

Transnarodowy rynek pomocy – pragmatyczny altruizm organizacji pozarządowych (NGOs)

The Transnational Advocacy Market – Pragmatic Altruism of Non-governmental Organisations (NGOs)

ANNA MORACZEWSKA

Dr hab., Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, e-mail: anna.moraczewska@umcs.pl

 <https://orcid.org/0000-0002-9133-7690>

Streszczenie: Artykuł został poświęcony organizacjom pozarządowym (NGOs), ich specyfice i strategii działania. W rozważaniach przyjęto podejście reprezentowane przez transnacionalistów w stosunkach międzynarodowych, którzy koncentrują się na procesach przebiegających ponad granicami państw między podmiotami państwowymi i pozapaństwowymi. Do tych podmiotów należą NGOs, stanowiąc bardzo zróżnicowaną grupę, jeżeli chodzi o cele, strukturę i techniki działania. Ukazano także podejście rynkowe odnoszące do działalności organizacji pozarządowych, wskazując na ich pragmatyczny altruizm wynikający z konieczności gromadzenia środków na realizację filantropijnych celów i idei. W artykule przeanalizowano również pojęcie transnarodowego rynku pomocy, w którego ramach między mechanizmami podaży i popytu działają NGOs.

Słowa kluczowe: organizacje pozarządowe, transnarodowy rynek pomocy, finansowanie NGOs, taktyki działania

Abstract: The subject of this article is non-governmental organisations (NGOs), their specificities and strategies of action. It adopts the approach represented by transnationalists in international relations, who focus on processes that take place across state borders between state and non-state actors. Among these actors are NGOs, representing a very diverse group in terms of their objectives, structure and operating techniques. A market-based approach to the activities of NGOs is also demonstrated, pointing to their pragmatic altruism stemming from the need to raise funds to realise their philanthropic goals and ideas. Additionally, the article analyses the concept of a transnational advocacy market within which NGOs operate between supply and demand mechanisms.

Keywords: NGOs, transnational advocacy market, NGO funding, action tactics

*I don't know why one place gets attention and another not.
[...] It's like a lottery, where there are 50 victimized
groups always trying to get the winning ticket,
and they play every night and they lose every night.*

JAN EGELAND, United Nations Under-Secretary General
for Humanitarian Affairs (Hope 10.06.2004)

Dynamika zmian współczesnych stosunków międzynarodowych w wyniku pojawienia się podmiotów pozapaństwowych, a tym samym powstawania przestrzeni transnarodowej wytworzyła nową jakość wielowektorowych oddziaływań w środowisku międzynarodowym. Pojęcie „transnarodowy” przyjęto do określania stosunków przenikających granice państwa, gdzie przynajmniej jeden z aktorów nie reprezentuje rządu państwa. Badane są pozarządowe podmioty stosunków międzynarodowych (ang. *non-governmental organisation* – NGO) jako ich inicjatorzy i kreatorzy, w interakcjach między sobą i z państwami. Transnacionaliści nie negują istotnej pozycji państwa w środowisku międzynarodowym, ale wskazują na jego nieefektywność wobec wyzwań środowiskowych, możliwości i potrzeb nowych aktorów (Rosenau 1997), wynikającą z wymykania się wielu zjawisk jurysdykcji państwa w jego granicach terytorialnych i dominacji podejścia egoistycznego w realizacji jego celów. Wielu zwolenników podejścia transnarodowego uważa, że wzrastająca liczba i rodzaj podmiotów w środowisku międzynarodowym oraz interakcji i zależności przebiegających ponad granicami państw na tyle komplikuje stosunki międzynarodowe, iż klasyczne podejście realistyczne nie daje możliwości rozwiązywania wielu współczesnych problemów, takich jak kryzysy finansowe, wyczerpywanie się surowców naturalnych, terroryzm, kwestia ubóstwa na świecie, epidemie i pandemie czy zagrożenia ekologiczne. Wzrost powiązań transnarodowych stworzył – obok przestrzeni realizacji egoistycznych interesów państw narodowych – alternatywną przestrzeń polityczną i ekonomiczną umożliwiającą działania oparte z jednej strony na współpracy i altruizmie (np. niektóre organizacje pozarządowe, społeczeństwo obywatelskie), a z drugiej na współzawodnictwie na rynku (np. między korporacjami transnarodowymi). Takie podejście stało się szczególnie istotne dla społeczeństw uciskanych przez autorytarną władzę, ograniczającą prawa i swobody obywateli.

