

DOMINIKA MILCZAREK-ANDRZEJEWSKA, RUTA ŚPIEWAK¹

ORGANIZACJE ROLNICZE I ICH WPŁYW NA OTOCZENIE – PODEJŚCIE TEORETYCZNE Z PERSPEKTYWY SOCJOLOGICZNEJ I EKONOMICZNEJ²

Streszczenie: Celem artykułu jest krytyczne porównanie podejścia socjologów i ekonomistów do badania organizacji i ich wpływu na otoczenie oraz próba wskazania, w jakich obszarach obie nauki mogą się wspierać i wzbogacać badania empiryczne. W artykule porównano sposób definiowania organizacji, pojęcia wpływu i otoczenia wśród socjologów i ekonomistów. Na podstawie tego porównania stworzono schemat analizy wpływu organizacji rolniczych na otoczenie, łącząc podejście socjologiczne (gdzie istotne są zarówno procesy zachodzące w samych organizacjach, jak i relacje z otoczeniem) z ekonomicznym (gdzie zasadniczą kwestią jest celowość działania organizacji i efekty ekonomiczne).

Słowa kluczowe: organizacje rolnicze, wpływ, otoczenie, teorie socjologiczne i ekonomiczne

WPROWADZENIE

Zarówno socjologowie, jak i ekonomiści przykładają dużą wagę do roli organizacji w procesach społeczno-ekonomicznych. Jednak przedstawiciele obu dyscyplin w inny sposób badają organizacje: skupiają się na innych aspektach ich tworzenia, działalności i wpływu na otoczenie. Podczas gdy ekonomistów interesują głównie organizacje ekonomiczne (stawiające sobie cele ekonomiczne) i ich działalność w sferze gospodarowania, socjologowie zwracają uwagę na wszechobecność organizacji i nie ograniczają się do badania jednego typu organizacji.

¹ Autorki pracują w Instytucie Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN (dominika.milczarek@irwirpan.waw.pl; rutaspiewak@gmail.com).

² Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki, przyznanych na podstawie decyzji nr DEC-2013/11/B/HS4/01691.

Przykładem organizacji, które żywo interesują przedstawicieli obu nauk, są organizacje rolnicze. Socjologowie i ekonomiści zgadzają się, że odgrywają one ważną rolę w przemianach wsi i rolnictwa w Polsce [np. Halamska 2008; Michna 2010]. A ich aktywność i efekty działania są tematem często poruszonym w literaturze światowej [np. Pappi i Henning 1999].

Celem artykułu jest krytyczne porównanie podejścia socjologów i ekonomistów do badania organizacji i ich wpływu na otoczenie oraz próba wskazania, w jakim zakresie obie nauki mogą się wspierać i wzbogacać badania empiryczne. W pierwszej części artykułu przedstawione zostały definicje organizacji używane w socjologii i w ekonomii. W drugiej przedstawiono wybrane podejścia do analizy wpływu organizacji na otoczenie. Trzecia została poświęcona wskazaniu wspólnych dla socjologii i ekonomii obszarów badania organizacji rolniczych. Czwarta część zawiera podsumowanie.

POJĘCIE ORGANIZACJI W SOCJOLOGII I EKONOMII

Pierwszą kwestią, jaka odróżnia podejście socjologów i ekonomistów jest definicja organizacji. W socjologii zdefiniowanie samego pojęcia, czym jest organizacja, nie jest proste i budzi liczne kontrowersje. Niektórzy socjologowie, jak na przykład Michael J. Handel [2003], podkreślają, że trudności w zdefiniowaniu organizacji jako społecznego fenomenu wynikają z samej natury organizacji. Łatwiej więc wskazać uniwersalne cechy konstytutywne organizacji. Mają one charakter:

- celowy – organizacje określają pewne zadania służące realizacji określonych celów;
- społeczny – organizacje tworzą ludzie, którzy wchodzą ze sobą w sformalizowane i nieformalne relacje;
- ekonomiczny – organizacje pozyskują z otoczenia środki, które pozwalają im realizować swoje cele;
- strukturalny – organizacje opierają się często na nieformalnej umowie społecznej, na zwyczaju, prawie, a zachowania członków – zarówno te formalne, jak i nieformalne – regulują wartości, normy i zasady;
- identyfikacji – organizacje są wyodrębnione z otoczenia, a jej członkowie w pewien sposób się z nią identyfikują [Łucewicz 1999; Koźmiński i Latusek-Jurczak 2011].

