

KUTI ÉVA

Döntéshozók és döntési mechanizmusok a nonprofit szektor finanszírozásában

A nonprofit szektor finanszírozásának hazai és nemzetközi vizsgálata az eddigiekben elsősorban a bevételek forrásaira (költségvetés, piaci szektor, nonprofit szektor, külföld, lakosság) összpontosított, s lényegében megelégedett a „látható” pénzmozgások regisztrálásával. A szerző új megközelítést alkalmaz: a nonprofit szervezetek finanszírozásában meghatározó szerepet játszó döntési mechanizmusoknak öt nagy csoportját különbözteti meg (1. törvényben rögzített elosztási mechanizmusok, 2. az állami és a magánszférában hozott újraelosztási, 3. részvételi, kapcsolódási jellegű és 4. fogyasztói, vásárlói döntések, 5. pénzüpiaci mechanizmusok), szisztematikusan áttekinti egymáshoz való viszonyukat, s kísérletet tesz súlyuk és jelentőségük számszerűsítésére.*

A nonprofit szektor kialakulásának és megerősödésének okait kereső, a nonprofit szervezetek társadalmi-gazdasági funkcióinak megértésére törekvő, egymással sokszor élesen vitatkozó elméleti írások (*Ben-Ner* [1986], *Hansmann* [1991], *James* [1991], *Salamon* [1991], *Salamon–Anheier* [1996], *Weisbrod* [1991]) igen különböző módokon (az állam által kielégítetlenül hagyott szükségletekkel, a piaci szolgáltatók iránti fogyasztói bizalmatlansággal, ideológiai és politikai törekvésekkel, a társadalmi problémák megoldására irányuló magánkezdeményezésekkel és jótékonyssággal) magyarázzák a szektor létrejöttét. Egyetlen ponton ennek ellenére kimutatható az egyetértés. Kimondva-kimondatlanul mindannyian abból indulnak ki, hogy *a nonprofit szervezetek létrehozása és működtetése önkéntesen hozott tudatos döntések, az előnyök és hátrányok mérlegelésén alapuló választások eredménye.*

A szakirodalom ezt az *önkéntességet és tudatosságot tekinti* a civil szféra egyik legfontosabb, ha nem a legfontosabb jellegzetességének, amely a nonprofit szektort jól érzékelhetően megkülönbözteti a gazdaság másik két szektorától.

Az állami szektor méreteiről és szerkezetéről – a történelmileg és gazdaságilag adott lehetőségek és korlátok figyelembevételével – a politikusok és kormányzati vezetők szűk csoportja dönt, arra az egyénnek mint választópolgárnak (s esetleg bizonyos érdekképviselői szervezetek tagjának, társadalmi mozgalmak résztvevőjének) csak hosszabb távon és nagyon közvetett módon van hatása. A közigazgatásval való kapcsolatokban igen sok a kényszerelem (például adók, illetékek, okmányok, hatósági engedélyek stb.), s a közszolgáltatások (állami oktatás, egészségügy stb.) igénybevételével szemben is legfeljebb a leggazdagabbak szűk csoportja találhat piaci lehetőségeket. Az állampolgárnak finanszírozói (adófizetői) és fogyasztói mivoltában egyaránt igen korlátozottak a befolyá-

* Részlet a szerző készülő könyvéből.

solási lehetőségei – átgondolt, magát a struktúrát átalakító, közvetlen hatásokkal járó döntéseket legfeljebb kivételesen hozhat.

A piaci szférában – legalábbis a közgazdasági modellek feltevései szerint – valamivel nagyobb a tudatos döntések szerepe. Fogyasztóként, vásárlóként szabadon választhatunk a termelők által kínált javak és szolgáltatások között; a fogyasztói magatartás orientálja a termelést, s ezáltal visszahat a kínálatra is. Mi több, ennek a magatartásnak a racionalitásán múlik a klasszikus piacgazdaság egészséges működése. A fogyasztói döntés azonban még ideáltipikus formájában¹ is csak mikroszinten tudatos, a makroszintű strukturális hatásokkal a piaci szereplők már csak a következmények formájában találkozhatnak, s korántsem biztos, hogy azokat összefüggésbe hozzák saját viselkedésükkel. Amennyiben mégis eljutnak egy-egy ilyen összefüggés (például az eldobható csomagolású termékek környezetszennyező hatása) felismeréséig, s időt, pénzt és fáradságot nem kímélve ellenállnak a kínálati oldal nyomásának, akkor is szembesülniük kell azzal a problémával, hogy az egyes vásárló felelős döntéseivel legfeljebb a saját lelkiismeretét tudja megnyugtítani, a trendek érzékelhető befolyásolására semmi esélye nincs.

Mindazok számára, akik szűknek érzik a választópolgár és a fogyasztó mozgásterét, a nonprofit szervezetek kínálnak intézményes lehetőséget arra, hogy közvetlenebbül, kézzelfoghatóbban és nagyobb hatásfokkal vegyenek részt a társadalompolitika alakításában, befolyásolják a közjavak kínálatát, esetleg aktívan is bekapcsolódjanak azok előállításába. Ugyanakkor a többi (politikai, kormányzati, vállalati stb.) szereplővel is előfordulhat, hogy olyan problémát érzékelnek, amelyre saját szerepkörükben nem találják a megoldást, s szükségesnek érzik az abból való kilépést, a nonprofit szervezeti formák igénybevételét, esetenként a szektorközi együttműködést.

Az eredeti szerepkörből való kilépés eleme az elméleti írásokban különösen nagy hangsúlyt kap. Bármilyen legyen is a tényleges magyarázatuk a nonprofit szervezetek létrejöttére, a nonprofit jelenség teoretikusai megegyeznek abban, hogy ez az a szektor, ahol a döntéseket nem a mindennapi rutin diktálja, hanem attól eltérő megfontolások alapozzák meg. Ennek az elméleti megállapításnak témánk szempontjából elsősorban azért nagy a jelentősége, mert egyenesen adódik belőle a következtetés, hogy a finanszírozás vizsgálatában is indokolt a döntéshozók kilétére, motivációjára és a döntési mechanizmusokra összpontosító elemzés.

A bevételi források és döntési illetékességek összefüggései

Akár a bevételi szerkezetet alakító tényleges döntési folyamatok megértése, akár a nonprofit szervezetek forrásteremtő tevékenységének tudományos megalapozása a cél, mindenképpen szükség van arra, hogy körvonalazzuk a finanszírozási döntések típusait, szisztematikusan áttekintsük egymáshoz való viszonyukat, s kísérletet tegyünk súlyuk és jelentőségük számszerűsítésére. Ennek a hármaskövetelménynek igyekszik eleget tenni az *1. táblázatban* bemutatott elméleti séma, amelynek kidolgozása során elsősorban ugyan a logikai összefüggések megragadására törekedtem, ugyanakkor az operacionalizálhatóság szempontjait is megpróbáltam szem előtt tartani.

Már első ránézésre szembetűnő, hogy a nonprofit szektor pénzügyileg (is) sok szálon kapcsolódik a gazdaság többi szektorához és a jövedelemtulajdonosok valamennyi csoportjához. Bevételeit sok különböző forrásból, a legkülönbözőbb döntési mechanizmusok köz-

¹ Az egyszerűség kedvéért itt eltekintek azoknak a tényezőknél (például a vásárlók és eladók közötti információs aszimmetria, a „potyautas-probléma” stb.) a taglalásától, amelyek a gyakorlatban ennek a döntésnek mind a szabadságát, mind a racionalitását megkérdőjelezik.

1. táblázat
Finanszírozási források és döntési mechanizmusok

Döntési mechanizmus	Forrás				
	költségvetés	piaci szektor	nonprofit szektor	külföld	lakosság
1. Törvényben rögzített elosztási mechanizmusok	normatív, fejkvótás támogatások	-	-	-	-
2. a) Állami újraelosztási döntések					
Központi állami	nem normatív parlamenti és kormányzati támogatások, központi alapokból adott támogatások, áfa-visszatérítések	-	-	-	-
2. b) A magánszféra különböző szereplői által hozott újraelosztási döntések					
Lakossági	az szja I százaléka lakossági támogatások adókedvezménye	-	-	-	lakossági támogatások nettó összege
Testületi	nonprofit szervezetek adó- és illeték-kezdvezményei	-	támogatás más nonprofit szervezetektől	-	-
Vállalati	vállalati támogatások adókedvezménye, átengedett iparüzési adó vámkedvezmények	-	-	-	-
Külföldi				külföldi támogatások	-
3. Részvételi, kapcsolódási jellegű döntések	jogi személyek által fizetett tagdíjak, szak szervezeti tagdíj adókedvezménye	jogi személyek által fizetett tagdíjak nettó összege	jogi személyek által fizetett tagdíjak	jogi és magán-személyek által fizetett tagdíjak	magánszemélyek által fizetett tagdíjak
4. Fogyasztói, vásárlói döntések	alaptervekenység ár-, díj- és értékesítési bevételei, vállalkozási bevételek				
5. Pénzpiaci mechanizmusok					
	-	kamatok, pénzügyi műveletek bevételei	-	-	-

vetítésével szerzi. Egyáltalán nem számít kivételesnek, hogy a finanszírozási döntés nem a bevétel tényleges forrásánál történik. Különösen a költségvetési támogatások közvetett formáira (a vám-, adó- és illetékkezdményekre) igaz, hogy azokról nem a kormányzat határoz. A kedvezmények mértékét a törvényhozás állapítja meg, a támogatás tényleges nagysága pedig azokon a szereplőkön múlik, akik a kedvezményben részesülő támogatásokat nyújtják. Általánosságban szintén az országgyűlés határoz a normatív támogatásokról, bár a tényleges jogosultság megállapításában a kormányzati szervezeteknek is van szavuk. Teljesen az adófizetők döntésére van viszont bízva egy speciális költségvetési támogatás, a személyi jövedelemadó 1 százalékának civil szervezetek közötti elosztása.

Ugyanazok a döntéshozói csoportok több különböző szerepkörben (támogatóként, tagként, vásárlóként, üzletfélként) is megjelennek, s ennek megfelelően igen különböző módokon viselkedhetnek. Ugyancsak előfordul, hogy a bevétel nem konkrét, személyhez vagy valamely gazdasági szereplőhöz köthető finanszírozási döntés, hanem többé-kevésbé személytelen mechanizmusok eredménye.

Mindezeket figyelembe véve, a nonprofit szervezetek finanszírozásában meghatározó szerepet játszó *döntési mechanizmusoknak öt nagy csoportját* különböztethetjük meg.

1. *A törvényben rögzített elosztási mechanizmusok* akkor jutnak szerephez, ha bizonyos közszolgáltatások ellátását az állami szektor egyáltalán nem, vagy csak részben tudja (akarja) biztosítani. Ez a helyzet több különböző okból is kialakulhat. A számos fejlett országban érvényesülő szubszidiaritási elv szerint a társadalmi szükségletekre az első választ mindig a „legközelebbi” lehetséges szolgáltatóknak, tehát igen gyakran a jótékonyági szervezeteknek kell megadniuk. Ha az adott szükséglet kielégítését a társadalom az állami költségvetésből finanszírozandó közszolgáltatásként ismeri el, akkor kézenfekvő, hogy az erre szánt összeget (többnyire az ellátottak számára igazodó fejkvótás támogatásként) a szolgáltató szektor-hovatartozásától függetlenül megkapja. Nem ritka azonban az az eset sem, amikor az adott feladat (például a hajléktalanellátás) megoldását az állam voltaképpen saját tehetetlenségét beismerve hagyja rá a nonprofit szervezetekre. Ilyenkor is dönthet úgy a törvényhozás, hogy a kritikus probléma enyhítésére vállalkozó civil szervezeteknek normatív támogatást nyújt. Ez a költségvetési deficittel küszködő jóléti államokban éppúgy előfordul, mint a fejlődő világban vagy a volt szocialista országokban. Szintén nem ritka, hogy a nonprofit szervezetek bizonyos társadalmi szervező funkciók ellátásáért (például gyermekek szabadidős foglalkoztatásáért, diáksportért) kapják a fejkvótás állami hozzájárulást. Főleg a fejlődő országokban és Kelet-Európában találunk példát olyan normatív támogatásokra, amelyeknek nonprofitnak minősített, de gazdaságfejlesztési, gazdaság szabályozási tevékenységekkel foglalkozó szervezetek (például a magyar hegyközségek) a kedvezményezettjei.