Jak twierdzą Sanjeev Khagram i James Riker, transnacionalizm przekształca politykę światową, umacniając i przekazując część władzy słabszym

aktorom i uniwersalizując normy globalne, m.in. prawa i wolności człowieka, normy ekologiczne (Khagram, Riker, Sikkink 2002: 14). Czynnikiem sprzyjającym temu procesowi był i jest rozwój nowoczesnej technologii przekazu informacji, który pozwala na szybką reakcję na pojawiające się konflikty między państwem a społeczeństwem. Transnacionaliści oraz same transnarodowe organizacje społeczeństwa obywatelskiego utrzymują, że NGOs, media, dziennikarze, transnarodowe sieci adwokackie i inne organizacje *non-profit* reprezentują etycznych aktorów środowiska międzynarodowego, czułych na niesprawiedliwość i gotowych nieść pomoc. W rozwoju i pomocy międzynarodowej na świecie istotną rolę odgrywają NGOs. Aktorzy transnarodowi niosą więc szczególną nadzieję ruchom walczącym z represyjnymi rządami państwami czy broniącymi określonych praw. Richard Falk twierdzi, że rozprzestrzenienie się takich „etycznych aktorów” tworzy kosmopolityczną demokrację bazującą na *human governance* i ludzkiej solidarności (Falk 1995: 23). Aktywność transnarodowych podmiotów pozarządowych daje możliwość transgranicznego oddziaływania na wewnętrzne działania państwa. Powstaje jednak pytanie, czy istnieją utarte czy indywidualne strategie ich działania w przestrzeni transnarodowej. Czy można powiedzieć, że działają one w przestrzeni transnarodowej w oderwaniu od pragmatycznej i realnej rzeczywistości wielu rządów? Odpowiedź na te pytania stanowi przedmiot niniejszego artykułu. Zakłada się jednocześnie, że decyzje poszczególnych organizacji pozarządowych o wsparciu finansowym, technicznym czy instrumentalnym dla ruchów społecznych bazują na mechanizmach pragmatycznych. NGOs, podejmując decyzje, kierują się nie tylko pobudkami ideowymi, ale również racjonalnością.

W literaturze traktującej o organizacjach pozarządowych występuje pojęcie transnarodowych sieci wsparcia (ang. *Transnational Advocacy Network*), które oznacza sieć organizacji pozarządowych reprezentujących podobne idee i cele (Keck, Sikkink 2018). W niniejszym artykule wykorzystano ten termin do stworzenia określenia „transnarodowego rynku pomocy”, na którym działają organizacje pozarządowe reprezentujące określone potrzeby i interesy. Analiza koncentruje się przede wszystkim na strategiach działalności NGOs jako podmiotów rynku, gdzie pragmatyzm przeplata się z altruizmem. Pojawiają się więc kolejne pytania, dlaczego niektóre problemy przyciągają uwagę i kapitał, a inne nie (od czego to zależy), oraz jakie metody i strategie powinny stosować ruchy społeczne, by zostały zauważone na rynku niezliczonych potrzeb. W pierwszej części artykułu zostaną zdefiniowane pojęcia aktorów i transnarodowego rynku pomocy,

a następnie przedstawione wybrane strategie działania NGOs z punktu widzenia mechanizmów rynkowych. Wyjaśnianie oparto na teorii podażyowo-popytowej, traktując NGOs jako podmioty, zarówno po stronie podażyowej, jak i popytowej.

1. Aktorzy transnarodowi

Wśród aktorów transnarodowych można wymienić korporacje transnarodowe, międzynarodówki, organizacje pozarządowe, ruchy społeczne, fundacje, których działania i struktura organizacyjna mają charakter transgraniczny. Występują tu również zorganizowane grupy przestępcze czy organizacje terrorystyczne. Przedmiotem analizy w artykule są NGOs oraz formy ich zorganizowania i strategie działania. Ze względu na ogromną różnorodność tych aktorów trudno jest zdefiniować je na tyle precyzyjnie, aby uwzględnić wszystkie ich cechy, funkcje i działania. W literaturze przedmiotu można znaleźć różne określenia na NGOs z uwzględnieniem ich specyfiki. Margaret Karns i Karen Mingst (Karns, Mingst 2004: 18) podają kilkanaście nazw wyodrębnionych według różnych kryteriów, jak np. organizacje antyrządowe (ang. *anti-governmental organisations* – AGOs), organizacje, których założycielami są przedsiębiorcy (ang. *business and industry NGOs* – BINGOs), tzw. koalicje adwokackie (ang. *advocacy NGOs* – ANGOs), operacyjne organizacje pozarządowe (ONGOs), transnarodowe i globalne ruchy społeczne (TSMO i GSM) czy transnarodowe organizacje pozarządowe (TRANGOs). Odróżnia się także pojęcie organizacji pozarządowych (NGOs) od międzynarodowych organizacji pozarządowych (INGOs), z których te pierwsze posiadają siedzibę w jednym państwie, ale prowadzą działalność o charakterze transgranicznym, a drugie oprócz takiej działalności posiadają swoje przedstawicielstwa w różnych państwach.

