

Halina Waniak-Michalak

Uniwersytet Łódzki

Ewelina Zarzycka

Uniwersytet Łódzki

FINANSOWE I NIEFINANSOWE CZYNNIKI MOTYWUJĄCE DARCYŃCÓW INDYWIDUALNYCH I INSTYTUCJONALNYCH DO FINANSOWANIA ORGANIZACJI POŻYTKU PUBLICZNEGO

Abstract

Financial and non-financial factors motivating individual and institutional donors to support public benefit organizations

The paper aimed to find out how PBOs' financial data affect Polish donors choosing a public benefit institution to support. The research let authors draw the conclusion, that Polish donors make very limited use of PBOs' financial statements in this process.

Key words: public benefit organizations, donors, decisions

Streszczenie

Celem artykułu jest odpowiedź na pytanie, czy informacje ujawniane przez organizacje pożytku publicznego w sprawozdaniach finansowych wpływają na decyzje polskich darczyńców dotyczące wyboru organizacji charytatywnej. Badania ujawniły, że informacje finansowe w ograniczonym stopniu są wykorzystywane przez polskich darczyńców.

Słowa kluczowe: organizacja pożytku publicznego, darczyńcy, decyzje

Wprowadzenie

Większość badań w dziedzinie rachunkowości w ostatnich latach dotyczy jakości zysków i zależności wyników jednostek gospodarczych od wybranych zmiennych. Badania te są prowadzone najczęściej dla dużych podmiotów gospodarczych (ze względu na łatwiejszy dostęp do danych) lub też dla małych i średnich przedsiębiorstw, których istotność dla gospodarki narodowej została potwierdzona w wielu

raportach instytucji europejskich, jednostek badawczych i badaniach naukowców na całym świecie. W ostatnich latach zaczęto prowadzić tę dyskusję także w odniesieniu do jednostek sektora finansów publicznych i sprawozdawczości tych jednostek. Jednostki prowadzące działalność dobroczynną nie należą do żadnej z powyższych grup i nie są objęte, jak wyżej wymienione, szeroko zakrojonymi badaniami dotyczącymi oceny efektywności ich działania i skali tej działalności. Ich rzeczywiste znaczenie dla gospodarki (mierzone wysokością obracanych funduszy) może natomiast wskazywać na konieczność monitorowania wyników ich działalności i ustalenia mierników ich dokonań. Największa organizacja pożytku publicznego (OPP) w Polsce uzyskuje roczne przychody przekraczające 70 mln \$ i utrzymuje aktywa powyżej 30 mln \$, w USA największe organizacje dobroczynne osiągają przychody w wysokości 18 mld \$ (jedna z najlepiej znanych organizacji charytatywnych w USA – United Way – uzyskuje około 4 mld \$ przychodów rocznie) (Barret, 2011). Znaczenie tych organizacji dla gospodarki podnosi to, że coraz częściej tego typu organizacje prowadzą działalność gospodarczą dla realizacji swoich celów statutowych (Waniak-Michalak, 2011).

Patrząc na wyniki finansowe organizacji pożytku publicznego, można dostrzec dużą nierówność osiąganych przychodów. Może to prowadzić do postawienia tezy, że darczyńcy stosują określone kryteria w podejmowaniu decyzji, której organizacji dobroczynnej udzielić wsparcia finansowego. Kryteria te mogą mieć charakter finansowy (których źródłem mogą być sprawozdania finansowe) bądź niefinansowy (na przykład przekonania religijne, reputacja danej organizacji, reputacja osób ją prowadzących lub wspierających, własne doświadczenia życiowe czy też przyzwyczajenie).

Celem badania jest określenie czynników wpływających na wybór przez darczyńców indywidualnych i instytucjonalnych danej organizacji *non profit*, którą wesprą finansowo. Badaniu zostaną poddane czynniki o charakterze finansowym ze szczególnym uwzględnieniem wpływu informacji zawartych w sprawozdaniach finansowych na decyzje darczyńców indywidualnych i instytucjonalnych dotyczące wyboru instytucji pożytku publicznego, do której przekażą oni środki finansowe. Przeprowadzone analizy i zastosowanie narzędzi ekonometrycznych pomogą odpowiedzieć na pytania, czy podmioty dokonujące darowizn i dotacji wykorzystują sprawozdania finansowe oraz czy analizują je w celu powzięcia decyzji. Podjęta zostanie również próba określenia czynników niefinansowych dokonywania darowizn.