Bármilyen célból és megfontolásból jön is létre a normatív támogatások rendszere, a működése mindenképpen bizonyos automatizmusokat és kiszámíthatóságot visz a finanszírozásba. Az érintett szervezeteknek csak azt kell bizonyítaniuk, hogy az előre meghatározott, mindenki által megismerhető kritériumoknak megfelelnek. Ha ez sikerül, akkor jogosulttá válnak arra, hogy teljesítményük arányában hozzájussanak a támogatáshoz. Nincsenek tehát kiszolgáltatva az állami döntéshozók kénye-kedvének. Ez még akkor is igaz, ha a függetlenségük ritkán teljes, hiszen a jogosultság elbírálása és a szolgáltatói tevékenység mennyiségének és minőségének ellenőrzése rendszerint a felügyeleti jogot gyakorló kormányzati szervezetek hatáskörébe tartozik.

A mechanizmus viszonylagos személytelenségéből adódik, hogy a kedvezményezettek a legritkább esetben kerülnek közvetlen kapcsolatba azokkal a döntéshozókkal, akiken a legtöbb múlik. Nevezetesen, azokkal a pénzügyi és szakpolitikusokkal, akik a parlamenti előterjesztéseket előkészítik, s azokkal az országgyűlési képviselőkkel, akik a fejkvótás támogatás aktuális értékét és igénybevételének feltételeit megszavazzák. Ebből az követ-

kezik, hogy az egyes nonprofit szervezeteknek gyakorlatilag semmi befolyásuk nincs a normatívák alakulására. Érdekeik érvényesítésére csak akkor van esélyük, ha nem versenytársakként, hanem szövetségeseikként viselkednek, ha sikerül közös stratégiát kialakítaniuk és összehangoltan cselekedniük.

2. Egészen más a helyzet az állami és a magánszférában hozott újraelosztási döntések esetében. Ilyenkor szó sincs neutrális szereplőkről, személytelen mechanizmusokról. Éppen ellenkezőleg, minden döntésben elkerülhetetlenül van némi szubjektív elem. A kérelmezőknek a sikerhez nemcsak saját érdemességét vagy az általa tervezett program értékeit kell bizonyítani, hanem meg is kell nyernie a lehetséges támogató érdeklődését, jóindulatát, esetleg részvétét. Az újraelosztási döntéseket mindig emberek hozzák, akkor is, amikor támogatóként valamilyen intézményt (kormányzati, helyi önkormányzati szervezetet, vállalatot, alapítványt stb.) képviselnek, s akkor is, amikor valamilyen testület, pályázati bírálóbizottság, kuratórium tagjaként nyilvánítanak véleményt. A szubjektív elem akkor is jelen van, a garanciák akkor is hiányoznak, amikor a támogatás (például olyan patinás szervezetek, mint a Vöröskereszt esetében) valamilyen szokásjogon alapul.

Az újraelosztási döntéseknek fontos sajátossága a diszkrecionális jelleg, s ami ezzel szorosan összefügg, az ilyen döntések nyomán kapott támogatások bizonytalansága. A támogató ezekben az esetekben fenntartja magának a jogot, hogy változtassa a prioritásait, évről évre más és más szervezeteket, programokat tüntessen ki érdeklődésével, sőt, akár teljes egészében is beszüntesse az adományozást és jótékonykodást. Nem kifogásolható, ha elfogultnak mutatkozik, nem kérhetők számon rajta döntésének következményei, s – legalábbis formálisan – nem vonható felelősségre, ha szeszélyei miatt kiváló civil szervezetek kerülnek kétségbeesett helyzetbe.

Ráadásul – mint Lester Salamon kimutatta – a szabadon elosztható támogatások céljára rendelkezésre álló összegek többnyire éppen ott és akkor bizonyulnak szűkösnek, ahol és amikor a legnagyobb szükség lenne rájuk (Salamon [1991]). A világ és az egyes országok legszegényebb területein rendszerint a szóba jöhető támogatók (helyi önkormányzatok, vállalatok) eszközei is korlátozottak, s tehető magánszemélyből, bőkezű alapítványból is kevés akad. Ugyanígy: a gazdasági válságok idején hozott takarékosági intézkedések között az állami és magántámogatóknál egyaránt előkelő helyen szerepel az adományozás visszafogása.

Mindezen árnyoldalak mellett, a szabadon hozott újraelosztási döntéseknek határozottan előnyös tulajdonságai is vannak. A sok egymástól független szereplő és a rugalmasan alakítható támogatáspolitikai lehetővé teszi, hogy a támogatást kereső nonprofit szervezetek több különböző irányban, esetleg különböző adományoszerző stratégiákkal próbálkozzanak. Az innovatív törekvések nagyobb eséllyel találhatnak finanszírozóra, mint egy merevebb rendszerben. Az adományok összege – kellően kreatív pályázatok, az adományozók fantáziáját megmozgató programjavaslatok esetén – felfelé is elmozdulhat, s nem kizárt, hogy az egyébként egymással versenyző kérelmezők mégsem csak egymás rovására tudnak támogatáshoz jutni.

Összességében azt mondhatjuk, hogy a nonprofit szervezetek számára az újraelosztási döntések szférája jelenti a legnagyobb kihívásokat és a legnagyobb lehetőségeket. Itt van a legtöbb tere a rendhagyó kezdeményezéseknek, a dinamizmusnak, itt a legkevésbé kiszámíthatók az egyes akciók eredményei, itt kell újabb és újabb ötletekkel párosulnia a kitartó munkának, s itt nélkülözhetetlenek azok a kiváló szakemberek, akik a szakmai elhivatottság és menedzseri rátermettség mellett remek terepismerettel és kiemelkedő kommunikációs képességekkel is rendelkeznek.

3. A *részvételi, kapcsolódási jellegű döntések* – az újraelosztási döntésekkel ellentétben – magát a stabilitást reprezentálják. Az adományozókat a civil szervezeteknek mindig újra meg kell hódítaniuk, a tagságuk hozzájárulásaira és önkéntes munkájára viszont

tartósan számíthatnak. A tagsági viszony többnyire a közös érdekeken, értékeken, érdeklődésen vagy valamilyen közös ügy iránti elkötelezettségen alapul. Ha a kapcsolódási döntés egyszer megszületett, akkor újabb döntésre már csak a tagsági viszony felbontásához van szükség, erre azonban normális körülmények között viszonylag ritkán kerül sor. A tagság megőrzéséhez a szervezetnek nem kell rendkívüli erőfeszítéseket tennie, általában elegendő, ha céljaival összhangban, magas színvonalon működik.

Finanszírozási szempontból mindez azt jelenti, hogy a befolyt tagdíjakat érdemes az alapvető szolgáltatások és a működés állandó költségeinek fedezésére használni. Ez természetesen csak akkor lehetséges, ha a tagság elég nagy és fizetőképés. A fejlett világban az érdekképviseltek, a szakmai, sport- és hobbiszervezetek általában megélik a tagjaik hozzájárulásaiból, de a szegényebb országokban az ilyen típusú szervezetek is gyakran szorulnak kiegészítő támogatásokra. Mindenütt gondot jelent a tagdíjfizetés a társadalom elesettjeiből (például egészségkárosultak, munkanélküliek) szerveződő csoportokban. A tagok hozzájárulása ilyenkor néha csak jelképes, értékét inkább az adja, hogy a fizető tagok száma demonstrálja a szervezet fontosságát, s az általa képviselt csoport méretei a különböző adományszerző akciókban is hivatkozási alapul szolgálhatnak.

A részvételi döntésen alapuló hozzájárulások jelentőségét a nonprofit szervezetek számára nemcsak az adja, hogy ezekre a bevételekre stabilan lehet számítani. További előnyük az, hogy a tagdíjak nincsenek „megcímkézve”, mint a támogatások legtöbbje, azokkal a szervezet teljesen szabadon rendelkezhet, felhasználásukról csak a tagjainak tartozik elszámolással, akik rendszerint nem várnak többet a zökkenőmentes működésnél.

4. Egészen más követelményeket támasztanak azok a partnerek, akik fogyasztóként, vásárlóként kerülnek kapcsolatba a nonprofit szervezetekkel. A *fogyasztói, vásárlói döntések* nyomán még akkor is piaci kapcsolatok jönnek létre, ha az ügyfél nem pusztán piaci megfontolások alapján választja éppen a nonprofit szolgáltatót. A fizetett ár ilyenkor konkrétan meghatározott ellenszolgáltatás fejében érkezik a szervezethez, amelynek ebben az összefüggésben pontosan ugyanazok a kötelezettségei, mint bármely for-profit vállalkozásnak.

A nonprofit szervezetek termelő- és szolgáltatótevékenységének kétféle célja lehet. Az esetek jelentős részében magának az alapfunkciónak a betöltése kívánja meg a szolgáltatások kiépítését (például a drogfüggés kezelésének szerves része a kórházi ellátás, az utókezelés és a munkaterápia), vagy legalábbis nagyon kézenfekvő, hogy az alapfunkció ellátásához bizonyos bevételszerző tevékenységek is kapcsolódjanak (például a néprajzi gyűjteményt bemutató faluházban helyi népművészeti tárgyakat áruljanak). Máskor nyilvánvalóan az a cél, hogy a nonprofit szervezet vállalkozások révén tegyen szert az alaptevékenysége finanszírozásához szükséges bevételekre. Gyakran előfordul, hogy a szervezetnek olyan helyiségei, épületei, berendezései vagy szolgáltatási kapacitásai vannak, amelyek (például vendéglátó-ipari, idegenforgalmi célokra) jól hasznosíthatók. A működéshez szükséges összegeket ilyenkor egyszerűbb lehet vállalkozási tevékenységgel „megkeresni”, mint pályázatok, támogatási kérelmek útján összegyűjteni.

Az alaptevékenység ár-, illetve díjbevételeire alapozott finanszírozás viszonylag problémamentes a szektor azon területein, ahol (például a szabadidős szervezetek esetében) a szolgáltatásokat igénybe vevők képesek és hajlandók minimum az önköltségi, de gyakran a piaci ár megfizetésére is, s a kevésbé fizetőképés rétegek távolmaradása nem jár szociális feszültséggel. Bonyolultabb a helyzet, amikor az alapfunkció betöltéséhez (például az oktatás, kultúra, egészségügyi ellátás területén) az olyan rászoruló számára is biztosítani kellene a szolgáltatások hozzáférhetőségét, akik azok megvásárlására nyilvánvalóan nem képesek. A nonprofit szervezeteknek ilyenkor mindenképpen vissza kell térniük az újraelosztási logikához, de választhatnak, hogy ezt „saját hatáskörben” teszik meg, vagy az államhoz, illetve a magántámogatókhoz fordulnak segítségért. Amennyiben az

előbbi megoldást választják, tevékenységük piaci szegmensében erősen profitorientált üzletpolitikát kell folytatniuk ahhoz, hogy az így megszerzett nyereség belső átcsoportosítása útján eredeti küldetésüknek is eleget tegyenek.

5. Mindenképpen a nyereségérdekeltektől hasonlóan kell viselkedniük a nonprofit szervezeteknek akkor, amikor a *pénzpiaci mechanizmusokon* keresztül kívánják bevételekre szert tenni. A bevételszerzésnek ez a módja korántsem számít ritkának. Az alapítványok egy része (különösen az Egyesült Államokban) igen komoly tőkével rendelkezik, s adományozó tevékenységét annak hozadékát felhasználva folytatja. Törvényszerűen jelen vannak a szabad pénzeszközök az olyan (a szegényebb országokban is gyakori) adománygyűjtő alapítványok esetében, amelyek valamilyen nagyobb beruházásra (például templom, emlékmű, kulturális intézmény építésére) készülnek. Még a döntően a folyó bevételekből működő nonprofit szervezetek gazdálkodásában is adódhatnak időről időre olyan időszakok, amikor pénzüik egy részét átmenetileg nélkülözni tudják.

Ezekben a helyzetekben irracionális lenne lemondani a befektetési lehetőségekről, ugyanakkor természetesen azt is el kell kerülni, hogy ezek a befektetések túl nagy kockázattal járjanak. Ennek a kettős kihívásnak a nonprofit szervezetek többsége igen nehezen tud eleget tenni. Néhány valóban hatalmas alapítványtól eltekintve, a nonprofit szféra szervezetei nem alkalmazhatnak saját befektetési szakértőket, mi több, vezetőik, menedzsereik között is ritkaságszámba mennek az olyan képesítéssel és tapasztalatokkal rendelkező szakemberek, akik el tudnak igazodni a pénzügyi világ útvesztőiben. A befektetési döntések ilyen körülmények között igen nagy lelki és morális terhet jelentenek. A hozzá nem értő civil vezetők azzal a dilemmával szembesülnek, hogy ha egyszerűen folyószámlán tartják szervezetük szabad pénzeszközeit, akkor biztosan számíthatnak némi inflációs veszteségre, ha viszont a számukra ismeretlen terepre számító pénzpiacra próbálkoznak, annak egy-egy rossz döntés nyomán akár katasztrofális következményei is lehetnek. Különösen élesen jelentkezik ez a probléma a piacgazdaságra való átmenet időszakát élő országokban, ahol a pénzügyi intézményrendszer fejletlensége, a sokszor kaotikus tőkepiaci viszonyok és az átalakulással járó bizonytalanságok a sokszorosukra növelik (az egyébként a fejlett országokban is tapasztalható) kockázatokat.