Dość ogólną definicją organizacji pozarządowych, choć w pewnym sensie uniwersalną, jest ta sformułowana przez Sekretarza Generalnego Organizacji Narodów Zjednoczonych: „NGO jest jednostką niedochodową (*non-profit*), której członkowie są obywatelami lub stowarzyszeniem obywateli jednego lub kilku państw prowadzącymi działalność opartą o kolektywną wolę jej członków w odpowiedzi na potrzeby członków jednego lub grupy państw, z którymi organizacja pozarządowa współpracuje” (Otto 1996: 104).

Definicja ta jest na tyle szeroka, że można w niej zawrzeć większość organizacji pozarządowych, jednak brakuje tu po pierwsze, elementu identyfikowania się z problemem, a po drugie, właśnie z „problemem”, który nie musi być upodmiotowiony. Wydaje się, że bardziej trafna jest definicja zaproponowana przez Organizację Narodów Zjednoczonych ds. Edukacji, Oświaty i Kultury (UNESCO): „Organizacje pozarządowe to niezależne i dobrowolne związki ludzi działających razem w określonym czasie, dla realizacji określonego celu innego niż przejęcie władzy, zarobek pieniędzy czy nielegalna działalność” (Willets b.r.). Definicję należałoby uzupełnić o to, że organizacje pozarządowe mogą w różnym stopniu spełniać wymogi formalne (a tym samym figurować lub nie w oficjalnych rejestrach międzynarodowych) oraz mieć zasięg węższy (krajowy) lub szerszy (międzynarodowy). Ponadto NGOs odgrywają istotną rolę w podnoszeniu zainteresowania państw i społeczności międzynarodowej określonymi zjawiskami i problemami.

Organizacje pozarządowe są zasadniczym elementem obywatelskich ruchów społecznych. Jeżeli na przykład protest czy demonstracje trwają dłużej niż kilka dni, istniejące lub nowo powstałe organizacje mogą nadawać im określony kształt, przekształcając amorficzną masę w zorganizowaną grupę nacisku. Z drugiej zaś strony ruchy społeczne składają się z różnych organizacji, które współpracują ze sobą dla osiągnięcia celu i podnoszą poczucie wspólnej tożsamości i identyfikacji z celem. Stąd ruchy społeczne są czymś więcej niż koalicje NGOs, ale czymś węższym niż społeczeństwo obywatelskie. Określenie „organizacje społeczeństwa obywatelskiego” (*UNDP and Civil Society Organizations* b.r.) ma szersze znaczenie i oznacza wszelkie zaangażowanie społeczeństwa w kształtowanie polityki państwa, ich działalność i wzajemne relacje (*UNDP and Civil Society Organizations* b.r.), zawiera w sobie jednostki, organizacje i ruchy społeczne. Dodanie do tego określenia dopełnienia „transnarodowe organizacje społeczeństwa obywatelskiego” pozwala na zawężenie badanych podmiotów do tych, które działają i/lub realizują swoje cele w przestrzeni transnarodowej. Andrzej Dumała uważa, że organizacje pozarządowe w sposób ewolucyjny, od poziomu lokalnego i narodowego, przez międzynarodowy dochodzą do przestrzeni transnarodowej (Dumała 1995).

Organizacje pozarządowe są zróżnicowane pod względem: 1) celu działania (m.in. ochrona praw człowieka, proekologiczne, wspieranie lub potępienie jakichś idei); 2) stopnia niezależności (od wpływów rządowych, biznesowych czy grup przestępczych); 3) liczby zwolenników (w zależności, czy reprezentują interesy np. ogólnoludzkie czy węższej grupy); 4) stopnia

zorganizowania (posiadające strukturę wewnętrzną lub całkowicie zdecentralizowane). Według kryterium zakresu oddziaływania występują organizacje o zasięgu globalnym, międzynarodowym czy lokalnym. Ze względu na funkcje można wymienić NGOs specjalizujące się w budowaniu sieci koalicji skupiających mniejsze organizacje o podobnym celu działania, te zajmujące się nagłaśnianiem określonych zjawisk na forum międzynarodowym czy te poszukujące źródeł finansowania. NGOs prowadzą więc działalność wspierającą i pomocową, a nie usługową.

Z punktu widzenia strategii finansowych NGOs na rynku, będących przedmiotem badawczym dalszej części niniejszego artykułu, należy wymienić jeszcze organizacje pozarządowe powoływane i finansowane w ramach oficjalnej pomocy rozwojowej udzielanej przez państwa (tzw. ODANGO – ODA – *financed NGOs*), organizacje pozarządowe powstałe w celu pozyskiwania funduszy zagranicznych (DONGO – *Donor-Organized NGOs*) i organizacje pozarządowe zakładane i nadzorowane przez darczyńców (DODONGO – *Donor-Dominated NGOs*; *UNDP and Civil Society Organizations* b.r.). Według rodzaju aktywności NGOs możemy podzielić na organizacje operacyjne i prowadzące kampanie. Te pierwsze mają za zadanie zdobycie środków finansowych, pomocnych materiałów i wolontariuszy potrzebnych do realizacji projektu. Otrzymanie wsparcia materialnego wymaga wiedzy dla właściwego przygotowania aplikacji, a następnie sprawozdania z wykorzystania tych środków. Stąd operacyjne NGOs posiadają pewną strukturę biurokratyczną i wyszkolony personel. Organizacje prowadzące kampanie mają charakter bardziej spontaniczny, a ich głównym celem jest wzbudzenie jak najszerzego zainteresowania opinii publicznej i mediów w określonym czasie (*UNDP and Civil Society Organizations* b.r.).

