

i lokalnych inicjatyw (11,5% łącznie przyznanych punktów). Cztery czynniki najniżej ocenione to bariery wskazane w opcji „inne”. Należą do nich problemy kadrowe, brak profesjonalizmu NGOs, brak realnych trwałych partnerów w NGOs oraz niechęć władz najniższego szczebla. Czynniki te uzyskiwały odpowiednio po 10 punktów. Jednak czynnik niechęci władz najniższego szczebla można z powodzeniem dodać do bariery braku zainteresowania władz centralnych i samorządowych rozwojem NGOs, ponieważ władzami najniższego szczebla, z którymi organizacje mają do czynienia, są władze gminne, zaliczające się przecież do władz samorządowych.

Warto przyjrzeć się rozkładowi przyznawanych punktów w każdej kategorii. Potwierdza on bowiem poprzednie wnioski i odpowiedzi.

Rysunek 4. Rozkład odpowiedzi dotyczący czynników negatywnie wpływających na rozwój NGOs



Suma każdej kategorii = 72

* Ankieterzy przyznawali punkty w skali od 1 do 5, przy czym bariera: nieistotna 1; mało istotna – 2; umiarkowana – 3; ważna – 4; bardzo ważna – 5.

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Najwięcej respondentów przyznało zdecydowane oceny (czyli punkty 5 i 4, które oznaczały bariery bardzo ważne i ważne) czynnikom: brak środków finansowych na inwestycje i trudności z ich pozyskaniem (aż 60 organizacji przyznało temu czynnikowi oceny 4 i 5) oraz nadmierna biurokracja administracji publicznej (50 organizacji przyznało temu czynnikowi oceny 4 i 5). Najwięcej odpowiedzi o najniższej punktacji (tzn. 1 punkt – bariera nieistotna lub 2 punkty – bariera mało istotna) uzyskały bariery: konkurencja podmiotów komercyjnych

(aż 38 respondentów przyznało oceny 1 i 2) oraz brak zrozumienia i akceptacji społecznej dla aktywności NGOs i brak lokalnych liderów i lokalnych inicjatyw (jednakowo dla obu kategorii 30 organizacji przyznało oceny 1 i 2, uznając te bariery za nieistotne). Jak widać, organizacje pozarządowe nie upatrują w tradycyjnej ekonomii (a raczej w tradycyjnych przedsiębiorstwach) groźnego rywala, z którym trzeba „walczyć o rynek”. Spowodowane to może być niewielkim stopniem ekonomizacji NGOs (wskutek czego nie wchodzi one na pola tradycyjnie zarezerwowane dla czysto komercyjnych przedsięwzięć). Być może organizacje pozarządowe nie tylko nie upatrują w czysto komercyjnych przedsiębiorstwach rywali rynkowych, ale widzą w nich raczej partnerów, z którymi mogłyby współpracować i od których mogłyby się wiele nauczyć. Jeśli ten drugi element stanowi prawdziwą determinantę rozkładu uzyskanych w niniejszych badaniach odpowiedzi, byłby to bardzo pozytywny sygnał. Jak bowiem zauważa B. Juraszek-Kopacz, nie ulega wątpliwości, że stosunki między ekonomią społeczną a tradycyjnym biznesem są jednym z kluczowych czynników przesądzających o ewentualnej trwałości sukcesu przedsiębiorczości społecznej w Polsce¹². Tak czy inaczej wydaje się więc, że kluczową kwestią warunkującą sukces tej współpracy będzie przekonanie do niej warmińsko-mazurskich przedsiębiorstw (e strony NGOs bowiem – na co wskazują wyniki badań – nie ma wrogości i nieufności wobec tradycyjnego sektora komercyjnego). Kluczowym czynnikiem powinna tu być atrakcyjna oferta współpracy, która równocześnie nie będzie stanowiła bezpośredniej konkurencji dla działalności prowadzonej przez przedsiębiorstwa. Drugim ważnym działaniem, które w przyszłości zaowocować powinno wzrostem zrozumienia i zaufania między obydwoma sektorami, powinno być uświadczenie (m.in. poprzez akcje promocyjno-informacyjne skierowane do przedsiębiorców), że wbrew pozorom wsparcie skierowane do podmiotów ekonomii społecznej (w tym NGOs) ma za zadanie (a przynajmniej powinno mieć) wyrównanie szans w wolnorynkowej konkurencji. Poza tym wsparcie to powinno mieć charakter motywujący do podejmowania określonych działań (w tym działań przedsiębiorczych), co w efekcie może okazać się tańszym sposobem aktywizowania ludzi wykluczonych społecznie niż bezwarunkowe transfery socjalne, za które w końcowym rozrachunku płać także przedsiębiorcy (choćby w formie podatków). To wszystko wymaga całościowego spojrzenia, którego jednostki (w tym i przedsiębiorcy) często nie dostrzegają – a leży to w jak najlepiej pojętym ich własnym interesie. Dlatego też sam brak niechęci czy wzajemnej wrogości obu segmentów stanowi podejście minimalistyczne (i z pewnością sytuacja taka nie powinna być traktowana jako wystarczająca). Proces przyszłej ekonomizacji NGOs powinien następować poprzez komplementarne uzupełnianie kompetencji i silnych stron obu typów organizacji.