Przegląd badań empirycznych dotyczących czynników motywujących darczyńców do wspierania organizacji *non profit*

Problematyka badań w zakresie czynników motywujących darczyńców do wspierania organizacji pożytku publicznego jest szczególnie przedmiotem zainteresowania naukowców z USA i Europy Zachodniej. Jedne z pierwszych ba-

dań przeprowadzone przez brytyjskich naukowców na grupie 130 respondentów wskazały, że zarówno wyniki finansowe, jak i niefinansowe były istotne dla interesariuszy organizacji pożytku publicznego [Hyndman, 1991: 69–82].

Wiele badań naukowych potwierdza, że darczyńcy są bardziej skłonni do przeznaczania sum pieniężnych dla organizacji, o których posiadają wiedzę, i jeżeli otrzymali oni wcześniej informacje o misji i celach organizacji oraz najważniejsze dane finansowe podmiotu [Gordon, Greenlee, Nitterhouse, 1999; Parsons, 2007]. Parsons [2003] sugeruje, że efektywność i stabilność organizacji *non profit* są najważniejszymi czynnikami skłaniającymi podmioty do przekazania środków pieniężnych określonej organizacji. Efektywność jest przez nią definiowana jako stopień, w jakim organizacja pożytku publicznego wykorzystuje posiadane przez siebie zasoby do realizacji założonych celów. Ten wskaźnik mierzy średnio, jaka część otrzymanych darowizn trafia bezpośrednio do beneficjentów danej organizacji. Także Hyndman [1991] oraz Khumawala i Gordon [1997] potwierdzają, że darczyńcy cenią informację o udziale kosztów statutowych w całkowitych kosztach organizacji i chętniej wspierają organizacje charakteryzujące się jak najwyższym takim wskaźnikiem. Najczęściej w literaturze przedmiotu poziom efektywności organizacji pożytku publicznego mierzony jest przez zmienne pochodzące ze sprawozdań finansowych, między innymi takie jak: udział kosztów przeznaczanych przez organizację na realizację swoich celów w całkowitych kosztach organizacji [Posnett, Sandle, 1989; Callen, 1994; Tinkelman, 1998], relacja całkowitych kosztów organizacji i kosztów przeznaczonych na realizację programów, badania [Roberts, Smith, Taranto, 2006] oraz wielkość kosztów administracyjnych organizacji *non profit* w całkowitych kosztach organizacji. [Frumkin, Kim, 2001].

Stabilność organizacji *non profit* według Parsons (2003) to zdolność do kontynuacji działalności nawet w przypadku zmniejszenia się posiadanych zasobów. Parson i Trussel [2008] potwierdzają w swoich badaniach, że cecha ta jest powiązana z wielkością otrzymywanych darowizn. Darczyńcy chętniej bowiem ofiarują środki pieniężne tym organizacjom, które mają perspektywy działania, także w przypadku wystąpienia chwilowych problemów z dostępem do środków finansowych. Do najczęściej wykorzystywanych miar stabilności organizacji pożytku publicznego należą: wskaźnik udziału aktywów netto w całkowitych przychodach organizacji [Trussel, Greenlee, 2004], wskaźnik koncentracji przychodów będący relacją przychodów z tytułu darowizn i dotacji w całości przychodów organizacji [Parsons, Trussel, 2008] oraz wskaźnik podobny do wskaźnika marży brutto wykorzystywanego przez przedsiębiorstwa.

Dla potencjalnych darczyńców istotna jest również reputacja organizacji. W badaniach przyjęto, że jakość i dobre imię mogą być mierzone na przykład wiekiem organizacji [Trussel, Parsons, 2008], wartością aktywów [Tinkelman, 1998] bądź wielkością dotacji i grantów otrzymywanych przez organizacje pożytku publicznego dla wielu indywidualnych [Tinkelman, 1998].