Ze względu na zakres działania organizacji pozarządowych w wymiarze globalnym, regionalnym i państwowym możemy wyróżnić te, które dążą do zmian na poziomie narodowym lub międzynarodowym. Podział ten pozwala również odróżnić małe ruchy społeczne na poziomie narodowym, poszukujące wsparcia finansowego na zewnątrz, i rozbudowane organizacje pozarządowe, udzielające różnej formy wsparcia owym mniejszym ruchom czy organizacjom.

Na podstawie przeprowadzonego wywodu i na potrzeby niniejszego artykułu przyjmuje się następującą definicję: organizacje pozarządowe są to organizowane na poziomie lokalnym, państwowym lub międzynarodowym organizacje o charakterze *non-profit* mające określone cele działania (np. filantropijne, rozwojowe, społeczne), realizowane na krajowym lub międzynarodowym rynku pomocy.

2. Źródła finansowania NGOs

Organizacje pozarządowe jako uczestnicy rynku transnarodowego, mimo często szczytnych celów muszą dostosowywać ich realizację do środków (materialnych i niematerialnych), jakimi dysponują. Finansowanie NGOs jest „wrażliwą” kwestią w odniesieniu do zachowania ich niezależności. Na przykład Amnesty International nie przyjmuje dotacji ze strony rządów państw, chcąc zachować swoją bezstronność wobec realizowanych celów. Stąd częstą strategią stosowaną przez NGOs jest poszukiwanie kapitału z różnych źródeł, co jednocześnie pozwala na zachowanie bezpieczeństwa finansowego organizacji. Według Lee Davisa środki finansowe mogą pochodzić z trzech źródeł: prywatnych, publicznych i państwowych (Davis 2000: 16). Ten sam autor podaje, że znaczna część funduszy w organizacjach pozarządowych pochodzi od darczyńców prywatnych i składek członków, choć można wyróżnić sporą grupę tych, które swoją kondycję finansową mają powiązaną z rządem państwa (Davis 2000: 17). Nicolae Bibu podaje siedem źródeł finansowania organizacji pozarządowych: 1) bezwarunkowa wpłata/darowizna; 2) sponsoring; 3) granty; 4) przydział środków z budżetu publicznego (dotacja); 5) przyznanie zwolnień podatkowych; 6) częściowy udział w podatku dochodowym od osób fizycznych; 7) składki członkowskie (Bibu, Lisetchia, Brancua 2013: 487).

Ze względu na zasięg terytorialny działania, a tym samym wielkość organizacji może być ona finansowana ze źródeł przekazywanych z rynku wewnętrznego lub międzynarodowego albo dwóch naraz. Międzynarodowe źródła finansowania mogą mieć zakres regionalny lub globalny. Może czasami pojawić się obawa, że NGOs realizujące jakieś cele na poziomie państwa, a finansowane ze źródeł zagranicznych asymilują pewne zewnętrzne idee do swoich strategii działania i tracą zaufanie grupy, którą reprezentują (por. Łapińska 2017).

3. Transnarodowy rynek pomocy

Na płaszczyźnie transnarodowej mają miejsce interakcje między aktorami gospodarki światowej, organizacjami ponadnarodowymi, społeczeństwem obywatelskim oraz państwami narodowymi. Transnarodowa polityka rozgrywa się na przecięciu wnętrza państwa i jego środowiska zewnętrznego,

ale również w skali lokalnej, gdzie mamy do czynienia z wielopoziomową różnorodnością aktorów, odmiennych ze względu na narzędzia oddziaływania, posiadany kapitał, dostęp do centrów decyzyjnych czy informacji (Beck 2005: 160, 162). Wśród organizacji pozarządowych widoczne jest to zróżnicowanie i część z nich realizuje politykę na poziomie narodowym, a część na poziomie globalnym, ale interesy jednych i drugich spotykają się nad granicami państw.