Sposób definiowania organizacji w socjologii zależy w dużej mierze od tego, do jakiego paradygmatu odwołuje się badacz. Przez dłuższy czas najbardziej powszechna w socjologii była definicja organizacji odwołująca się do teorii funkcjonalnej³. Zgodnie z tym podejściem *organizacja w sensie socjologicznym jest to celowa i wtórna grupa społeczna o charakterze zrzeszenia, relatywnie wyodrębniona z otoczenia zewnętrznego, charakteryzująca się przewagą formalnie uporządkowanych stosunków wewnętrznych, która osiąga cele i utrzymuje równowagę wewnętrzną przy pomocy takich środków społecznej regulacji zachowań uczestników organizacji,*

³ Według teorii funkcjonalnej społeczeństwo postrzegane jest jako system wzajemnie powiązanych ze sobą elementów kulturowych, pełniących funkcje na rzecz całości.

jak: wzory zachowania, wzory osobowe, role organizacyjne, normy grupowe, instytucje, kontrola społeczna i inne [Morawski 1976, s. 18]. Mówiąc o organizacji mamy więc do czynienia nie tylko z ludźmi, lecz także z szeroką gamą różnych środków, które przyczyniają się do integralności i równowagi tej instytucji. Organizacja łączy ludzi dla osiągnięcia pewnych celów, co oznacza, że cechą organizacji jest współpraca, koordynacja, komunikacja i uczestnictwo w niej dla osiągnięcia pewnych korzyści. Nie muszą być one, jak podkreśla Anthony Giddens [2006], wyłącznie materialne, ale także w postaci kontaktów, zwiększania własnych możliwości i poszerzania pola wpływu.

Obecnie socjologowie akcentują często kwestie wskazywane w teoriach interakcjonistycznych⁴. Jest to widoczne m.in. w podejściu procesualnym, w którym zaznacza się, że organizacje cały czas stają się, są tworzone i podtrzymywane w codziennych działaniach uczestników interakcji [Konecki 2007].

Zatem w socjologii można rozumieć pojęcie organizacji dwojako:

- w znaczeniu rezultatowym – jako całość będącą rezultatem ciągu określonych działań lub zdarzeń,
- w znaczeniu czynnościowym – jako proces doprowadzający jakąś rzecz do stanu zorganizowania.

Natomiast oparcie głównych teorii ekonomicznych na założeniu o racjonalności powoduje, że ekonomistom najbliższe będą te definicje socjologów, które odwołują się do celowości tworzenia organizacji i ukierunkowanego działania członków organizacji na uzyskanie określonych korzyści. W klasycznej pracy dotyczącej działania zbiorowego *The Logic of Collective Action*⁵ Mancur Olson podkreślał, że *jedynym celem, który stanowi cechę charakterystyczną większości organizacji, a z pewnością wszystkich organizacji o istotnym aspekcie ekonomicznym, jest wspieranie interesów swoich członków* [Olson 2012, s. 13].

Zainteresowanie ekonomistów przede wszystkim skutkami działalności racjonalnych aktorów (jednostek i/lub grup) owocuje dość wąską definicją organizacji. Dodatkowo rzadko używane jest w ekonomii samo pojęcie organizacji, natomiast operuje się przede wszystkim kategorią grupy interesu, zakładając *implicite*, że każda organizacja ekonomiczna jest grupą interesu. Ekonomiści podkreślają jednak, że nie tylko organizacje ekonomiczne (nawet te nieformalne) mogą stanowić grupę interesu. Jest to także zgodne z podejściem socjologów, dla których grupa interesu to pojęcie szersze wobec organizacji, a dobrowolne organizacje są wyrazem istnienia grup interesów w społeczeństwie [Kozek 2008].

W ekonomii grupy interesu⁶ definiowane są więc najczęściej jako zbiorowości zdolne do podejmowania zorganizowanych działań oraz reprezentowania wspólnego interesu wobec organów władzy publicznej [Milczarek-Andrzejewska i Tłaczała 2012]. Część autorów używa tego terminu w szerszym znaczeniu, odnosząc go także

⁴ Teorie interakcjonistyczne koncentrują się na analizie procesów interakcji społecznych.