Nagyon fontos pozitívuma ugyanakkor a tőkehozadékokra alapozott működésnek az, hogy a bevételek alakulását szubjektív elemek egyáltalán nem befolyásolják. A számottevő nélkülözhető tőkével rendelkező szervezetek a teljesen semleges tőkepiaci mechanizmusok útján viszonylag kiszámítható bevételekhez jutnak, s nincsenek kiszolgáltatva az adományozók és/vagy a fogyasztók változó ízlésének.

Összefoglalva azt mondhatjuk, hogy a fentiekben áttekintett döntési mechanizmusok mindegyike más és más lehetőségeket rejt magában a bevételeik növelésére törekvő nonprofit szervezetek számára. Ezeknek a lehetőségeknek a kihasználása természetesen igen különböző felkészültséget és szervezeti magatartást igényel, bármelyiknek a dominánssá válása igen eltérő irányokba módosíthatja az arculatot, a stratégiát, s hosszabb távon még az elemi célkitűzéseket is. Ez utóbbi az egyes szervezetek szintjén éppúgy igaz, mint a szektor egészét tekintve. Egyáltalán nem mindegy, hogy a nonprofit bevételek mekkora hányada származik a viszonylag személytelen mechanizmusként működő normatív támogatásokból és tőkepiaci hozamokból, mennyi múlik a támogatásokat osztó állami intézmények és a magánszféra egyéni preferenciáikat érvényesítő aktorai által hozott döntéseken, s mekkora azoknak a forrásoknak az aránya, amelyekért cserébe a nonprofit szervezetek tagjaiknak vagy a piac legkülönbözőbb szereplőinek nyújtanak szolgáltatásokat.

A továbbiakban arra a kérdésre keresem a választ, hogy ezek a mechanizmusok milyen arányokban és milyen következményekkel érvényesülnek, s melyek azok a pontok, ahol a nemzetközi tapasztalatok és a kutatási eredmények felhasználása számottevő előrelépésre ad lehetőséget.

A bevételek szerkezete döntéshozók és döntési mechanizmusok szerint

Az új elemzési célokat szolgáló átcsoportosítás a legtöbb nehézségbe az 1990-ből származó, reprezentatív felvételen alapuló adatok esetében ütközik, mert abból az időszakból nem áll rendelkezésünkre számítógépes adatállomány, csak a publikált összefoglaló táblázatok (*Salamon–Anheier–Sokolowski* [1996], *Kuti* [1996]), és a Magyarországra vonatkozó kéziratos munkatáblák alapján lehet dolgozni. Ennek ellenére érdemesnek tűnik vállalni a hézagos információk alapján végzett átszámítások nehézségeit és az elkerülhetetlen pontatlanságokat, mert ez az egyetlen olyan adatforrás,² amelyből támpontokat nyerhetünk a magyarországi helyzet nemzetközi perspektívában történő értékeléséhez.

A 2. táblázatban és a 3. táblázat 1990-es oszlopában szereplő adatok nem teljesen azonos tartalmúak. A különbséget a külföldi támogatások eltérő kezelésének problémája okozza. Az összehasonlító kutatás ezeket az összegeket annak megfelelően sorolta be, hogy a külföldi kormányok vagy pedig külföldi magánszemélyek és szervezetek voltak-e az adományozók. A fejlett országok bevételeiből – az elemi adatok hiányában – ezek a külföldről érkező összegek nem választhatók le. Ugyanakkor nagyon félrevezető lenne, ha a leválasztást a magyar adatok esetében sem hajtánánk végre. Minden okunk megvan ugyanis annak a feltételezésére, hogy a rendszerváltó Magyarország civil szektorába arányaiban (valószínűleg összegét tekintve is) sokkal több nemzetközi támogatás érkezett, mint a fejlett országokba, s ezeknek az adományoknak a források szerinti összetétele is egészen más volt.

A magyar civil társadalom fejlődésének, a társadalmi és gazdasági átalakulás ügyének előmozdítását a kilencvenes évek elején a külföldi kormányok és a magánadományozók egyaránt szívügyüknek tekintették. Az Európai Unió beindította a PHARE-programot, az amerikai és egyes nyugat-európai kormányok közvetlenül is nyújtottak támogatást, s nemegyszer együttműködtek azokkal az országaikban bejegyzett magánalapítványokkal, amelyek szintén hozzá kívántak járulni a kelet-európai demokratizálódási folyamathoz. Aktivizálódtak a külföldi egyházi és egyéni adományozók, s felébredt a térség iránt a vállalatok érdeklődése is.

Ebből az általános segítőkészségből az következett, hogy a magyar nonprofit szektorba érkező külföldi támogatások források szerinti összetétele meglehetősen kiegyenlített volt, s valószínűleg nagyon különbözött a fejlett országokba áramló külföldi adományok szerkezetétől. Ez utóbbin belül minden bizonnyal elenyésző lehetett a más országok kormányai által nyújtott segélyek aránya. Az angol, a francia, a német, az amerikai és a japán nonprofit szervezetek – ha egyáltalán – feltehetőleg elsősorban a magánszférában (egyének, vállalatok, alapítványok által) hozott újraelosztási döntések eredményeképpen kaptak külföldi támogatásokat. A magyar adatokban végrehajtott átcsoportosítás során tehát a külföldi adományok pontosan abba a kategóriába (a magánszférában hozott újraelosztási döntéseknek köszönhető bevételek csoportjába) kerültek át, ahová a fejlett országok nonprofit szektorának ilyen típusú bevételei eleve is tartoztak. Ebben az értelemben a módosítások inkább javították, mint rontották az adatok nemzetközi összehasonlíthatóságát.

Bár a fejlett országokban tapasztalható finanszírozási megoldások egymástól is erőteljesen különböztek, mégis azt állapíthatjuk meg, hogy a magyarországi szerkezet 1990-ben valamennyiüketől drámaian eltért. A különbségek az alábbiakban foglalhatók össze.

- Az állami újraelosztási döntéseknek Magyarországon sokkal kisebb volt a befolyá-

² A nemzetközi összehasonlító kutatás második szakaszának eddig megjelent (1995-re vonatkozó) kötetei (*Salamon–Anheier* [1999], *Salamon és szerzőtársai* [1999]) a bevételi szerkezet országonkénti adatait nem tartalmazzák.

2. táblázat

A nonprofit szektor bevételeinek megoszlása döntési mechanizmusok szerint néhány fejlett országban, 1990*

Megnevezés	Egyesült Királyság	Franciaország	Németország	Egyesült Államok	Japán
Törvényben rögzített elosztási mechanizmusok	26,0	44,6	6,9	**	**
Központi állami újraelosztási döntések	**	**	61,3	29,1	38,3
Helyi, önkormányzati újraelosztási döntések	13,9	14,9	**	**	**
Magánszférában hozott újraelosztási döntések	12,0	7,1	3,9	18,6	1,3
Részvételi, kapcsolódási jellegű döntések	6,3	6,3	8,6	47,1	15,6
Fogyasztói, vásárlói döntések	29,8	26,5	14,8		28,9
Pénzpiaci mechanizmusok	5,9	0,5	2,0	2,4	5,5
Egyéb	6,1	0,1	2,5	2,8	10,4
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Az elemzési céloknak megfelelően átcsoportosított adatok.

** Önálló adatként nem áll rendelkezésre.

Az eredeti adatok forrása: Salamon-Anheier-Sokolowski [1996].

3. táblázat

A magyarországi nonprofit szektor bevételeinek megoszlása döntési mechanizmusok szerint, 1990–1999*

Megnevezés	1990	1995	1999
Törvényben rögzített elosztási mechanizmusok	1,2	2,4	3,9
Központi állami újraelosztási döntések	14,9	16,9	13,4
Helyi, önkormányzati újraelosztási döntések	2,4	3,2	5,6
Magánszférában hozott újraelosztási döntések	23,8	23,4	17,7
Részvételi, kapcsolódási jellegű döntések	11,7	9,4	6,8
Fogyasztói, vásárlói döntések	36,4	31,7	45,4
Pénzpiaci mechanizmusok	8,0	12,8	7,1
Egyéb	1,6	0,2	0,1
Összesen	100,0	100,0	100,0

* Az elemzési céloknak megfelelően átcsoportosított adatok.

Az eredeti adatok forrása: Kuti [1996], Bocz és szerzőtársai [1997], [2001].

suk a nonprofit szektor bevételeire, mint bárhol a fejlett országokban. Ezen belül is különösen csekély szerepet játszottak a helyi önkormányzatok támogatási döntései.

– A törvényben rögzített elosztási mechanizmusok 1990-ben még csak töredékesen léptek életbe, a normatív támogatások jelentősége elenyésző volt.

– Kiemelkedő szerepet játszottak viszont a magyarországi nonprofit szervezetek finanszírozásában a fogyasztói, vásárlói döntések. Az ár-, díj- és vállalkozási bevételek aránya a nyugat-európai szintet jócskán meghaladta.

– Szintén fontosabbak voltak a nyugat-európai országokban megszokottnál a tagok befizetéseiből származó, részvételi, kapcsolódási jellegű döntéseken alapuló bevételek.

– A magánszféra szereplői nemcsak vásárlóként és tagként, hanem újraelosztási döntéseik révén is nagyobb arányban járultak hozzá a nonprofit szervezetek finanszírozásához, mint a fejlett országok nonprofit szektorának magántámogatói.

– A pénzpiaci mechanizmusok közvetítésével szerzett bevételek aránya valamelyest szintén fölülte volt a fejlett világban tapasztalt szintnek.

Maga a tény, hogy a részben ki-, részben átalakulóban levő magyar nonprofit szektor finanszírozási szerkezete 1990-ben egészen speciálisnak bizonyult, nem volt különösebben meglepő. Annál inkább meglepetésnek számított a nemzetközi összehasonlítás során feltárt különbségek iránya. A várakozásoknak (s számos politikai elemző máig is tényként hangoztatott feltevéseinek) inkább az felelt volna meg, ha az államszocializmus negyven éve után a magyar nonprofit szervezetek nyugati társaiknál sokkal erősebben függenek az állami újraelosztási döntésektől, s ugyanakkor lényegesen kevésbé piacorientáltak, és kevésbé számíthatnak a magántámogatókra.

Előzetes várakozásaink kialakítása során nem számoltunk azonban két igen fontos tényezővel. Az egyik a magyar nonprofit szektor szerkezete volt, a másik az a speciális szerep, amelyet a szektor szervezetei a rendszerváltás társadalmi-gazdasági folyamataiban játszottak.

A kilencvenes évek elején a nonprofit szervezetek körülbelül kétharmadát a sport- és szabadidős egyesületek, a szakmai, munkavállalói érdekképviseletek és a tűzoltó-egyesületek tették ki. Ez utóbbiak gazdasági súlya elhanyagolható volt, az előbbieket viszont a szektor összbevételének 60 százalékát mondhatták magukénak. Tipikusan azok a szervezetek voltak tehát többségben, amelyek egy meglehetősen széles fogyasztói réteg igényeit elégítik ki, következésképpen számottevő ár- és díjbevételekre számíthatnak, illetve amelyek döntően a saját tagságukat szolgálják, s így finanszírozásukban a tagdíjbevételek kiemelkedő szerepet játszanak. Ha ehhez még hozzátesszük, hogy az ismeretterjesztés, felnőttoktatás (például nyelvoktatás) területén működő egyesületek bevételei között hagyományosan magas volt a szolgáltatásokat igénybe vevők hozzájárulásainak aránya, az újonnan létrejövő alapítványi iskolák finanszírozásában pedig magától értetődően kaptak nagy szerepet a tandíjak, akkor már nincs mit csodálkoznunk azon, hogy az 1990-es finanszírozási szerkezet alakításában a fogyasztói, vásárlói, illetve a részvételi, kapcsolódási döntések az átlagosnál nagyobb súllyal voltak jelen.