Pojęcie rynku odnosi się do miejsca zawierania transakcji między podmiotami i jego rodzaje można wyznaczyć według następujących kryteriów: 1) zasięgu terytorialnego – w tym aspekcie wyróżniamy rynki lokalne, krajowe, międzynarodowe i globalne; 2) poziomu rozwoju – według tego kryterium rynki dzielimy na te obejmujące państwa rozwinięte i rozwijające się; 3) celu i czasu działania – na tym poziomie rozróżnia się rynki zorientowane na szybkie zyski i mające na celu realizację bieżących potrzeb oraz długoterminowe plany, których priorytetem jest rozwój. Można także zdefiniować rynek, stosując kryterium uczestnika rynku, i wyróżnić rynek uczestników poszukujących kapitału i rynek dysponujących określonymi instrumentami czy nadwyżkami finansowymi, których potrzebują ci pierwsi. Pozwala to także wyodrębnić rynki według rodzaju transakcji i podzielić je na rynki po stronie podaży i popytu.

Pojęcie rynku jest ściśle związane z ekonomią, szczególnie z działem finansów. Za pomocą wielu wzorów matematycznych oraz danych statystycznych można określać bilans strat i zysków czy też aktywa i pasywa po stronie podmiotów uczestniczących na tym rynku. Czy można więc postrzegać transnarodowe organizacje społeczeństwa obywatelskiego, które mają działać etycznie lub/i altruistycznie dla idei wyższych, jako podmioty rynku, na którym decydują bezwzględne mechanizmy bazujące na zyskach i stratach?

Clifford Bob wykorzystał instrumenty rynkowe do analizy strategii działania organizacji pozarządowych, wychodząc z założenia, że rozmiar cierpień na świecie jest ogromny i nieadekwatny do możliwości niesienia pomocy wszystkim. Stąd muszą istnieć określone zasady rządzące aktywnością NGOs w jednych sprawach, a pozostawiające inne kwestie poza ich uwagę (Bob 2005: 1–14). Aktorzy transnarodowi działają na rynku transnarodowym, który możemy zdefiniować jako zbiorowość podmiotów oraz zespół mechanizmów umożliwiających kontakty tych podmiotów ponad granicami państw, z których jedna część reprezentuje podaż, a druga popyt. Rynek transnarodowy odnosi się również do celu działania podmiotów

pozapaństwowych, przy czym za cel należy uznać szerzenie i promowanie pewnych zasad oraz idei, które mają charakter uniwersalny i transgraniczny, ale również rozszerzanie swoich wpływów i pozycji na takim rynku.

Model rynkowy C. Boba wyróżnia wśród NGOs dwóch graczy: 1) ruchy społeczne działające lokalnie – grupy luźne lub zorganizowane i sformalizowane, których prawa są łamane; 2) transnarodowe organizacje pozarządowe – posiadające narzędzia i środki pomocy dla takich grup (Bob 2006). NGOs nagłaśniają pewne kwestie, gromadzą środki materialne i naciskają rządy państw łamiących prawa. Zaangażowanie transnarodowego gracza w kwestię lokalną może przynieść zmianę zachowania władz państwowych, a dla niego samego uznanie i rozpoznanie na rynku transnarodowym. Istnieje więc wspólnota interesów między tymi dwoma graczami, gdzie interakcje wynikają z moralnych, ale i racjonalnych pobudek. Biorąc jednak pod uwagę tę współzależność, C. Bob zastanawia się, czy to ruchy lokalne poszukują pomocy, czy też NGOs częściej badają rynek w poszukiwaniu kwestii wymagających ich zaangażowania (Bob 2006).

Analizując pojęcie transnarodowego rynku pomocy w kategoriach ekonomicznych, „pomoc” staje się towarem transakcji między nabywcą a sprzedającym. Lokalne ruchy społeczne (narodowościowe, wyzwolenie, ochrony praw człowieka, proekologiczne itp.) stanowią część popytów rynku transnarodowego – są „nabywcami pomocy”, a transnarodowe organizacje pozarządowe stroną podażową – dostarczają pomocy. Jeżeli jednak przedmiotem transakcji jest określona kwestia, np. ochrona praw człowieka, to ruchy lokalne stają się stroną podażową (dostarczają problem do interwencji), a NGOs, podejmując wyzwanie i angażując swój „kapitał” w daną kwestię, są stroną popytową (kapitałem w tym przypadku jest wiedza, pieniądze i kontakty, jakie posiadają). Powstaje więc wspólnota interesów między jednymi i drugimi. Transnarodowy rynek pomocy można określić jako miejsce zawierania porozumień między nabywcami a dostarczycielami pomocy lub problemu, gdzie pomoc ma formę pieniężną, techniczną, wiedzy czy też wsparcia personalnego.

W ujęciu globalnym większość NGOs posiadających kapitał, który stanowi podstawę niesienia pomocy, wywodzi się z państw wysoko rozwiniętych, natomiast aktorzy rynku transnarodowego, poszukujący różnych form wsparcia zewnętrznego, pochodzą głównie z państw rozwijających się.

4. Strategie działania aktorów na transnarodowym rynku pomocy

Strategia jest główną wytyczną postępowania graczy wobec pojawiającej się sytuacji na rynku z uwzględnieniem własnego potencjału organizacyjnego, kadrowego, finansowego, a także technicznego. Jest zdeterminowana jednocześnie przez czynniki zewnętrzne i wewnętrzne oraz powinna określać korzyści dla gracza w związku z oczekiwaniami otoczenia.