⁵ Olson M., 1965. *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, MA: Harvard University Press. Książka została wydana w Polsce w 2012 roku pod tytułem *Logika działania zbiorowego*. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

⁶ Często stosowane są również pojęcia, takie jak: grupy nacisku czy grupy interesów partykularnych [Milczarek-Andrzejewska i Tłaczała 2012].

do podzbioru wyborców o podobnych cechach społecznych lub demograficznych, podobnych przekonaniach lub preferencjach politycznych. Inni rezerwują to pojęcie dla organizacji członkowskich, które angażują się w aktywność polityczną na rzecz swoich członków [Grossman i Helpman 2001].

Rozwój ekonomii instytucjonalnej, a szczególnie nowej ekonomii instytucjonalnej, doprowadził do większego zainteresowania ekonomistów pojęciem organizacji. Douglass C. North [1990] odróżniał organizacje od instytucji, definiując je jako „graczy” działających w ramach reguł wyznaczonych przez instytucje (formalne – prawne lub nieformalne – zwyczajowe). Tym co, zdaniem Northa, łączy organizacje różnego typu jest świadoma działalność członków nakierowana na realizację określonych celów. A. Allan Schmid [2004], podsumowując osiągnięcia ekonomii instytucjonalnej i behawioralnej, zauważał, że organizacja jest narzędziem dla indywidualnych członków pozwalającym na wspólne działanie w danych granicach (ustalonych przez to, kto jest członkiem, a kto nie).

W dużym uproszczeniu można więc powiedzieć, że socjologowie definiują organizacje szerzej niż ekonomiści, kładąc nacisk nie tylko na działania racjonalne i sformalizowane, lecz także na kwestie relacyjności (zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz organizacji) i współpracy jednostek tworzących owe organizacje. Socjologowie przywiązują również duże znaczenie do otoczenia, w którym organizacje są tworzone.

WPLYW ORGANIZACJI NA OTOCZENIE – UJĘCIE TEORETYCZNE

Różnice w definiowaniu organizacji oznaczają także, że socjologowie i ekonomiści inaczej badają i rozumieją pojęcie wpływu organizacji i ich otoczenia. W analizie socjologicznej organizacji dużo uwagi poświęca się problemowi władzy, podczas gdy ekonomiści nie odnoszą się bezpośrednio do tej koncepcji, pozostawiając ją innym naukom społecznym⁷. Socjologowie często definiują władzę w kategoriach wpływu, dominacji, przymusu, przemocy lub autorytetu [Hirszowicz 1967]. Władza oznacza szansę przeprowadzenia swej woli, także wbrew oporowi, w ramach pewnego stosunku społecznego [Hensel i Ramus 2006]. Według Rossa A. Webbera władza jest możliwością wywierania wpływu dzięki temu, że dana osoba posiada jakieś cechy, przymioty wynikające z pozycji, jaką piastuje w organizacji. *Wpływ zaś wyraża się w modyfikacji zachowania innych zgodnie z życzeniem osoby wpływowej* [Webber 1984, s. 144]. Mamy tu więc do czynienia z problemem wpływu w obrębie organizacji i zmian w jej wnętrzu. Z punktu widzenia podejmowanej przez nas tematyki, ważniejsza wydaje się kwestia oddziaływania organizacji na zewnętrzne wobec niej instytucje i procesy.

Rozwinięty w latach 60. XX w. przez socjologów, takich jak Peter M. Blau, Sol Levine i Paul E. White, model wymiany jest użyteczny w analizach relacji międzyorganizacyjnych [Turner 2004]. Obecnie sięga się do teorii wymiany (*exchange theory*)

⁷ Nurtami ekonomicznymi, w których wskazywano na znaczenie władzy i siły w gospodarowaniu, były ekonomia polityczna i instytucjonalizm, a współcześnie są to nowa ekonomia polityczna i nowa ekonomia instytucjonalna. Szerzej na ten temat w pracy Milczarek-Andrzejewskiej [2014].

np. przy badaniach relacji organizacji biznesowych z publicznymi aktorami na poziomie unijnym [np. Kurczewska 2011]. Według tej koncepcji relacje między prywatnymi a publicznymi organizacjami mogą być konceptualizowane jako szereg wymian pomiędzy nimi. Organizacje, zanim przystąpią do takiej wymiany, prowadzą analizę kosztów i korzyści. Relacja wymiany między organizacjami będzie trwała, o ile jest wzajemna, co znaczy, że obie strony czerpią zyski z tej relacji. Choć, jak to określił Robert K. Merton [2002], w przypadku wpływu relacja ta może być niesymetryczna.