¹² B. Juraszek-Kopacz, *Ekonomia społeczna a biznes – współistnienie, konkurencja, współpraca*, Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego, Warszawa 2006, s. 3.

Podsumowanie

Jak zauważył J. Boschee w opracowaniu zbiorowym zatytułowanym *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*, przedsiębiorczość jest jednym z tych terminów, które w obszarze sektora społecznego budzi największe kontrowersje. Można odnieść wrażenie, że każdy ma odmienną definicję znaczenia tego słowa. Istota problemu tkwi w prostym logicznym rozumowaniu, a mianowicie: „dopóki organizacja pozarządowa nie zarabia środków na swej działalności, dopóty nie działa w sposób przedsiębiorczy. Może robić dobre i wspaniałe rzeczy, tworzyć nowe i dynamiczne programy, (...) jednak pozostaje innowacyjna, a nie przedsiębiorcza”¹³. W takim ujęciu problemu stwierdzić możemy, iż zaledwie 5,5% przebadanych organizacji można uznać za przedsiębiorcze (tylko tyle bowiem osiągnęło w zeszłym roku przychody ze źródeł komercyjnych w granicach od 25% do 75% ogółu swoich dochodów). I choć wiele organizacji pozarządowych (58,7%) w przyszłości planuje podjęcie działań zmierzających do uzyskiwania przychodów ze źródeł komercyjnych, to z reguły plany są ambitniejsze od rzeczywistych osiągnięć. Niemniej jednak tak duża liczba organizacji planujących podjąć inicjatywę w zakresie „ekonomizowania” własnej działalności udowadnia, że zarządzający nimi mają świadomość faktu, iż chcąc w przyszłości planować stabilny rozwój i osiągnąć pewien stopień niezależności od sektora publicznego, muszą uzyskiwać część środków w sposób komercyjny. Taką tendencję można już zaobserwować w innych państwach rozwiniętych, a także w Polsce. Dlatego każdy owocny wysiłek podjęty w kierunku ekonomizowania NGOs wart jest uznania i propagowania – bo dobre przykłady zawsze były najlepszym wzorem do naśladowania dla pozostałych.

BIBLIOGRAFIA

- Abramowski E. 2009.** *Braterstwo, solidarność współdziałanie*. Biblioteka Obywatela. Łódź–Sopot–Warszawa.
- Gosk I., Pyrka A. 2008.** *Różne formy współpracy z podmiotami ekonomii społecznej*. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych. Warszawa.
- Gumkowska M. Herbst J. Radecki P. 2008.** *Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych – Raport z badania 2008*. Stowarzyszenie Klon/Jawor. Warszawa.
- Jarosiński A. Kuczmierowska L. 2007.** *Działalność gospodarcza organizacji pozarządowych*. Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego. Warszawa.
- Puch P. 2010.** *Zorganizuj się w III sektor – organizacje pozarządowe – Raport Newsweeka*. Warszawa. Newsweek Polska, nr 5.

¹³ *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów* – praca zbiorowa, wybór tekstów J.J. Wygnański, FISE, Warszawa 2008, s. 213.

Rymsza A. 2006. *Bariony rozwoju przedsiębiorczości społecznej w Polsce w świetle kultury organizacyjnej III sektora*, w: *Raport otwarcia projektu – W poszukiwaniu polskiego modelu ekonomii społecznej*. FISE. Warszawa.

Stachak S. 2006. *Podstawy metodologii nauk ekonomicznych. Książka i Wiedza*. Warszawa.

Wygnański J.J. (red.) 2008. *Przedsiębiorstwo społeczne. Antologia kluczowych tekstów*. FISE. Warszawa.

STRESZCZENIE

W artykule zaprezentowano problematykę rozwoju organizacji pozarządowych, rozpatrywaną przede wszystkim poprzez identyfikację czynników, które hamują rozwój przedsiębiorczości społecznej, a tym samym proces ekonomizowania się trzeciego sektora. Do najważniejszych barier wskazanych przez respondentów należą: brak środków finansowych na inwestycje i trudności z ich pozyskaniem, nadmierna biurokracja administracji publicznej oraz brak zainteresowania władz centralnych i samorządowych rozwojem NGOs. Optymistycznym akcentem jest fakt, że pomimo licznych czynników utrudniających rozwój przebadanych NGOs aż 58,7% z nich planuje podjęcie działań zmierzających do uzyskiwania przychodów ze źródeł komercyjnych.

SŁOWA KLUCZOWE: organizacja pozarządowa, bariera rozwojowa, przedsiębiorczość społeczna

SUMMARY

This article presents problems connected with a non-governmental organizations development. These problems were considered through the factors identification, which are responsible for setting back social entrepreneurship. The most important barriers in accordance with the respondents are: lack of financial resources and difficult gain access to these resources, unreasonable bureaucracy and lack of central and local authorities interest. Hopeful element concerns the fact, that despite of many factors responsible for setting back the non-governmental organizations development, most of them (58,7%) want to take activities, which help them to gain commercial revenue.

KEYWORDS: non-governmental organization, development barrier, social entrepreneurship