Továbbra is magyarázatra szorul viszont a magánszférában hozott újraelosztási döntések és a pénzügyi mechanizmusok nyugat-európainál fontosabb szerepe. Ez az a pont, ahol érdemes felidézni az alapítványi reneszánsz lassan feledésbe merülő kezdeteit (*Korsós* [2001], *Sárközy* [1991]). Az első nagy alapítványokat még a rendszerváltás előtt (eleinte jogi büvészmutatványok útján) olyan neves bel- és külföldi magánszemélyek hozták létre, mint például Soros György, Cziffra György, Rubik Ernő vagy Honthy Hanna. A második hullámban (még mindig a rendszerváltás előtt, de bizonyos értelemben már arra készülve) maga az állam jelent meg alapítóként: ekkor született például a meglehetősen nagy tőkével újtárra indított Pro Renovanda Cultura Hungariae és a Nemzeti Gyermekek és Ifjúsági Alapítvány. A várható privatizáció az állami nagyvállalatok egy részét is arra indította, hogy szociális és kulturális célokat szolgáló vagyontukat alapítványokba vigyék át, s a továbbiakban ezekre alapozzák dolgozóik és nyugdíjasaik támogatását. Az így létrejövő alapítványok egy része komoly összegű vagyonnal rendelkezett, ennek az akkori igen magas infláció mellett már az egyszerű kamatai is megemelték a nonprofit szektor pénzügyi mechanizmusok közvetítésével szerzett bevételeit. Tovább növelte az ilyen típusú bevételek arányát az az árfolyam-különbözet, amelyhez a külföldről támogatott, tehát devizabetétekkel rendelkező nonprofit szervezetek a forint egymást sűrűn követő leértékelései során jutottak.

Nem rendelkezett viszont számottevő saját tőkével a nyolcvanas évek második felében létrehozott nagy alapítványok jelentős része, köztük maga a Soros Alapítvány sem. A működés feltételeit esetükben az alapítók éves befizetései teremtették meg, ami részben már meg is magyarázza a magántámogatások viszonylag magas arányát, bár ennek kialakulásához számos más tényező is hozzájárult. A demokratikus átalakulás segítésére hivatott külföldi támogatásokat a korábbiakban már említettem. Nem esett viszont még szó a

számszámra létrehozott kisebb alapítványokról, amelyeknek az volt a feladatuk, hogy az állami iskolák, művelődési intézmények, kórházak részére gyűjtsenek lakossági és vállalati adományokat, s ennek a követelménynek meglehetősen sikerrel eleget is tettek. A gyerekeiket oktató, beteg családtagjaikat ápoló vagy éppen lakóhelyük kulturális életét szervező, s szemmel láthatóan komoly anyagi nehézségekkel küszködő intézmények támogatásától a megkeresettek nehezen tudtak elzárkózni, annál is kevésbé, mert az általuk nyújtott adományok az esetek nagy részében kézzelfoghatóan növelték az adott ellátás színvonalát.

Bármennyire paradox is, a nemrég még a mindenhatóság illúzióját dédelgető állam 1990-ben nemcsak hogy kevésbé támogatta a nonprofit szervezeteket a fejlett országokban szokásosnál, hanem ráadásul az alapítványok segítségével mozgósított magánadományokat a válságba került közszolgáltató intézmények számára. Különösen csekély segítséget nyújtottak a civil szférának a helyi önkormányzatok. Újraelosztási döntéseiknek ötödannyi szerepük sem volt a nonprofit szervezetek finanszírozásában, mint például az angol vagy a francia helyhatóságoknak. A jóléti szolgáltatások nonprofit formában történő megszervezése 1990-ben még csak kivételesen fordult elő, s így a normatív támogatások is csak alig érzékelhetően jelentek meg a bevételi szerkezetben.

A kilencvenes években a magyar nonprofit szektor hatalmas fejlődésen ment át. Szervezeteinek száma csaknem megnégyszereződött, bevételei folyó áron 13-szorosukra emelkedtek, s változatlan áron számítva is több mint megduplázódtak. Ez a rendkívül gyors növekedés természetesen a bevételi struktúrát sem hagyta változatlanul (4. táblázat és 1. ábra), de a módosulásokból nem rajzolódna ki teljesen egyértelmű tendenciák. Az adatok inkább arra utalnak, hogy az évtized első és második felében lezajlott változások csak részben mutattak egy irányba, részben viszont kioltották egymást, illetve a kialakulni látszó trendet éppen ellenkező irányba fordították.

4. táblázat

A bevételi szerkezet átalakulásának irányai, 1990–1999

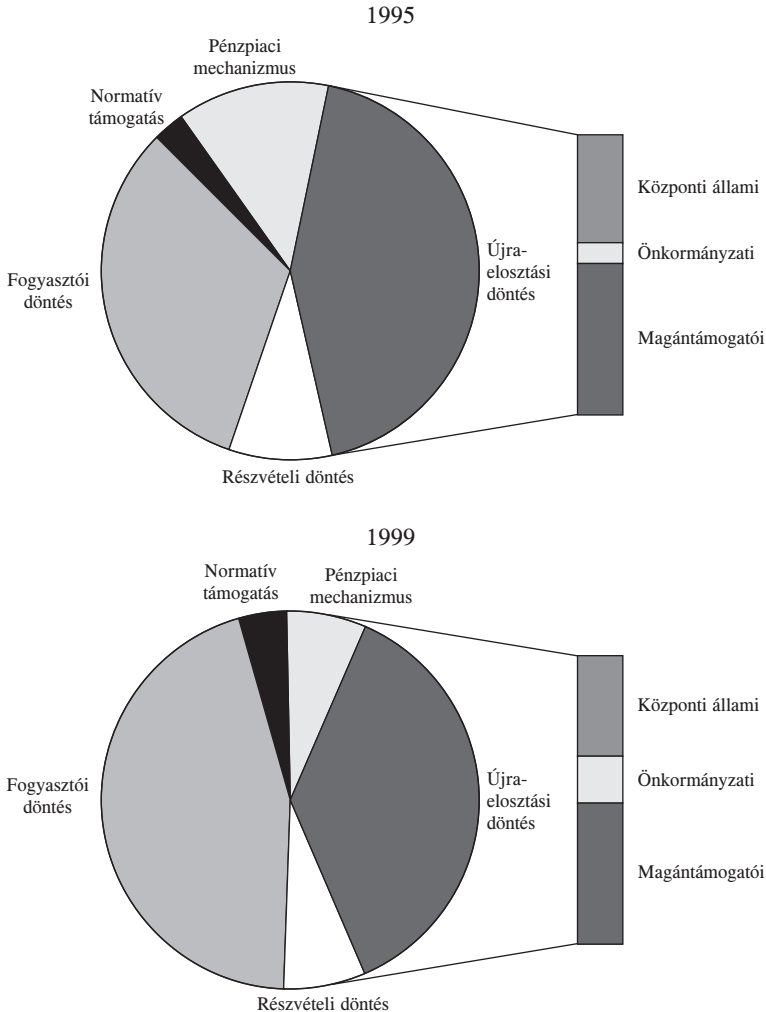
Elmozdulás a fejlett országokra jellemző szerkezethez képest	Az adott döntési mechanizmus közvetítésével szerzett bevételek aránya			
	nőtt		csökkent	
	1990–1995		1996–1999	
Közeledés	törvényben rögzített önkormányzati központi állami	részvételi magántámogatói fogyasztói	törvényben rögzített önkormányzati	részvételi magántámogatói pénzügyi
Távolodás	pénzügyi		fogyasztói	központi állami

Az évtized első felében lezajlott változások hatására az 1995-ös finanszírozási struktúra érzékelhetően közelebb került a fejlett országokban tapasztalt szerkezethez. Nőtt a törvényben rögzített elosztási mechanizmusok és az állami újraelosztási döntések súlya, csökkent a részvételi és a fogyasztói, vásárlói megfontolásoké, s egészen csekély mértékben a magánszférában hozott támogatási döntéseké is. Ezzel a közeledési tendenciával egyedül a pénzügyi mechanizmusok jelentőségének növekedése nem állt összhangban, de ennek szektoron kívüli oka volt. A kamatok és a pénzügyi művelek egyéb bevételei a száguldó (1995-ben közel 30 százalékos) infláció miatt emelkedtek a szokásosnál lényegesen magasabbra.

Az évtized második felében a közeledési tendencia távolodásira váltott. Mint az 1.

1. ábra

A nonprofit bevételek döntési mechanizmusok szerinti szerkezetének változásai, 1995–1999*



* Az elemzési céloknak megfelelően átcsoportosított adatok.
Az eredeti adatok forrása: Bocz és szerzőtársai [1997], [2001].

ábra szemléletesen mutatja, ennek elsősorban az volt az oka, hogy a fogyasztói, vásárlói döntések ismét igen nagy jelentőségre tettek szert a nonprofit szektor bevételeinek alakításában. Azonos irányba hatott, de sokkal kevésbé volt látványos a központi újraelosztási döntések szerepének csökkenése. Mindezt nem tudta kiegyensúlyozni, hogy továbbra is a nyugat-európai értékek felé közeledett a normatív, az önkormányzati és a magántámogatások, valamint a részvételi döntéseken alapuló befizetések hányada, s csökkenni kezdett a pénzpiaci mechanizmusok útján szerzett bevételek aránya.

A finanszírozási szerkezet változásait részben a szektorban és gazdasági környezeté-

ben zajló spontán átalakulások, részben a nonprofit szolgáltatásokkal kapcsolatos kormányzati politika és a nonprofit szabályozás ezzel összefüggő módosításai magyarázzák.

A szektor tevékenység szerinti összetétele az elmúlt 10 évben radikálisan átalakult. A korábban dominánsnak számító sport-, szabadidős és érdekképviselői szervezetek számukat és gazdasági súlyukat tekintve egyaránt visszaszorultak. Számarányuk 1990 és 1999 között 52-ről 39, bevételeik aránya 60-ról 29 százalékra esett vissza (Kuti [1996], Bocz és szerzőtársai [2001]). Megjelentek ugyanakkor az 1990 előtt egyáltalán nem, vagy csak kivételesen engedélyezett környezetvédelmi, emberi jogi, szociális, egészségügyi és egyéb jótékonyági szervezetek, az alapítványi iskolák és kutatóhelyek, a közbiztonság védelmét, a településfejlesztést és a gazdasági problémák kezelését szolgáló nonprofit szervezetek. Lassan sikerült elérni, hogy a nonprofit formában nyújtott jóléti szolgáltatások jogosultak legyenek a normatív támogatásokra. Számos szempontból csökkentek tehát a magyar és a külföldi nonprofit szektorok közötti strukturális különbségek, s jórészt ennek tudható be az a közeledés, amely az évtized első felében a finanszírozási szerkezetek között kimutatható volt. Szintén szerepet játszott a szektor kezdetben igen nagyvonalú adókedvezményeinek megnyirbálása, ami annak ellenére fékezte a magánadományok növekedését, hogy továbbra is folytatódott az állami intézményeket támogató adománygyűjtő alapítványok létrehozása.

A közeledési folyamat megszakadása nagyrészt egy igen drasztikus állami beavatkozás eredménye, amelyhez a polgári törvénykönyv 1994-től hatályba lépő módosítása teremtette meg a jogi kereteket (Ágoston-Sík [1994], Csizsár-Bíró [1998]). Ez a módosítás három új nonprofit szervezeti formát iktatott be a jogrendbe: a közalapítványt, a köztestületet és a közhasznú társaságot. Míg az első kettővel voltaképpen az alapítvány és az egyesület „állam közelibb”, jobban ellenőrizhető és befolyásolható változata jött létre, addig a társasági formát a nonprofit működési elvekkel kombináló közhasznú társaság merőben új funkcióval bírt, feladata egyes közszolgáltatások nonprofit formában történő megszervezése lett. Ez a Kondorosi Ferenc által „a Ptk.-módosítás öszvértermékének”³ nevezett szervezeti megoldás a kilencvenes évek második felében igen gyorsan terjedt.⁴ Sorra alakultak az olyan óriás szervezetek, mint például a lapokban is sokat emlegetett Agrárinnovációs, Tartalékgazdálkodási vagy a Hortobágyi Génmegőrző Kht., s a náluk jóval kisebbek, amelyek alapítóiktól a helyi kommunális szolgáltatások (víz-, gázellátás, csatornaüzemeltetés, útkarbantartás stb.) és korábban intézményi formában működtetett egészségügyi, szociális és kulturális szolgáltatások biztosítását kapták feladatul. 1999-ben a közhasznú társaságok már a nonprofit szektor összbevételének 23 százalékát magukénak mondhatták, így a bevételi szerkezet alakulását is számottevően befolyásolták. Márpedig bevételeik között – mint a 2. ábrán látható – tevékenységük természetéből adódóan kiemelkedő helyet foglaltak el a fogyasztók díjbefizetései. Így a civil szervezetektől alapjában véve idegen közhasznú társaságoknak már a tömeges megjelenése elég volt ahhoz, hogy szektorszinten érzékelhetően megváltozzon a finanszírozás szerkezete.