Drugą koncepcją, po którą sięgają socjologowie zajmujący się relacjami pomiędzy organizacjami, jest teoria zależności od zasobów (*resource dependency*). W obu koncepcjach przywiązuje się wagę do kwestii wymiany zasobów. W przypadku tej drugiej większy nacisk kładzie się na współzależność między organizacjami. Zgodnie z teorią zależności od zasobów, organizacje nie są w pełni samodzielne i potrzebują zróżnicowanych zasobów z zewnątrz. Dlatego muszą wchodzić w relacje z innymi organizacjami lub grupami kontrolującymi pewne zasoby, których one potrzebują. W ten sposób wytwarza się zależność między tymi organizacjami, co w efekcie może tworzyć sytuację, w której jedna organizacja wywiera nacisk na drugą [Kurczewska 2011]. Prowadząc więc badania nad wpływem organizacji, należy przede wszystkim zwrócić uwagę na zasoby, jakimi dana organizacja dysponuje i jakich pożąda czy też potrzebuje z zewnątrz.

Traktowanie organizacji jako systemu otwartego, tzn. powiązanego ze swoim otoczeniem, stworzyło podstawy do badania wpływu, jaki na funkcjonowanie organizacji wywiera otoczenie, a w szczególności stosunki z innymi organizacjami. Zakładano, że sukces organizacji zależy od umiejętności wykorzystania cech otoczenia. Dlatego też, aby poznać mechanizmy funkcjonowania organizacji, należy badać jej zewnętrzne relacje, bowiem to dzięki otoczeniu organizacja może funkcjonować, pobierając z niego niezbędną energię i informacje. Takie podejście jest spójne zarówno dla socjologów, jak i części ekonomistów. Andrzej K. Koźmiński i Andrzej M. Zawisłak [1979] uważają organizacje za systemy otwarte, w skład których wchodzi ludzie, a ich relacje z otoczeniem są systemem gry. Ich podstawowym zadaniem jest maksymalizacja korzyści uzyskiwanych z otoczenia. Otoczenie organizacji jest zróżnicowane, dlatego też jego oczekiwania i żądania wobec organizacji są różnorodne. Zmienność otoczenia wpływa na przebieg gry między otoczeniem a organizacją, a następnie na przebieg gry wewnątrz organizacji. Bardzo ważnym elementem gry jest umiejętność, z jaką uczestnicy organizacji mogą przewidywać, co się zdarzy w otoczeniu, bowiem ma to decydujący wpływ na wybór strategii, którą stosują wobec otoczenia. Dynamika relacji zachodzących między organizacją a otoczeniem opiera się na procesach wymiany i wzajemnego oddziaływania. Organizacja, realizując swoje cele, musi wchodzić w kontakt ze swoim otoczeniem na zasadach ciągłego z nim negocjowania i aby mogła sprawnie działać, musi sprawować kontrolę nad otoczeniem.

Dlatego ważne pytanie dotyczy tego, czym jest otoczenie. W sytuacyjnej teorii organizacji, sformułowanej przez Paula R. Lawrenca i Jaya W. Lorsch'a [za Bielski 1981] otoczenie jest rozumiane dwojako. Z jednej strony, mowa tu o otoczeniu rozumianym szeroko jako gospodarka, warunki środowiskowe i kulturowe. Z drugiej strony, wskazuje się w tej koncepcji otoczenie szczegółowe – a więc inne organizacje

i jednostki, z którymi dana organizacja wchodzi w interakcje. Ponieważ otoczenie zmienia się dynamicznie, trudno je dokładnie określić, to zaś oznacza, że jego cechą charakterystyczną jest niepewność. Otoczenie organizacji, w świetle tej koncepcji, ma duży wpływ na strukturę organizacji i jej zmiany [Łucewicz 1999].