Wskazując na zracjonalizowane strategie działania organizacji pozarządowych, nie można odmówić im motywów empatii, odróżniających je od zorientowanych na władzę i wpływy państw czy nastawionych profitowo korporacji transnarodowych. Ich podstawową misją jest promowanie określonych zasad, idei i polityk. Z drugiej strony NGOs są – podobnie jak pozostali – organizacjami, które chcą przetrwać, rozwijać się i być rozpoznawalne. Ich zaangażowanie w problemy czy kwestie poszczególnych grup społecznych staje się jednocześnie procesem ich legitymizacji w środowisku międzynarodowym i realizacji celów jako organizacji. Zadaniem ruchów społecznych jest zwrócenie uwagi mecenasów sprawy, mediów na siebie oraz otrzymanie retorycznego i materialnego wsparcia. Określone kwestie podnoszone przez społeczeństwo obywatelskie na poziomie państwa wymagają zaangażowania graczy zewnętrznych NGOs w celu zwiększenia efektywności podejmowanych protestów i oczekiwanej zmiany. Ten swoisty dualizm interesów dwóch graczy można umieścić w kategoriach wymiany lub transakcji dokonywanej na rynku między nimi. W artykule użyto określenia „pragmatyczny altruizm”, które ma symbolizować ów dualizm na poziomie organizacji pozarządowych, które wybierając beneficjentów pomocy, muszą zwracać uwagę na własne źródła finansowania, nośność problemu i perspektywy rozwoju danego ruchu społecznego.

Clifford Bob zarzuca, że wiele analiz naukowych dotyczących organizacji pozarządowych traktuje je jako jednostki niemal identyczne, różniące się zazwyczaj celem działania. Pomijane są jednak takie kwestie, jak zasobność portfeli, stopień profesjonalizmu pracowników, wiarygodność na rynku, powiązania z innymi aktorami, które pozwalają na hierarchizację NGOs na rynku transnarodowym (Bob 2012). Dla poszukujących pomocy często najbardziej pożądanymi są te o największych wpływach i zasobach finansowych. Nie oznacza to jednak, że mniejsze są mniej zaangażowane w działalność pomocową. Ich zadania mogą posiadać inny charakter. Mogą na przykład pomagać ruchom lokalnym w poszukiwaniu silniejszych graczy

rynku transnarodowego i organizowaniu przejęcia patronatu nad problemem przez te instytucje.

Wobec nadmiaru potrzeb uzyskania pomocy NGOs wyposażone w kapitał i pozycje na rynku mogą pozwolić sobie na dobieranie takich problemów, które najbardziej pasują do ich profilu i potrzeb. Często wspieranie określonej kwestii jest elementem realizowanego przez dłuższy czas projektu organizacji. Natomiast ruchy społeczne zazwyczaj jednocześnie zwracają się o pomoc do wielu organizacji, które mogą być potencjalnie zainteresowane. NGOs mają więc przewagę, gdyż to one w rzeczywistości podejmują decyzję o wyborze problemu wymagającego pomocy.

Dążąc do zmiany istniejącej sytuacji w państwie, lokalne organizacje społeczeństwa obywatelskiego na pierwszym etapie muszą przyciągnąć jak największe zainteresowanie mediów zagranicznych, organizacji pozarządowych, opinii publicznej, rządów innych państw. Strategia wzbudzania uwagi międzynarodowej może przybrać formy indywidualnego lobbingu potencjalnych mecenasów lub uświadamiania zjawiska na szeroką skalę międzynarodową. W pierwszym przypadku jest to personalny kontakt z organizacjami niosącymi pomoc (można użyć poczty elektronicznej, telefonu lub bezpośredniego spotkania, np. podczas konferencji), w drugim wykorzystywane są media do nagłośnienia kwestii. Lobbing pozwala na zachowanie kontroli nad przekazywaną informacją, która może ulec pewnemu zniekształceniu w przekazie i interpretacji mediów. Lokalne organizacje społeczeństwa obywatelskiego wybierają najczęściej najmniej kosztowne strategie działania w formie protestów pokojowych lub transgresyjnych. Strajki, marsze, zgromadzenia, demonstracje przyciągają uwagę mediów, a akty przemocy i terror wzbudzają jeszcze większe zainteresowanie (Bob 2012).