Korántsem csak szektorszinten befolyásolta a finanszírozás alakulását a közalapítvány és a köztestület jogintézményének létrehozása vagy inkább újraélesztése.⁵ Ellentétben a közhasznú társaságokkal, amelyek többségükben a „hagyományos” magánjogi nonprofit szervezetektől, az egyesületektől, alapítványoktól, civil érdekképviselőtektől merőben idegen tevékenységek folytatására vállalkoztak, a közalapítványok és köztestületek nagyjából ugyanabban a térben próbálták megkeresni a helyüket, amelyben a civil szervező-

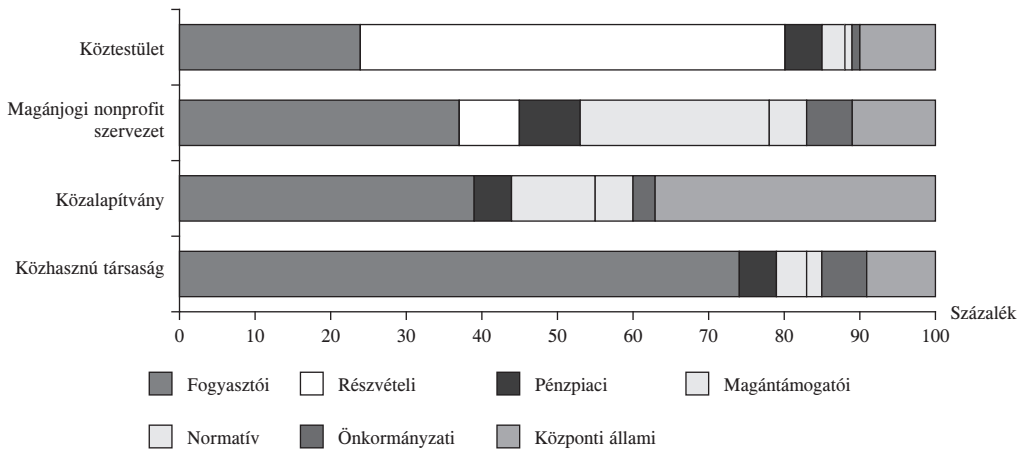
³ Kondorosi [1998] 106. o.

⁴ Kormányzati, önkormányzati körökben élvezett népszerűségét döntően annak köszönhetette, hogy alkalmas volt a szigorú költségvetési gazdálkodási szabályok alóli kibújásra.

⁵ Ezeknek a közjogi formáknak az 1945 előtti magyar jogrendben megvoltak a maguk hagyományai.

2. ábra

A régi és új típusú nonprofit szervezetek bevételeinek megoszlása döntési mechanizmusok szerint, 1999*



* Az elemzési céloknak megfelelően átcsoportosított adatok.

Az eredeti adatok forrása: Bocz és szerzőtársai [2001].

dések is. Ennélfogva sok szempontból versenytársként, méghozzá erősebb, kivételezett helyzetben levő versenytársként jelentek meg. Terjeszkedésük közvetlenül is befolyásolta a hagyományos nonprofit szervezetek bevételszerzési lehetőségeit, az esetek egy részében szűkítette azok mozgásterét.

A közalapítványok az eredeti törvényhozói akarat szerint (Ptk. 74/G paragrafus, (1) és (2) bekezdés) csak olyan „közfeladat ellátásának folyamatos biztosítása céljából” hozhatók létre, „amelynek ellátásáról – jogszabály alapján – az államnak vagy az önkormányzatnak kell gondoskodnia”. A gyakorlatban azonban ennél sokkal szélesebb sávban kezdtek el működni, s ezt a gyakorlatot a Legfelsőbb Bíróság határozatban (LB Kny, III. 27. 475/1996) szentesítette, amikor úgy foglalt állást, hogy a Ptk. a „kell” szó használatával nem szűkíti le a *közfeladatok* körét a *kötelező állami feladatokra* (Lomnici [1998] 175–176. o.).

A kilencvenes évek közepétől kezdve a kormányzat sorra hozta létre az olyan közalapítványokat, amelyeknek valójában a legkülönbözőbb területeknek és célcsoportoknak (például a közoktatásnak, a sportnak, a cigányoknak, a rászoruló egyetemi hallgatóknak, a hadigondozottaknak stb.) szánt állami támogatások szétosztása, illetve kiemelten fontosnak tekintett (főleg kutatási és oktatási) tevékenységek ellátása volt a feladata. Mi több, mindent megtett, hogy a korábban hasonló funkcióval, de még magánalapítványi formában létrehozott adományosztó szervezeteket is rászorítsa az átalakulásra.⁶

A tapasztalatok szerint ezek a nagy, többnyire országos vagy regionális hatókörű közalapítványok néhány év alatt magukhoz szippantották a nonprofit szektorba áramló, amúgy is meglehetősen szűkös központi állami támogatások jelentékeny részét. A többi nonprofit

⁶ Ez a törekvés az érintettek egy részénél komoly ellenállásba ütközött ugyan, de – néhány kivételtől (például Magyar Könyv Alapítvány) eltekintve – végül is csak azok a szervezetek tudták magánalapítványi státusukat megőrizni, amelyeknek nem az évenkénti költségvetési támogatás volt a szinte kizárólagos bevételi forrása.

szervezetet ez értelemszerűen arra kényszerítette, hogy más bevételek után nézzen, s a számára hozzáférhető összes alternatív forrást igénybe vegye. Ilyen alternatív bevétel-szerzési lehetőségként főleg az alaptevékenység piaci irányú kibővítése és a kiegészítő jellegű vállalkozások beindítása kínálkozott. A szervezetek ilyen irányú törekvései nyilvánvalóan hozzájárultak ahhoz, hogy az évtized végére minden korábbi szintnél magasabbra emelkedett azoknak a bevételeknek az aránya, amelyek a fogyasztói, vásárlói döntések jóvoltából áramlanak a nonprofit szektorba.

A központi állami támogatások megszerzésének nehézségeire természetesen úgy is reagálhattak a szervezetek, hogy megkeresték az alternatív támogatási forrásokat, vagyis a helyi önkormányzatokhoz, az adományozó alapítványokhoz, az egyszázalékos felajánlásokról döntő adófizetőkhez, az egyéni és vállalati adományozókhoz, esetleg a külföldi támogatókhoz fordultak segítségért. Ez az esetek igen nagy részében meg is történt, s – mint a magántámogatottság⁷ és önkormányzati támogatottság viszonylag magas aránya jelzi – többé-kevésbé sikeres volt. A siker értékét növeli, hogy a civil szervezeteknek ezen a terepen a közalapítványok másik típusával, a helyi önkormányzatok által létrehozott, többnyire településfejlesztési célú közalapítványokkal kellett versenyezniük.

Ez utóbbiak pozíciója több szempontból is sokkal előnyösebb. Az önkormányzati források nyilvánvalóan sokkal könnyebben hozzáférhetőek számukra, hiszen ezekből saját alapítójuk döntései nyomán részesedhetnek. Az „önkormányzati háttér” sokat segíthet a magántámogatások megszerzésében is. A polgármesteri hivatal szakmai és technikai segítséget nyújthat a pályázatok megírásában, az adománygyűjtő kampányokban, vállalhatja a gyakorta előírt „önrész” biztosítását, nyomást gyakorolhat a lehetséges támogatóként megjelenő helyi vállalkozókra, bizonyos feladatok megoldásához „kölcsonadhatja” a közhasznú munkásokat stb. A helyi közalapítvány és a magánalapítványok, egyesületek között kialakuló verseny különösen a kisebb településeken lehet igen egyenlőtlen, ahol a megszerezhető támogatások eleve nagyon korlátozottak.

Hasonlóan egyenlőtlen verseny alakult ki a köztestületi forma megjelenése nyomán az érdekképviselő területén. A szakmai, gazdasági érdekvédelmi szervezetek számára a legfontosabb finanszírozási forrást a részvételi, kapcsolódási jellegű döntések jóvoltából megszerezhető bevételek jelentik. Azzal, hogy a szabályozás bizonyos tevékenységek gyakorlását kamarai vagy egyéb köztestületi tagsághoz kötötte, a tagdíjbevételeket is automatikusan a köztestületi formák felé terelte. Ha adminisztratív korlátokat nem állított is a magánkezdeményezésen alapuló érdekvédelem elé, a valóban „civil” kezdeményezéseket gazdaságilag igen nehéz helyzetbe hozta. Az érintettek dönthetnének ugyan a kettős vagy akár többes tagság mellett, s fizethetnének tagdíjat a hatósági jogköröket gyakorló köztestület mellett az önkéntesen szerveződött civil érdekképviselőnek is (részben meg is teszik), de az utóbbiak esélyei az adott körülmények között és a jövedelmek jelenlegi szintjén nyilvánvalóan sokkal rosszabbak. Az 1. és a 2. ábra világosan mutatja, hogy a kilencvenes évtized második felében a szektor egészét tekintve csökkenő arányú tagdíj-bevételek jelentékeny része az egyesületi formában működő szervezetektől a köztestületekhez áramlott át.

Az eddig elmondottakból az is következik, hogy a bevételi szerkezet és a mögötte rejlő döntési mechanizmusok alakulását nem elegendő szektorszinten vizsgálni. A magyar nonprofit szektor túlságosan heterogén ahhoz, hogy beérhetnénk az összkép megrajzolá-

⁷ Az elemzés pontosságát valamelyest csökkenti, hogy a magántámogatások adata azokat az összegeket is tartalmazza, amelyeket a nonprofit szervezetek az állami finanszírozású közalapítványoktól kapnak. Ez egyrészt – amennyiben egy éven belül továbbadott támogatásról van szó – szektorszinten halmozódást okoz, másrészt egy árnyalattal „túlértékeli” a magánszférában hozott támogatási döntések jelentőségét, hiszen a közalapítványok kuratóriumainak támogatáspolitikája nem teljesen független a kormányzati akarattól.

sával. Ha a folyamatokat valóban meg akarjuk érteni, akkor annak vizsgálatára is szükség van, hogy az eddigiekben a szektor szempontjából áttekintett finanszírozási mechanizmusok milyen szerepet játszanak az egyes nonprofit szervezetek életében, s mekkora azoknak a szervezeteknek a köre, amelyeket a különböző döntéshozói csoportok magatartásának változásai a legérzékenyebben érintenek.

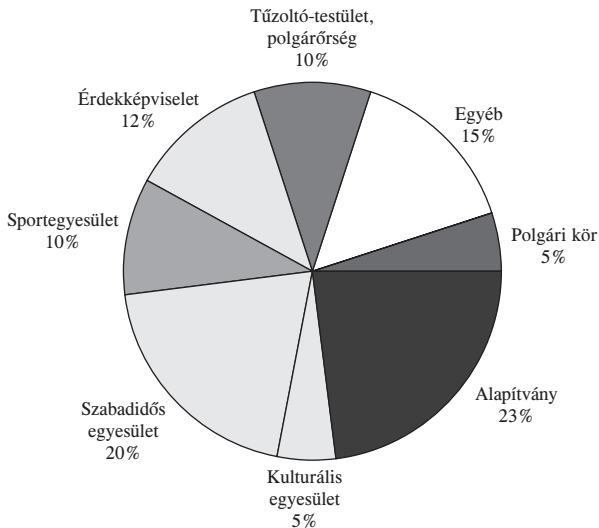
Mielőtt azonban kísérletet tennék a nonprofit szervezetek domináns finanszírozási mechanizmusok szerinti tipizálására, mindenképpen szót kell ejtenem a szektornak egy egészen speciális szegmenséről, amely a további vizsgálatból teljes egészében kimarad.

A pénzbevétellel nem rendelkező nonprofit szervezetek

A rendelkezésünkre álló utolsó statisztikai adatok szerint a Magyarországon működő 48 171 nonprofit szervezet közül 4581-nek, tehát a szektor közel 10 százalékának 1999-ben semmilyen bevétele nem volt. Hangsúlyozni kell, hogy ebben a számban nincsenek benne azok a szervezetek, amelyek a statisztikai kérdőív működési jellemzőiket firtató kérdésére azt válaszolták, hogy megszűnőben vannak, vagy működésüket átmenetileg szüneteltetik.

3. ábra

A bevétellel nem rendelkező nonprofit szervezetek összetétele, 1999



Forrás: Bocz és szerzőtársai [2001].