Z kolei ekonomiści, badając wpływ organizacji i grup interesu na otoczenie, koncentrują się głównie na „otoczeniu ekonomicznym” i zasobach ekonomicznych. To pierwsze oznacza przede wszystkim badania dotyczące skutków gospodarczych, w tym głównie wpływu organizacji na wzrost gospodarczy. Jedną z najważniejszych prac, jaka zainspirowała wielu ekonomistów do prowadzenia badań empirycznych dotyczących grup interesu, jest książka Olsona pt. *The Rise and Decline of Nations* [Olson 1982]. Olson pokazał, że kraje, w których po drugiej wojnie światowej doszło do gwałtownych zmian w strukturze społecznej i okresowego zmniejszenia aktywności grup interesu w sferze publicznej, rozwijały się szybciej od tych państw, które nie przechodziły zmian o charakterze rewolucyjnym. Z kolei we wspomnianej już pracy dotyczącej logiki działania zbiorowego Olson analizował zasoby organizacji, takie jak ich wielkość (liczbę oraz stopień zróżnicowania członków) oraz posiadane środki finansowe. Pokazał jednak, że większe korzyści (np. rozmaite przywileje, ulgi) uzyskują grupy o niewielkim rozmiarze i łatwości podejmowania zorganizowanych działań zbiorowych [Olson 2012]⁸.

Na wpływ grup interesu na otoczenie w nieco szerszy sposób wskazują prace z zakresu nowej ekonomii instytucjonalnej. W pracach tych podkreślana jest przede wszystkim rola grup interesu w procesie zmian instytucjonalnych⁹. Grupy interesu konkurują między sobą o dostępne zasoby, które z kolei pozwalają im na utrzymanie danej pozycji. Tworzone w wyniku takiej rywalizacji rozwiązania instytucjonalne niekoniecznie służą więc zwiększaniu efektywności gospodarczej, ale pomagają w utrzymywaniu pewnych relacji władzy [Knight 1992].

Z kolei w pracach z zakresu nowej ekonomii politycznej (*new political economy, political economics*) podejmowane są próby identyfikacji instytucjonalnych cech systemu politycznego, dzięki którym grupy interesu mogą uzyskiwać przywileje kosztem całego społeczeństwa. Główne pytanie stawiane w tych pracach brzmi: jakie czynniki decydują o wpływie i sile politycznej grup interesu [Grossman i Helpman 2001]? Tworzone są różne modele, które biorą między innymi pod uwagę fakt, że grupy interesu mogą wpływać na polityków zarówno przed, jak i po wyborach oraz że najczęstsze formy działalności grup interesu obejmują przekazywanie środków finansowych i informacji.

Podsumowując, zarówno socjologowie, jak też ekonomiści zadają pytania o trajektorie i efekty wpływu organizacji. Jednak socjologowie badają oddziaływanie organizacji na otoczenie rozumiane szeroko, w tym gospodarkę, społeczeństwo, kulturę. W większym też stopniu interesuje ich, jak świat zewnętrzny oddziałuje na

⁸ Szerzej na temat teorii Olsona oraz innych podejść ekonomicznych analizujących działalność grup interesu w pracy Milczarek-Andrzejewskiej i Tłaczały [2012].

⁹ A ponieważ ramy instytucjonalne (prawo i zwyczaje) determinują wyniki gospodarcze, można powiedzieć, że również przedstawiciele nowej ekonomii instytucjonalnej interesują przede wszystkim efekty ekonomiczne.

daną organizację i jej strukturę. Ekonomiści z kolei więcej wagi przykładają do skutków (gospodarczych) działalności organizacji.