Analizując zjawisko wymagające pomocy (interwencji) w kategoriach mechanizmów rynkowych, należy traktować je jak produkt, który musi być dobrze zareklamowany. Konieczne jest określenie kategorii problemu (czego dotyczy), jaka jest forma nadużycia, jakie negatywne skutki może za sobą pociągnąć, jaki jest cel protestu, jego wymiar kulturowy lub etyczny. Im większa jest spójność tych kategorii między ruchami społecznymi a organizacjami pozarządowymi, tym większa szansa na zaangażowanie środków pomocowych. Wiele problemów może być postrzeganych bardzo emocjonalnie na rynku lokalnym, ale wyglądać banalnie i prowincjonalnie na rynku transnarodowym. Stąd ruchy społeczne powinny na zewnątrz nadawać im charakter uniwersalny, demonizować przeciwników, stosować inteligentną retorykę i odwoływać się do empatii obserwatorów tego

zjawiska. Dlatego konflikty terytorialne mogą znaleźć się w kategorii problemów ekologicznych, a konflikty etniczne jako naruszenie zasad demokracji. Konieczna jest więc „promocja” zaistniałego problemu i „sprzedanie” go zgodnie z preferencjami potencjalnego sponsora/inwestora.

Organizacje pozarządowe chętnie udzielają pomocy, gdy jej koszty i ryzyko są mniejsze. Ocena ryzyka może dotyczyć spójności lub jej braku ze względu na wyznawane wartości kulturowe przez ruchy i organizacje. Pewne zasady zachowań akceptowane w państwach rozwijających się mogą być niedopuszczalne w systemie wartości przyjętym w państwach rozwiniętych, skąd pochodzi najwięcej NGOs, i odwrotnie (np. równość praw kobiet i mężczyzn). Wiele NGOs woli więc współpracować z ruchami, które wyznają podobny światopogląd. Podobnie gdy ruchy stosują taktyki pokojowe, nie odwołują się do przemocy i same są ofiarami nadużyć, zwiększają swoją szansę na otrzymanie wsparcia ze strony organizacji. Ponadto transnarodowe organizacje pozarządowe wolą wspierać grupy walczące o sprawy, których poruszenie zmienia sytuację nie tylko na poziomie lokalnym, ale i regionalnym, międzynarodowym, a najlepiej globalnym.

Przed udzieleniem wsparcia transnarodowe organizacje pozarządowe zbierają informacje o sytuacji w danym państwie, uwarunkowaniach międzynarodowych, problemie, oceniają koszty zaangażowania i prawdopodobieństwo przyniesienia zmiany. Korzystają również z informacji przekazywanych przez media. Clifford Bob wymienia również stosowanie standingu międzynarodowego przez duże organizacje pozarządowe, będącego pewnego rodzaju oceną ruchów społecznych, od którego zależy decyzja o udzieleniu, formie i wysokości pomocy. Wśród pozycji analizowanych otrzymanie wsparcia w przeszłości przez organizację podnosi jej standing przy kolejnych wnioskach (Bob 2012).

Na skuteczność aplikowania o pomoc wpływa także „jakość” liderów ruchu. Znajomość języka obcego – najlepiej angielskiego – pozwala na bezpośrednią rozmowę z takim przywódcą. Ważne są jego umiejętności w mediacji, znajomość procedur dyplomatycznych, charyzma, a także jego rozpoznawalność medialna (np. dałajlama). Liderzy powinni mieć zdolność koordynowania ruchów, planowania ich strategii działania i prezentowania w odpowiedni sposób najważniejszego przesłania działalności ruchu na zewnątrz (Boli, Thomas 1999: 123). Dla NGOs dużo łatwiej jest identyfikować swoje cele działania z jedną osobą niż z dużym ruchem społecznym. Stąd można mówić o stosowaniu strategii personifikowania ruchu dla potrzeb marketingowych.

Przyjęcie przez organizację pozarządową jakiejś strategii działania zgodnie z zasadami rynkowymi nie oznacza dewaluacji wartości i celów, jakie chce realizować. Z pewnością powoduje powstawanie pewnej sieci powiązań, która wymusza określone zachowania i nurty. Z drugiej strony ekonomizacja relacji między podmiotami stosunków międzynarodowych wymusza na nich zachowania racjonalne, determinujące ich egzystencję, a tym samym siłę oddziaływania.

Zakończenie

Wyróżnione powyżej strategie i techniki działania aktorów na transnarodowym rynku pomocy zostały jedynie zarysowane ogólnie. Cytowane pozycje autorstwa C. Boba badają je w sposób bardzo szczegółowy i jeszcze wyraźniej wskazują na racjonalizację zachowań analizowanych podmiotów na rynku.

Istotny dla wzrostu liczby i aktywności tych podmiotów jest rozwój nowoczesnej technologii i szybkość przekazywania informacji. Pozwala on na natychmiastowe dotarcie wiadomości o sytuacji w różnych częściach świata i jest pierwszym bodźcem aktywizującym społeczność międzynarodową.