Mint a 3. ábra tanúsítja, a regisztrált pénzmozgások nélküli tevékenység az egyesületek körében lényegesen gyakoribb volt, mint az alapítványoknál, de azért az utóbbiak között sem számított kivételesnek. Tekintve, hogy a magyar alapítványok jelentős része eredetileg igen alacsony alaptőkével, a későbbi gyarapodás reményében jött létre, néhány nagyobb kiadás vagy kudarcba fulladt pályázat, sikertelen adománygyűjtési akció elég ahhoz, hogy a bankszámla kiürüljön. Ilyenkor a kuratórium nem feltétlenül adja fel a terveit, de egy-egy év könnyen eltelhet anélkül, hogy a szervezetnél bármilyen pénzmozgás lenne. Nem kizárt, hogy eközben már születnek az újabb pályázatok, új, energikusabb vezetőséget választanak, új stratégiát dolgoznak ki, esetleg várják, hogy a tör-

vényben előírt három év elteltével az alapítvány jogosulttá váljon az egyszázalékos támogatások gyűjtésére.⁸ Arra is akad példa, hogy az alapítványi forma ellenére valójában inkább egyesületi tevékenység folyik, a működés a közösségi tevékenységek és az önkéntes munka (például műemlékek állagmegóvása, településszépítés, klubélet stb.) szervezésében merül ki.

Ez utóbbi, az alapítványok esetében inkább csak kivételképpen előforduló tevékenység a tipikus azokban az egyesületekben, amelyek semmilyen saját bevételre nem tesznek szert. Fontos azonban leszögezni, hogy a hivatalos adatok mögött a valóság lényegesen bonyolultabb. A saját bevételek hiánya nem feltétlenül jelenti azt, hogy a szervezetek működéséhez egyáltalán nem kapcsolódik pénzmozgás, csupán arról van szó, hogy a könyvelésben sem bevételek, sem kiadások nem jelentkeznek. Ennek többféle oka lehet, s közülük csak az egyik az, hogy működéshez valóban semmi pénzre nincs szükség. Gyakran előfordul azonban az is, hogy az egyesület háttérében áll egy olyan intézmény, amely fedezi a működés költségeit, s vállalja, hogy azokat saját kiadásai között számolja el. Példaként említhetjük a tűzoltó- és polgárőr-, de részben még a kistelepüléseken működő sportegyesületeket is, amelyeknek a pénzügyei igen gyakran beolvadnak az önkormányzati költségvetésbe. Az sem ritka, hogy a népdalkörök, hagyományőrző csoportok kiadásait a művelődési házak fedezik, a diáksport-egyesület finanszírozását az iskola, az etnikai alapú csoportokét a kisebbségi önkormányzat, a vallásos egyletekét az egyház, a polgári körökét, közéleti klubokét a hozzájuk közelálló párt stb. vállalja át. Mivel a bankszámla fenntartásának, a könyvelésnek és a pénzügyekkel összefüggő egyéb adminisztrációnak a kis civil szervezetek számára túlságosan magasak a költségei, erős a kísértés arra, hogy – amikor csak lehet – elkerüljék a pénzmozgások regisztrálását. A valóban kis kiadások esetében annak sincs túl nagy kockázata, ha informálisan intézik a pénzügyeket, nem szednek tagdíjat, és a befizetéseket, illetve a kiadásokat nem könyvelik. A szabadidős és sportegyesületek, réteglubok tagjai gyakran választják azt a megoldást, hogy a közös rendezvények, túrák, utazások költségeit a helyszínen közvetlenül egyenlítik ki, vagy ha előre összeszedik is a pénzt, annak legfeljebb egy-egy kockás füzetben marad nyoma, de a naplófőkönyvben semmiképpen.

Összefoglalva azt mondhatjuk, hogy ezeknek a hivatalosan minden bevételt nélkülöző nonprofit szervezeteknek a működését minden valószínűség szerint legnagyobb részben saját tagjaik finanszírozzák, de kapnak némi rejtett pénztámogatást a helyi önkormányzatoktól és azok intézményeitől, valamint egyéb magántámogatóktól is. Fennmaradásukhoz ugyancsak nagyon fontos az a természetbeli segítség (a helyiségek, eszközök ingyenes használata, szállítási stb.), amely rendszerint ugyanezeketől a támogatóktól érkezik.

A bevételekkel egyáltalán nem rendelkező nonprofit szervezeteknek 1999-ben összesen több mint 13 ezer tagjuk és majdnem 20 ezer önkéntes segítőjük volt. Az önkéntesek által az év során végzett munka 700-nál is több 8 órában foglalkoztatott fizetett munkavállaló összes munkaidejének felelt volna meg. Ennyi alkalmazottnak körülbelül 600 millió forintot kellett volna fizetni,⁹ ami úgy is értelmezhető, hogy ezek a szervezetek (a fentiekben már említett informális befizetéseken kívül) ilyen értékű lakossági támogatást kaptak.

⁸ Ez főleg azoknál a – jórészt iskolai, óvodai, kulturális és egészségügyi – alapítványoknál jellemző, amelyeket kifejezetten az egyszázalékos törvényre reagálva, az utóbbi években hoztak létre. A késői alapítás itt többnyire azt jelzi, hogy az alapítványi formában rejlő egyéb lehetőségek nem mozgatták meg az érintettek fantáziáját. Ez egyúttal megmagyarázza, hogy passzívan várják a három év elteltét, s nem is kísérleteznek más típusú bevételek megszerzésével.

⁹ A becslést a KSH-ban kialakított módszerrel végeztem, vagyis az önkéntesek főállású munkavállalókra átszámított becsült létszámát a nonprofit szektorban a tényleges alkalmazottaknak fizetett éves átlagos munkabérrrel (847 ezer forinttal) szoroztam meg.

Ezek a számok ékesen bizonyítják, hogy a bevételekkel nem rendelkező négy és fél-ezer szervezet korántsem jelentéktelen része a magyarországi civil szférának. Ha a továbbiakban mégsem foglalkozom velük, az azért van, mert ennek a tanulmánynak a látható vagy legalábbis valamilyen mértékben dokumentált pénzáramlás a témája. A pénz nélkül működő nonprofit szervezetekről finanszírozási szempontból legfeljebb annyit mondhatunk, hogy amennyiben intenzívebb bevételszerző tevékenységre szánnák magukat, akkor valószínűleg elsősorban helyi döntéseken alapuló, lakossági, önkormányzati és esetleg vállalati, vállalkozói támogatásokra számíthatnának. Feltehető tehát, hogy azoknak a nonprofit szervezeteknek a csoportjait gyarapítanák, amelyek az ilyen típusú bevételekre alapozzák tevékenységük finanszírozását. Mivel azonban ez a feltevés egzakt módon nem bizonyítható, s a csupán vegetáló vagy éppen „haldokló” szervezetek leválasztására sincs lehetőség, a következő fejezetekben már mindenütt csak a szektornak az a 43 590 szervezete fog megjelenni, amelyeknek 1999-ben elszámtolt bevételei voltak.

A nonprofit szervezetek összetétele domináns finanszírozási mechanizmusok szerint

A nonprofit szektor bevételi szerkezetének vizsgálata azt mutatta, hogy a három legfontosabb finanszírozási mechanizmus a fogyasztói, a magántámogatói és a központi állami támogatási döntéseké, ezeken keresztül jutott el a szektorba az 1999-es bevételek több mint háromnegyede, pontosan 76,5 százaléka (3. táblázat). Egészen más következtetésre juthatunk azonban akkor, ha nem a különböző forrásokból érkező bevételek összegét, hanem azt vizsgáljuk meg, hogy a nonprofit szervezetek milyen számban tudják igénybe venni az egyes finanszírozási mechanizmusokat.

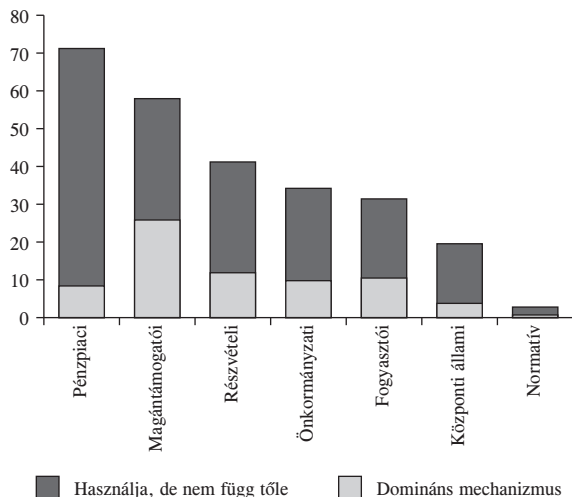
Az adatok azt mutatják, hogy a szervezetek döntő többsége a három kiemelkedően fontos finanszírozói csoport közül kettőhöz nemigen tudott utat találni. A központi állami támogatásokból 1999-ben a szervezeteknek kevesebb mint egyötöde részesült (ennél már csak a normatív támogatásokat volt nehezebb megszerezni), s a fogyasztók, vásárlók számára is mindössze 32 százaléku k kínálta olyan termékeket vagy szolgáltatásokat, amelyek iránt mutatkozott bizonyos piaci kereslet. Sokkal jobbnak bizonyult a magántámogatások hozzáférhetősége; a magánszférában hozott újraelosztási döntések jóvoltából a szervezetek közel 60 százaléka tett szert némi bevételre. Még nagyobb, több mint 70 százalékos volt az aránya a pénzpiaci mechanizmusokban érintetteknek. Tagdíj-bevételekre a szervezetek 42 százaléka, önkormányzati támogatásokra 35 százaléku k számíthatott.

Az általános hozzáférhetőségen túl azt is érdemes megvizsgálni, hogy a különböző finanszírozási mechanizmusok útján szerzett bevételek mennyire voltak fontosak az egyes nonprofit szervezetek számára (4. ábra és 5. táblázat). Ennek a kérdésnek a megválaszolásához már nem elegendő a publikált statisztikai adatok egyszerű átcsoportosítása, hanem vissza kell térni a KSH 1999-re vonatkozó felvételének eredeti adatbázisához. Az adatbázisból egyszerű statisztikai módszerekkel leválogathatók azok a szervezetek, amelyeknek a finanszírozási szerkezetét egyetlen bevételtípus uralja. Az általam meghúzott határ a 66,66 százalék volt: akkor tekintettem egyetlen döntéshozói csoporttól, finanszírozási forrástól függőnek a szervezetet, ha bevételeinek több mint kétharmadát ugyanazon a mechanizmuson keresztül szerezte meg.

A magyar nonprofit szektort 1999-ben majdnem háromnegyed részben olyan szervezetek alkották, amelyek számára egy domináns finanszírozási mechanizmus biztosította a működéshez szükséges pénzeszközök döntő hányadát. A maradék 28 és fél százalék pénzügyi jellemzőinek feltárása érdekében célszerűnek látszott a clusteranalízis módszer

4. ábra

A különböző döntési mechanizmusok közvetítésével bevételhez jutó és az adott mechanizmustól függő nonprofit szervezetek aránya, 1999



Forrás: a KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások.

5. táblázat

A bevétellel rendelkező nonprofit szervezetek összetétele domináns finanszírozási mechanizmusok szerint, 1999

Finanszírozási mechanizmus	A szervezetek száma	A szervezetek aránya (százalék)
<i>Egyetlen döntéshozói csoporttól, finanszírozási forrástól függő szervezetek</i>		
Törvényben rögzített elosztási mechanizmusok	297	0,7
Központi állami újraelosztási döntések	1 542	3,5
Helyi, önkormányzati újraelosztási döntések	4 358	10,0
Magánszférában hozott újraelosztási döntések	11 374	26,1
Részvételi, kapcsolódási jellegű döntések	5 295	12,1
Fogyasztói, vásárlói döntések	4 523	10,4
Pénzpiaci mechanizmusok	3 783	8,7
Összesen	31 172	71,5
<i>Több döntéshozói csoporttól, finanszírozási forrástól függő szervezetek</i>		
Magántámogatói és pénzpiaci mechanizmusok együtt	5 043	11,5
Fogyasztói, vásárlói és részvételi, kapcsolódási jellegű döntések együtt	3 687	8,5
Önkormányzati, központi állami döntések és normatív finanszírozás	3 688	8,5
Összesen	12 418	28,5
Mindösszesen	43 590	100,0

Forrás: a KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások.

rét alkalmazni. Az eljárás lényege az volt, hogy a bevételi szerkezetet leíró megoszlási viszonyszámok alapján a program meghatározta a részsokaságnak azokat a speciális csoportjait, amelyek markánsan elkülönültek egymástól. Így mód nyílt arra, hogy a „több lábbon álló”, viszonylag kiegyensúlyozott bevételi szerkezetű szervezeteket további altípusokba soroljuk.

A számítások eredményei egyértelműen azt mutatták, hogy a magyar nonprofit szektorban a legszélesebb körű hatást 1999-ben a magánszférában hozott újraelosztási döntések gyakorolták. A szervezetek több mint egynegyede számára az e döntések nyomán kiutalt támogatások jelentették a domináns bevételi forrást, további egytizedük pedig jórészt a kamatbevételekkel és értékpapírhozamokkal kiegészített magántámogatásokra alapozta működését.