ORGANIZACJE ROLNICZE I ICH WPŁYW NA OTOCZENIE Z PERSPEKTYWY SOCJOLOGII I EKONOMII

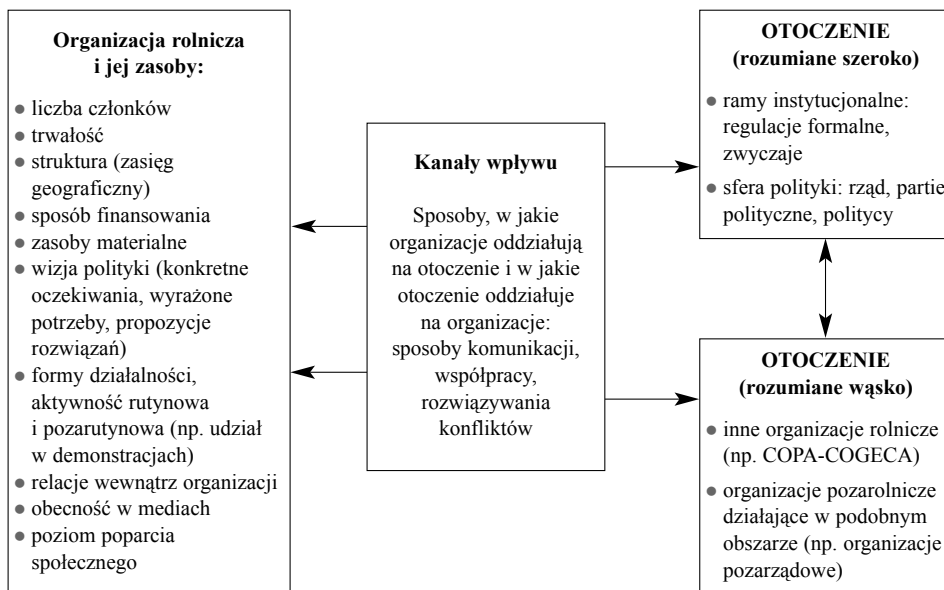
Organizacje rolnicze mogą stanowić ciekawy przykład analizy wpływu organizacji na otoczenie, w tym m.in. na politykę państwa. Jest to szczególnie interesujący temat w odniesieniu do sytuacji w Polsce. Skuteczność rolników i ich organizacji może być bowiem oceniana poprzez preferencje, z jakich korzystają oraz wysokość transferów ze środków publicznych. A, jak zauważają Włodzimierz Dzun i Wojciech Józwiak, gospodarstwa indywidualne, w tym szczególnie gospodarstwa małe obszarowo, są preferowane w polityce rolnej w Polsce poprzez system dopłat bezpośrednich, system ubezpieczeń społecznych oraz politykę podatkową [Dzun i Józwiak 2009].

W literaturze polskiej istnieje jednak niewiele opracowań dotyczących polskich organizacji rolniczych. Do prac, w których podejmowana jest ocena tych organizacji, w tym możliwości wpływu na otoczenie, należą np. publikacje Marii Halamskiej [2008] i Waldemara Michny [2010]. Więcej miejsca polscy autorzy poświęcają ostatnio – co zrozumiałe – wspólnej polityce rolnej i organizacjom działającym na arenie europejskiej [np. Zawajska 2011; Greta i Tomczak-Woźniak 2013]. Uważamy jednak, że do opisanego aktywności organizacji europejskich niezbędne jest lepsze zbadanie także organizacji krajowych, ich zasobów, kanałów wpływu na otoczenie (w tym na politykę państwa), ich roli w strukturach europejskich itd.

Podejściem, które – naszym zdaniem – jest szczególnie przydatne do analizy organizacji rolniczych i pozwala łączyć wysiłki przedstawicieli zarówno socjologów, jak i ekonomistów, jest model wymiany opisany w drugiej części artykułu. Dzięki niemu można bowiem uchwycić zarówno kwestie działania i funkcjonowania samej organizacji (np. badanie jej zasobów, relacji wewnątrz), co szczególnie interesuje socjologów, a także wpływu organizacji na otoczenie, co bliskie jest podejściu ekonomicznemu, gdzie kładzie się większy nacisk na wymianę między podmiotami i korzyści uzyskiwane z różnego rodzaju transakcji. Rysunek 1 pokazuje, jakie aspekty dotyczące samych organizacji i ich relacji z otoczeniem należy uwzględnić, aby opisać organizacje rolnicze w Polsce oraz ich rolę w gospodarce i społeczeństwie.

Przede wszystkim, uważamy, że kluczową kwestią jest analiza zasobów, jakimi dana organizacja dysponuje i jakie może zmobilizować (zasoby potencjalne). Należy więc rozpatrywać zasoby materialne (np. posiadane budynki), ale i zasoby niematerialne (takie jak wizja polityki) (zob. rys. 1). Kolejny ważny aspekt to relacje z otoczeniem pozwalające danej organizacji na uzyskiwanie określonych korzyści. Otoczenie należy jednak rozumieć dwojako: wąsko (czyli inne organizacje rolnicze i pozarolnicze) oraz szerzej (ramy instytucjonalne i sferę polityki). Korzyści z interakcji z tak analizowanym otoczeniem to na przykład wsparcie od innych organizacji podczas protestów, ale również korzystne dla członków danej organizacji zmiany w prawie. Uzyskiwane korzyści zależą – oprócz posiadanych zasobów – od kanałów wpływu wykorzystywanych przez organizacje w relacjach z otoczeniem. Sposoby,

w jaki organizacje oddziałują na otoczenie i w jaki otoczenie oddziałuje na organizacje, obejmują szeroki wachlarz działań: zarówno formalnych, jak i nieformalnych. Na przedstawionym schemacie nie zostały zaznaczone *explicite* skutki działalności organizacji rolniczych, skupiamy się bowiem głównie na kwestii relacji i wymiany między organizacjami a otoczeniem. Jest to więc analiza prowadzona bardziej na poziomie mikro niż makro. Podejście to pozwala więc na badanie efektów działalności organizacji (dla gospodarki lub ogólniej społeczeństwa) jedynie pośrednio (poprzez analizę wykorzystywanych przez organizacje zasobów i uzyskiwanych przez nie korzyści).