Transnarodowy rynek pomocy ulega ciągłej ewolucji w wyniku interakcji zachodzących między jego aktorami. Pojawiają się nowe sytuacje polityczne wymagające interwencji NGOs i zaangażowania społeczeństwa obywatelskiego, które nadają nową jakość środowisku międzynarodowemu. Zapewne motywem działania NGOs pozostaje altruizm, współczucie i strategia empatii, jednak muszą one równocześnie dokonywać racjonalnego wyboru, aby w wyniku wspierania finansowego „wszystkich” potrzebujących nie utraciły płynności finansowej. Wśród ruchów społecznych można wskazać na wygranych i przegranych, stąd muszą one wypracowywać strategie działania koherentne z oczekiwaniami organizacji pozarządowych. Obydwa podmioty są sobie potrzebne do realizacji celów i przetrwania na rynku. Wspólnota interesów aktorów tworzy transnarodowy rynek wsparcia, który niestety, charakteryzuje się nierównowagą między wielkością potrzeb (popytem) a możliwościami pomocy (podażą). W opracowaniu nie poruszono kwestii odnoszących się do tego, że również potężne organizacje pozarządowe są finansowane ze źródeł zewnętrznych (granty, opłaty za usługi, np. ekspertyzy, wsparcie od prywatnych fundacji, korporacji,

zamożnych ludzi) i także muszą podejmować działania zapewniające im stałe źródło dochodu. Jak wykazano przy definiowaniu aktorów transnarodowych, istnieje pewna płynność pomiędzy pojęciem ruchów społecznych a organizacji pozarządowych, które mimo wielopłaszczyznowego zróżnicowania możemy nazwać transnarodowymi organizacjami społeczeństwa obywatelskiego.

Bibliografia

- Beck, U. (2005), *Władza i przeciwładza w epoce globalnej. Nowa ekonomia polityki światowej*, tłum. J. Łoziński, (Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar).
- Bibu, N., M. Lisetchia, L. Brancua (2013), *Particularities of Non-governmental Organizations' Financing. The Case of Romania*, „Procedia – Social and Behavioral Sciences” 92: 480–489.
- Bob, C. (2005), *The Marketing of Rebellion: Insurgents, Media, and International Activism*, (Cambridge: Cambridge University Press).
- Bob, C. (2006), *Dynamic in Human Rights Protection*. Referat wygłoszony 22 marca 2006 r. na międzynarodowej konferencji „International Studies Association” w San Diego (Stany Zjednoczone).
- Bob, C. (2012), *What Issues Rouse Global Civil Society?*, [w:] H. Moksnes, M. Melin (red.), *Global Civil Society: Shifting Powers in a Shifting World*, (Uppsala: Uppsala Universitet): 83–89.
- Boli, J., G.M. Thomas (1999), *Constructing World Culture: International Nongovernmental Organizations since 1875*, (Stanford: Stanford University Press).
- Davis, L. (2000), *Przedsiębiorstwa sektora pozarządowego. Czy to alternatywa dla filantropii*, tłum. M. Żywiałkowska, (Warszawa: Fundusz Współpracy – Cooperation Fund).
- Dumała, A. (1995), *Uczestnicy transnarodowi – podmioty niezależne czy kontrolowane przez państwa?*, [w:] E. Halizak, I. Rysińska (red.), *Państwo we współczesnych stosunkach międzynarodowych*, (Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar): 160–174.
- Falk, R.A. (1995), *On Human Governance: Towards a New Global Politics. A Report of the World Order Models Project* (Pennsylvania: Pennsylvania State University Press).
- Hope, W. (10.06.2004), *Rescuing Victims Worldwide 'From the Depths to Hell'*, „The New York Times”.
- Karns, M.P., K.A. Mingst (2004), *International Organizations. The Politics and Processes of Global Governance*, (Boulder–London: Lynne Rienner Publishers).

- Keck, M.E., K. Sikkink (2018), *Transnational Advocacy Networks in International and Regional Politics*, „International Social Science Journal” 68: 65–78.
- Khagram, S., J.V. Riker, K. Sikkink (2002), *Restructuring World Politics: Transnational Social Movements, Networks, and Norms*, (Minneapolis: University of Minnesota Press).
- Łapińska, H. (2017), *Financing of Non-governmental Organizations from Public Funds*, „ASEJ. Scientific Journal of Bielsko-Biala School of Finance and Law” 1: 25–42. DOI: 10.19192/wsfp.sj1.2017.2.
- Otto, D. (1996), *Nongovernmental Organizations in the United Nations System: The Emerging Role of International Civil Society*, „Human Rights Quarterly” 18(1): 107–141.
- Rosenau, J.N. (1997), *Along the Domestic – Foreign Frontier: Exploring Governance in a Turbulent World*, (Cambridge–New York–Melbourne: Cambridge University Press).
- UNDP and Civil Society Organizations: A Practice Note on Engagement (b.r.), <http://www.undp.org/partners/cso/focus.shtml> (12.05.2023).
- Willetts, P. (b.r.), *Non-Governmental Organization*, [w:] UNESCO Encyclopaedia of Life Support Systems, <http://www.staff.city.ac.uk/p.willetts/CS-NTWKS/NGO-ART.HTM> (23.01.2023).