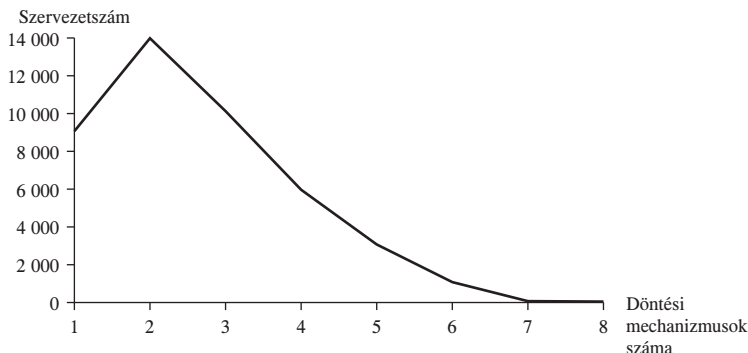
Nagyjából azonos, 10-10 százalékos körüli volt azoknak a szervezeteknek az aránya, amelyek számára elsősorban a részvételi, kapcsolódási jellegű, a fogyasztói, vásárlói, illetve az önkormányzati döntések teremtették meg a működés anyagi feltételeit. Nem sokkal maradt 10 százalékos alatti a pénzügyi mechanizmusoktól függő szervezetek hányada sem. Kevesen számíthattak viszont arra, hogy a központi újraelosztás vagy törvényben rögzített elosztási mechanizmusok útján kapják meg a tevékenységük finanszírozásához szükséges összegek nagyobbik részét. A domináns bevétellel nem rendelkező csoporton belül azonos, 9 százaléknál valamivel alacsonyabb arányt képviseltek a döntően a különböző típusú állami támogatások valamilyen kombinációjából élő, illetve a főleg a tagjaiktól és a szolgáltatásaik fogyasztóitól beszédhető díjakra számító szervezetek.

A domináns finanszírozási mechanizmusok vizsgálata alapján sajnos nem mondhatunk mást, mint hogy a nonprofit szervezetek döntő többségét 1999-ben az egy-egy döntéshozói csoporttól, finanszírozási mechanizmustól való függés jellemezte. Ugyanerre a megállapításra jutunk akkor is, ha – az általuk elért bevételek tényleges súlyától eltekintve – csak a szervezetek által igénybe vett bevétel szerzési megoldások számát vizsgáljuk.

Az 5. ábrán látható erősen aszimmetrikus görbe magáért beszél. Félreérthetetlenül mutatja, hogy a magyar nonprofit szervezeteket nemcsak az egy-egy bevételtípustól való pénzügyi függés jellemzi, hanem nagyon gyakran a szinte homogén finanszírozási szerkezet is. Közel kilencezer szervezet 1990-ben csak egy, további 14 ezer mindössze két, 10 ezer pedig három mechanizmust vett igénybe a működéséhez szükséges pénzeszközök megszerzése érdekében. Négy különböző forrás igénybevétele már kifejezetten ritka volt, az annál is magasabb szám pedig kivételesnek számított.

5. ábra

A nonprofit szervezetek összetétele a számukra bevételt hozó döntési mechanizmusok száma szerint, 1999



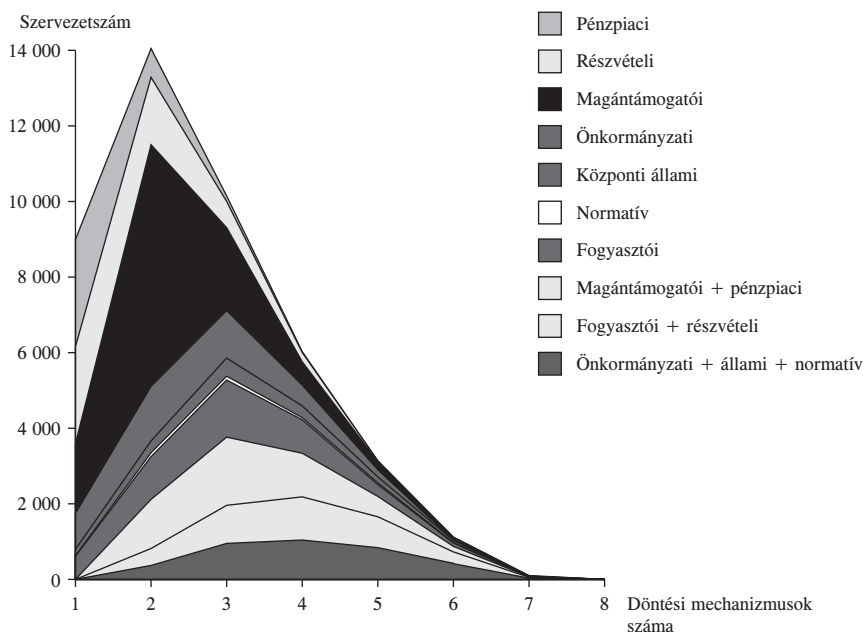
Forrás: A KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások.

Ha mindezt összevetjük azzal a ténnyel, hogy több mint 27 ezer szervezetnek volt kiegészítő jellegű (igen gyakran csak a folyószámla kamatát jelentő, tehát többé-kevésbé automatikusan keletkező) pénzügyi bevétele, akkor azt kell feltételeznünk, hogy a szektor közel fele vagy egyáltalán nem tett erőfeszítéseket az egyirányú pénzügyi függés kiküszöbölésére, vagy ilyen irányú erőfeszítései igen mérsékelt eredménnyel jártak.

A jelenség magyarázatát megkönnyíti, ha részletesebben, a domináns finanszírozási mechanizmusok szerinti bontásban is megvizsgáljuk az adatokat. Mint a 6. ábráról leolvasható, a szervezeteknek mindössze három olyan csoportja van, amelyben az egyetlen vagy legfeljebb kéttípusú bevétel volt a jellemző.

6. ábra

A nonprofit szervezetek összetétele domináns bevételek és a számukra bevételt hozó döntési mechanizmusok száma szerint, 1999



Forrás: a KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások.

Csak egy forrásból jutott bevételhez azoknak a szervezeteknek a háromnegyede, amelyek a betétkamatokat és pénzügyi hozamokat tekintették megélhetésük legfőbb biztosítékának. Ezek döntő többségükben alapítványok voltak. Létrehozóik gyakran valóban úgy rendelkeztek, hogy a tőkéhez nem szabad nyúlni, hanem annak kamataiból kell gondoskodni az eredeti cél eléréséről. (E célok között előkelő helyen szerepel a jó tanulók jutalmazása, rászoruló egyetemisták ösztöndíjban részesítése, különböző emlékdíjak, művészeti díjak, emlékgyűriük kiosztása stb.) Más esetekben valójában arról volt szó, hogy az érintetteknek nem maradt energiájuk a tervezett adománygyűjtésre, így számos iskolai, óvodai, kórházi alapítvány csak a tőke hozadékát utalhatta át az anyaintézménynek. Az is előfordulhatott, hogy az alapítvány (már vagy átmenetileg) nem működött, de az alaptőke kamatai azért befolytak, s a további sorsukat meghatározó döntésig a bankszámlán halmozódtak.

Egészen más okokból volt kiemelkedően gyakori az egyetlen bevételtípusra alapozott

működés azoknál a kis egyesületeknél és érdekképviselőknél, amelyek elsősorban a saját tagjaikra számíthattak. Ezeknek a többnyire falvakban, elszigetelten működő, legfeljebb néhány tucat tagot számláló sportköröknek, horgász- és galambász-egyesületeknek, bérkilövő vadásztársaságoknak, gazdaköröknek igen kevés alkalmuk kínálkozott arra, hogy a tagdíjakon túl más forrásokat is igénybe vegyenek. Tevékenységi körüknél fogva az egy százalékra sem voltak jogosultak, s az önkormányzati támogatások megszerzésére is mérsékelték voltak az esélyeik.

Kétfajta bevétel jellemezte az olyan szervezetek több mint felét, amelyek számára a magánszférából érkező támogatások jelentették a működés első számú garanciáját. Ebben a csoportban a konkrét intézmény vagy program támogatására létrehozott alapítványok voltak túlsúlyban. Esetükben többnyire a szándék és a személyi, tárgyi feltételek egyaránt hiányoztak ahhoz, hogy az alapfunkció betöltéséhez szükséges adománygyűjtő (s a hozzá csak járulékosan kapcsolódó befektetési) tevékenységen túllépjének.

Érzékelhetően változatosabb volt a finanszírozása azoknak a szervezeteknek, amelyek döntően a fogyasztói, vásárlói kereslettől vagy az állami támogatások valamelyik fajtájától függtek. Ez nagyrészt valószínűleg azzal magyarázható, hogy ezek a bevételi típusok csak ott válhattak dominánssá, ahol a szervezet vezetése legalább valamelyest professzionálisan dolgozott. Az eladható termékek, szolgáltatások előállítására még akkor is feltételez némi intézményesültséget, ha viszonylag egyszerű tevékenységekről (például művészeti alapítványnál műtárgyak értékesítéséről, horgászegyesületnél horgászjegyek eladásáról, vadásztársaságnál külföldi vendégek elszállásolásáról, réteglklubnál szabadidős programok, kirándulások szervezéséről stb.) van szó. A fogyasztói, vásárlói döntések nyomán kapott bevételek túlsúlyra jutása az esetek nagy részében azért következhetett be, mert a szervezetek képesek voltak a korábbi informális vagy félformális működést a piac irányába bővíteni, s szervezettebbé, szakmailag igényesebbé, infrastrukturálisan megalapozottabbá tenni. Ugyanezeknek a követelményeknek az eleve is valamilyen fogyasztói kereslet kielégítésére létrejött, egyébként sokkal kisebb számban működő szervezeteknek (például népfőiskoláknak, alapítványi vagy közhasznú társasági formájú szociális otthonoknak, művelődési házaknak, színházaknak, kommunális szolgáltatóknak stb.) már alapításukkor is meg kellett felelniük. Ilyen körülmények között a többirányú bevétel-szerzési tevékenységnek sokkal inkább megvoltak a személyi és tárgyi feltételei, mint a kis civil szervezetek vagy az adománygyűjtésre specializálódott „szatelitalapítványok” esetében.

Az intézményesültség – más okokból – az elsősorban a különböző állami támogatásokból élő nonprofit szervezetek egy részét is jellemezte. A normatív támogatásokra kizárólag az válhatott jogosulttá, aki eleget tett a jogszabályokban lefektetett követelményeknek. A szabad rendelkezésű állami forrásokból is csak azok remélhetek számottevő részesedést, akik demonstrálni tudták tevékenységük társadalmi hasznosságát. Ez legfeljebb néhány, egészen speciális szervezetcsoport (főleg a kisközségekből működő polgárőrségek, tűzoltó- és sportegyesületek) esetében történhetett meg anélkül, hogy a kérelmező más forrásból származó bevételeket is fel tudott volna mutatni. A civil kezdeményezések, különösen, ha reprezentatív kiadványok (például településtörténeti monográfia, helyi lap) megjelentetésére, fesztiválok, falunapok megrendezésére, helyi televíziós stúdió működtetésére stb. irányultak, ideális esetben igen komoly állami, önkormányzati támogatásra tehetek szert, de ritkán úgy, hogy közben más típusú bevételeik egyáltalán ne lettek volna. Az állami alapítású, közfeladatokat átvállaló nagy nonprofit szervezetek (például a kulturális vagy a gazdaságfejlesztést, a munkanélküliség kezelését szolgáló közalapítványok) többségéhez pedig már csak tevékenységének bonyolultsága miatt is a legkülönbözőbb finanszírozási mechanizmusokon keresztül áramlottak kisebb-nagyobb pénzüsszegek.

A legdiverzifikáltabb bevételeket természetesen azokban a csoportokban tapasztalhatuk, ahol nem egy domináns, hanem több különböző finanszírozási mechanizmus bizto-

sította a szervezet működőképességének fenntartását, bár itt is jelen voltak (messze a legalacsonyabb átlagos bevételsszámmal) azok az adománygyűjtő alapítványok, amelyeknél a magántámogatásokat főleg (vagy kizárólag) kamatok és értékpapírhozamok egészítették ki. Ez utóbbiak közé főleg olyan szervezetek tartoztak, amelyek valamilyen konkrét beruházás (templom-, emlékház-, tornaterem-, uszodaépítés, műemléki rekonstrukció stb.) érdekében hosszabb távú gyűjtést indítottak.