RYSUNEK 1. Schemat wpływu organizacji rolniczych na otoczenie

FIGURE 1. Scheme of farmers' organizations influence on socio-economic environment

Źródło: Opracowanie własne.

Source: Own elaboration.

PODSUMOWANIE

Socjologia i ekonomia zazwyczaj wykorzystują odmienne definicje, podstawy metodologiczne i narzędzia badawcze. Socjologia posługuje się aparatem pojęciowym, w którym naczelnie miejsca zajmują pojęcia i kategorie stanowiące język socjologii ogólnej. W socjologicznej analizie organizacji pojawiają się więc kwestie fundamentalne dla socjologii, takie jak: władza, kontrola, struktura, funkcja, integracja, konflikt, role społeczne, integracja itd. Ekonomisci z kolei wykorzystują podstawowe kategorie ekonomiczne i koncentrują się na kosztach, korzyściach oraz skutkach gospodarczych działalności organizacji (i szerzej grup interesu). Można podsumować, że ekonomisci ograniczają swoje badania do wpływu organizacji na gospodarke, podczas gdy socjologów w pierwszej kolejności interesują ludzie w organi-

zacjach i one same (ich członkowie, struktura, cele działania itd.) oraz ich relacje z otoczeniem.

Organizacje rolnicze są – naszym zdaniem – dobrym obszarem badawczym, na którym można pokazać, w jaki sposób obie nauki mogą czerpać od siebie nawzajem przydatne im pojęcia i kategorie w sposobie analizy zjawisk społecznych i jak mogą konstruować pomosty między sobą, by tworzyć wspólny system pojęciowy. Zapropnowany schemat wpływu organizacji rolniczych na otoczenie jest próbą połączenia i operacjonalizacji podejścia socjologicznego, w którym dużo miejsca poświęca się zasobom wewnątrz organizacji, z podejściem ekonomicznym, w którym nacisk kładzie się na wymianę między podmiotami i korzyści uzyskiwane z różnego rodzaju transakcji.

Wydaje się, zgodnie z tym, co postuluje m.in. Piotr Chmielewski [2011], że wysiłki łączenia różnych podejść w obrębie nauk społecznych, powinny być podejmowane jak najczęściej, bowiem dopiero współpraca umożliwi najlepszy możliwy opis i wyjaśnienie złożonych, istotnych zjawisk społecznych.

BIBLIOGRAFIA

- Bielski M., 1981: Podejście sytuacyjne w teorii organizacji i zarządzania. *Prakseologia* nr 2.
- Chmielewski P., 2011: *Homo Agens. Instytucjonalizm w naukach społecznych*. Wydawnictwo Poltex, Warszawa.
- Dzun W., Józwiak W., 2009: Problemy poprawy struktury gospodarstw rolnych w Polsce. *Więś i Rolnictwo*, nr 2 (143), s. 73–92.
- Giddens A., 2006: *Socjologia*. PWN, Warszawa.
- Greta M., Tomczak-Woźniak E., 2013: Europejskie organizacje rolnicze i ich oddziaływanie na społeczno-ekonomiczne przemiany w rolnictwie. *Journal of Agribusiness and Rural Development* nr 2 (28), s. 83–90.
- Grossman G.M., Helpman E., 2001: *Special Interest Politics*. Cambridge Massachusetts, The MIT Press, London.
- Halamska M., 2008: Organizacje rolników: bilans niesentymalny. [w:] *Wiejskie organizacje pozarządowe*, M. Halamska (red.). IRWiR PAN, Warszawa, s. 103–133.
- Handel M.J., 2003: *The Sociology of Organisations. Classic, Contemporary and Critical Readings*. SAGE, California.
- Hensel P., Ramus M., 2006: Studium władzy w organizacji. Pytania i kwestie metodologiczne. *Problemy zarządzania* nr 1/2006, s. 91–105.
- Hirszowicz M., 1967: *Wstęp do socjologii organizacji*. PWN, Warszawa.
- Knight J., 1992: *Institutions and Social Conflict*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Konecki K.T., 2007: Procesualne ujęcie organizacji. Organizacje, struktury, procesy, tożsamości. [w:] *Zarządzanie organizacjami. Organizacja jako proces*, K.T. Konecki, P. Chomczyński (red.). Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. Łódź, s. 7–22.
- Kozek W., 2008: Czy grupy interesów oraz inne formy zorganizowanego społeczeństwa obywatelskiego mogą mieć wpływ na ograniczenie deficytu demokracji w UE? Dostrzegając quangos i nie wylewając dziecka z kąpielą. [w:] *Deficyt demokracji w Unii Europejskiej a europejskie grupy interesów*, U. Kurczewska (red.). Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa, s. 107–118.
- Koźmiński A.K., Zawiślak A.M., 1979: *Pewność i gra. Wstęp do teorii zachowań organizacyjnych*. PWE, Warszawa.
- Koźmiński A.K., Latusek-Jurczak D., 2011: *Rozwój teorii organizacji*. Wolters Kluwer, Warszawa.
- Kurczewska U., 2011: *Lobbying i grupy interesu w Unii Europejskiej*. PWN, Warszawa.

- Łucewicz J., 1999: *Organizacyjne zachowania człowieka*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
- Merton R., 2002: *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*. PWN (wyd. II), Warszawa.
- Michna W., 2010: *Organizacje wiejskie i rolnicze oraz ich rola w rozwoju obywatelskiej demokracji i krajowej gospodarki*. IERiGŻ PIB, Warszawa.
- Milczarek-Andrzejewska D., 2014: *Zagadnienie siły w ekonomii – na przykładzie sektora rolno-spożywczego*. IRWiR PAN, Warszawa.
- Milczarek-Andrzejewska D., Tłaczała P., 2012: Analiza grup interesu. [w:] *Teoria wyboru publicznego. Główne nurty i zastosowania*, J. Wilkin (red.). Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, s. 196–220.
- Morawski W. (red.), 1976: *Organizacje. Socjologia struktur, procesów i ról*. PWN, Warszawa.
- North D.C., 1990: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Olson M., 1982: *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*. Yale University Press, New Haven and London.
- Olson M., 2012: *Logika działania zbiorowego. Dobra publiczne i teoria grup*. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Pappi F., Henning C., 1999: The organization of influence on the EC's common agricultural policy: A network approach. *European Journal of Political Research*, nr 36, s. 257–281.
- Pawlak M., Srokowski Ł., 2014: Instytucje i organizacje. Przekraczanie paradygmatów w badaniach nad organizacjami. [w:] *Pomiędzy i wewnątrz. Instytucje, organizacje i ich działania*, M. Pawlak, Ł. Srokowski (red.). IPSiR UW, Warszawa, s. 7–32.
- Schmid A.A., 2004: *Conflict and Cooperation. Institutional and Behavioral Economics*. Blackwell Publishing, Oxford.
- Turner J.H., 2004: *Struktura teorii socjologicznej*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Webber R., 1984: *Zasady zarządzania organizacjami*. PWE, Warszawa.
- Zawojska A., 2011: Pogoń za rentą i lobbying we Wspólnej Polityce Rolnej Unii Europejskiej. *Roczniki Nauk Rolniczych*, seria G, T. 98, z. 3, s. 63–72.

ORGANISATIONS OF FARMERS AND THEIR INFLUENCE ON THE SOCIO-ECONOMIC ENVIRONMENT – A THEORETICAL APPROACH FROM A SOCIOLOGICAL AND ECONOMIC PERSPECTIVE

Abstract: This article aims to critically compare the approach of sociologists and economists with regard to the research of organisations and their influence on the socio-economic environment. It indicates in which areas, both fields of science, can support each other and enrich empirical research. The article compares the ways of defining the notion of an organization, as well as the concepts of influence and the socio-economic environment used among sociologists and economists. Based on this comparison a model for the analysis of the impact of agricultural organisations on the socio-economic environment is proposed. This combines a sociological approach (where both the processes in the organisations and their relations with the environment are equally important) with an economic approach (where the purpose of the activities of organisations and their economic effects are essential).

Key words: organisations of farmers, influence, socio-economic environment, sociological and economic theories