Rendszerint többirányú szolgáltatói (és esetleg adományosztói) tevékenységet folytattak azok a szervezetek, amelyeknek a bevételein belül a fogyasztók, vásárlók és a tagok által fizetett díjak együttese, illetve a különböző formájú állami támogatások valamilyen kombinációja képviselte a legnagyobb részarányt. Ezeknél a szervezeteknél az volt a leggyakoribb, hogy négyféle finanszírozási mechanizmuson keresztül jutottak bevételhez, de az 5-6 különböző döntéshozói csoporttal fenntartott kapcsolatok sem számítottak kivételesnek. Ez a viszonylag kiegyensúlyozott bevételi szerkezet a legtöbbjük esetében azért alakulhatott ki, mert a vezetés és a menedzsment – nem kis részben az általános szűkösség és az ezzel összefüggő gazdasági kényszerek hatására – minden lehetőséget megragadott a pénzügyi mozgástér bővítésére. Ennek sokuknál tagadhatatlanul volt némi válságkezelés jellege (az egyik pályázaton nyert pénz gyakran szolgált a másikon nyert összegek ellenében vállalt feladatok elvégzésére vagy a költségvetésben tátongó egyéb lyukak betömésére), de szerencsére sok jel utalt a szervezeti stratégiába szervesen illeszkedő, tudatos pénzügyi tervezés terjedésére is.

A többféle finanszírozási mechanizmus igénybevételére épülő bevételsszerzési stratégia jelentőségét részben a belőle következő függetlenség adja, hiszen a szervezet életképessége ilyen módon nem egyetlen támogatói csoport jóindulatán, vagy éppen a piaci konjunktúra ingadozásain múlik. Nagyon fontos ugyanakkor az is, hogy minél több bevételforrás válik hozzáférhetővé, annál jobbak az esélyei a viszonylag nagyobb összegek megszerzésének. A bevételsszám és a különböző finanszírozási jellemzők közötti korrelációs kapcsolatok vizsgálata¹⁰ (6. táblázat) azt mutatja, hogy a nonprofit szervezetek gazdasági erejére a legerősebb hatást éppen az általuk igénybe vett finanszírozási mechanizmusok száma gyakorolja.

Valamivel kevésbé erős, de még mindig számottevő az a pozitív korrelációs kapcsolat, amely a szervezet nagysága és a fogyasztói, vásárlói döntések nyomán kapott bevételek aránya között kimutatható. Minél nagyobb mértékben támaszkodik tehát egy-egy nonprofit szervezet az áruk és szolgáltatások piacán megszerezhető bevételekre, annál valószínűbb, hogy viszonylag magas összegekkel gazdálkodik. (És megfordítva: bizonyos méret alatt a szervezet aligha lehet képes rá, hogy olyan termékeket és szolgáltatásokat hozzon létre, amelyekért a vásárlók komoly összegeket hajlandók fizetni.)

A bevételek többi összetevőjének relatív súlya – bár a korreláció valamennyiük esetében szignifikáns – lényegesen lazább összefüggést mutat a szervezet nagyságával. Mindazonáltal figyelemre méltó, hogy a kapcsolat iránya csak a központi állami és a normatív támogatások esetében pozitív; ezek esetében várható, hogy magasabb arányszámuk magasabb bevételsszinttel jár együtt. Minden más finanszírozási mechanizmus esetében fordított az összefüggés: annál kisebb összbevételekre kell számítani, minél inkább a kamatokra és értékpapírhozamokra, tagdíjakra, önkormányzati vagy magántámogatásokra alapozzák működésüket a nonprofit szervezetek.

A korrelációs együtthatók ismeretében már nem meglepő, hogy a nonprofit szerveze-

¹⁰ A 6. táblázatban szereplő korrelációs együtthatók a kétváltozós korrelációs számítás eredményei. A bevételsszám és a különböző finanszírozási jellemzők közötti kapcsolat többváltozós regressziós vizsgálataira azért nincs mód, mert a magyarázó változóként használt bevételsszám és szerkezeti arányszámok között igen erős multikollinearitás áll fenn.

6. táblázat

Korrelációs kapcsolatok a nonprofit szektor bevételeinek nagysága és a finanszírozási szerkezet között, 1999

A bevételek nagyságát magyarázó finanszírozási jellemzők	A korrelációs kapcsolat	
	iránya	szorossága* korrelációs hányados
A bevételt eredményező finanszírozási mechanizmusok száma	pozitív	0,531
Fogyasztói, vásárlói döntések nyomán kapott bevételek aránya	pozitív	0,380
Központi állami támogatásból származó bevételek aránya	pozitív	0,164
Normatív támogatásból származó bevételek aránya	pozitív	0,126
Pénzpiaci mechanizmusokon keresztül szerzett bevételek aránya	negatív	0,246
Részvételi döntések nyomán kapott bevételek aránya	negatív	0,178
Önkormányzati támogatásból származó bevételek aránya	negatív	0,046
Magántámogatói döntések nyomán kapott bevételek aránya	negatív	0,039

* A korreláció 0,01-es szinten valamennyi magyarázó tényező esetében szignifikáns.

Forrás: a KSH nonprofit adatbázisának felhasználásával végzett számítások.

tek különböző finanszírozási szerkezetű csoportjai 1999-ben a számarányuktól igen eltérő mértékű bevételekre tettek szert. Az átlagosnál jobb jövedelmi pozícióba főleg azok a szervezetek tudtak kerülni, amelyeknek a bevételei elsősorban a fogyasztói döntésektől, illetve a központi állami vagy normatív támogatásoktól függtek. Bár a szektoron belüli arányuk mindössze 23 százalékos volt, náluk koncentrált az összbevétel 64 százaléka, míg a nonprofit szervezetek más mechanizmusok útján finanszírozott bő háromnegyedének a bevételek alig több, mint egyharmadával kellett beérnie.

Az empirikus elemzés eredményei alátámasztani látszanak azt a kiinduló hipotézist, hogy a magyar nonprofit szervezetek finanszírozási szempontból egymástól markánsan elkülönülő csoportokat alkotnak, s a bevételszerzési módok és a szervezeti jellemzők között olyan összefüggések mutathatók ki, amelyek ismerete a gyakorlati életben, a pénzügyi stratégiák kialakításában is hasznos lehet.

Irodalom

- ÁGOSTON GABRIELLA–SÍK LÁSZLÓ [1994]: A közhasznú társaság a polgári törvénykönyv és a társasági adó törvény 1993. évi módosítása tükrében. Pénzügyi Szemle, 2. sz.
- BEN-NER, A. [1986]: Nonprofit organizations: Why do they exist in market economies? Megjelent: *Rose-Ackerman, S.* (szerk.): The economics of nonprofit institutions. Studies in structure and policy, Oxford University Press, Oxford.
- BOCZ JÁNOS–KUTI ÉVA–LOCHERNÉ KELÉDI ILDIKÓ–MÉSZÁROS GEYZA–SEBESTÉNY ISTVÁN [1997]: Nonprofit szervezetek Magyarországon, 1995. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- BOCZ JÁNOS–EMRI ISTVÁNNÉ–KUTI ÉVA–MÉSZÁROS GEYZA–SEBESTÉNY ISTVÁN [2001]: Nonprofit szervezetek Magyarországon, 1999. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- CSIZMÁR GÁBOR–BÍRÓ ENDRE [1998]: Nonprofit jogi kézikönyv. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- CSIZMÁR GÁBOR–NEMODA ISTVÁN [2001]: Hogyan szerezzünk pénzt? Adománygyűjtési, forrásteremtési tanácsok nonprofit szervezeteknek. KJK–Kerszöv Jogi és Üzleti Kiadó Kft, Budapest.
- CZAKÓ ÁGNES–HARSÁNYI LÁSZLÓ–KUTI ÉVA–VAJDA ÁGNES [1995]: Lakossági adományok és önkéntes munka. Központi Statisztikai Hivatal – Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.

- HANSMANN, H. B. [1991]: A nonprofit szervezetek közgazdasági elméletei. Megjelent: *Kuti Éva–Marschall Miklós* (szerk.): A harmadik szektor. Tanulmányok. Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.
- HARSÁNYI LÁSZLÓ [1997]: Az állam és a nonprofit szektor. INFO-Társadalomtudomány, 42.
- HARSÁNYI LÁSZLÓ–MÉSZÁROS GEYZA–NÁRAI ERZSÉBET–SEBESTÉNY ISTVÁN [2000]: Városi nonprofit szervezetek és önkormányzatok. Megjelent: *Csegény Péter–Kákai László* (szerk.): Köztes helyzet? A civil szervezetek és az önkormányzatok kapcsolatában. Miniszterelnöki Hivatal Civil Kapcsolatok Főosztálya, Budapest.
- JAMES, E. [1991]: A nonprofit szektor elmélete nemzetközi összehasonlítások tükrében. Megjelent: *Kuti Éva–Marschall Miklós* (szerk.): A harmadik szektor. Tanulmányok. Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.
- KONDOROSI FERENC [1998]: Civil társadalom Magyarországon. Politika + Kultúra Alapítvány, Budapest.
- KORSÓS ANTAL [2001]: A demokratikus ellenzék ügyvédje – Dornbach Alajos. Mozgó Világ, 10.
- KUTI ÉVA [1996]: The nonprofit sector in Hungary. Manchester University Press, Manchester.
- LOMNICI ZOLTÁN [1998]: Az alapítványok és közalapítványok kézikönyve. HVG–Orac, Budapest.
- MÉSZÁROS GEYZA–SEBESTÉNY ISTVÁN [1998]: Az önkormányzatok és a nonprofit szervezetek kapcsolata. Megjelent: *Landau Edit–Szalai Júlia–Vince Péter* (szerk.): Az államtalanítás dilemmái: munkaerő-piaci kényszerek és választások. Aktív Társadalom Alapítvány, Budapest.
- SALAMON, L. M. [1991]: A piac kudarca, az öntevékenység kudarca és a kormány nonprofit szektorral kialakított kapcsolatai a modern jóléti államban. Megjelent: *Kuti Éva–Marschall Miklós* (szerk.): A harmadik szektor. Tanulmányok. Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.
- SALAMON, L. M.–ANHEIER, H. K. [1995]: Szektor születik. Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.
- SALAMON, L. M.–ANHEIER, H. K. [1996]: Social origins of civil society: Explaining the nonprofit sector cross-nationally. Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project No. 22, The Johns Hopkins University, Baltimore.
- SALAMON, L. M.–ANHEIER, H. K. [1999]: Szektor születik II. Összefoglaló egy nemzetközi nonprofit kutatás második szakaszáról. Civitalis Egyesület, Budapest.
- SALAMON, L. M.–ANHEIER, H. K.–SOKOLOWSKI, W. [1996]: The emerging sector. A statistical supplement. The Johns Hopkins University, Baltimore.
- SALAMON, L. M. ÉS SZERZŐTÁRSAI [1999]: Global Civil Society. Dimensions of the nonprofit sector. The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, Baltimore.
- SÁRKÓZY TAMÁS [1991]: Az alapítványok jogi szabályozása Magyarországon. Megjelent: *Kuti Éva* (szerk.): Alapítványi Almanach, 1990, Magyarországi Alapítványok Szövetsége – Selyemgombolyító Rt., Budapest.
- SEBESTÉNY ISTVÁN [2001]: A magyar nonprofit szektor nemzetközi és funkcionális megközelítésben. Statisztikai Szemle, 4-5. sz.
- SZABÓ ISTVÁN [2000]: A települési önkormányzatok és a civil szervezetek kapcsolatrendszere. Megjelent: *Csegény Péter–Kákai László* (szerk.): Köztes helyzet? A civil szervezetek és az önkormányzatok kapcsolatában. Miniszterelnöki Hivatal Civil Kapcsolatok Főosztálya, Budapest.
- SZALAI JÚLIA [1997]: Az egészségügyi alapítványokról, INFO-Társadalomtudomány, 42.
- SZÉMAN ZSUZSA–HARSÁNYI LÁSZLÓ [1999]: Halak és hálók (Kapcsolatok a helyi szociálpolitikában). Nonprofit Kutatócsoport – MTA Szociológiai Kutatóintézet, Budapest.
- SZÉMAN ZSUZSA–HARSÁNYI LÁSZLÓ [2000]: Szociális kvartett. Civil szereplők négy magyar város szociális életében. Nonprofit Kutatócsoport – MTA Szociológiai Kutatóintézet, Budapest.
- VAJDA ÁGNES [1999]: A nonprofit szervezetek vállalkozásairól. Statisztikai Szemle, 8. sz.
- WEISBROD, B. A. [1991]: A háromszektoros gazdaságban működő öntevékeny nonprofit szektor egy elmélete felé. Megjelent: *Kuti Éva–Marschall Miklós* (szerk.): A harmadik szektor. Tanulmányok. Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.