Wyniki badań ilościowych

Celem badania jest określenie czynników finansowych i niefinansowych wpływających na wybór przez darczyńców danej organizacji *non profit*, którą wesprą finansowo. Przeprowadzone w pracy badanie wykorzystujące model ekonometryczny ma ocenić wpływ informacji zawartych w sprawozdaniach finansowych na decyzje darczyńców indywidualnych i instytucjonalnych odnośnie do wyboru instytucji pożytku publicznego, do której przekażą oni środki finansowe. Przeprowadzone analizy mają odpowiedzieć na pytanie, czy podmioty dokonujące darowizn wykorzystują sprawozdania finansowe oraz czy analizują je w celu podjęcia decyzji. Zebrane dane statystyczne dają również możliwość zbadania pozostałych czynników motywujących do dokonania darowizny. Czynniki finansowe reprezentowane są w modelu ekonometrycznym przez zmienne pochodzące ze sprawozdań finansowych, niefinansowe zaś przez zmienne zero-jedynkowe i nie obejmują wszystkich przyczyn, dla których dokonywane są darowizny. W dużym bowiem stopniu darowizny zależą od czynników emocjonalnych, takich jak przekonania religijne, własne doświadczenia życiowe. Przeprowadzona wśród darczyńców indywidualnych ankieta pozwoli odpowiedzieć na pytanie, w jakim stopniu te czynniki wpływają na decyzje darczyńców.

Wykonane badanie obejmuje okres 2006–2010 i koncentruje się na 84 organizacjach pożytku publicznego w Polsce. Zostało ono rozpoczęte w 2010 roku i w kolejnych latach było uzupełnione przez autorki nowymi, dostępnymi danymi, a także nowymi zmiennymi objaśniającymi – w celu identyfikacji czynników motywujących darczyńców do wspierania organizacji *non profit*. W artykule przedstawiono wyniki estymacji równań zawierających dane statystyczne z 2010 roku, gdyż rezultaty obejmujące lata 2006–2009 prezentowano we wcześniejszych pracach. Należy podkreślić, że wyniki uzyskane w 2010 roku są spójne z uzyskanymi w latach 2006–2009. Liczba organizacji tego typu w Polsce jest znacznie większa, część z nich jednakże otrzymuje darowizny i dotacje o bardzo małej wartości. Estymacji równań dokonano za pomocą programu Eviews. Postawione hipotezy mają pomóc zdefiniować czynniki mające wpływ na decyzje dotyczące dokonywanych darowizn. Dla każdej z hipotez zostały wskazane zmienne objaśniające, które definiują dany czynnik. Ważnym elementem równania regresji jest współczynnik regresji, który mówi nam, o ile zmieni się dana zmienna objaśniana pod wpływem modyfikacji określonej zmiennej niezależnej. Równie istotny jest kierunek zależności między tymi zmiennymi wyrażony znakiem stojącym przy danym współczynnikiem regresji.

Pierwsza hipoteza badawcza (hipoteza 1) została oparta na badaniu Trussela i Parsons [2008], w którym autorzy dokonują analizy wpływu wielu zmiennych o charakterze finansowym na wielkość dotacji otrzymanych przez ponad 4000 organizacji pożytku publicznego w USA. Badanie to jest podsumowaniem dotychczasowych prób oceny wpływu sprawozdań finansowych na decyzje darczyńców w sprawie wielkości darowizn i dokonuje tej oceny jednocześnie w czterech perspektywach: efektywności, stabilności, reputacji badanych insty-

tucji oraz informacji otrzymywanych z tych instytucji. Hipoteza 1 ma na celu zbadanie, czy darczyńcy, podejmując decyzje o darowiznie, biorą pod uwagę informacje pochodzące ze sprawozdań finansowych bądź wskaźniki liczone na tej podstawie. Hipoteza 1 ma następującą postać:

Hipoteza 1. Całkowita wielkość darowizn finansowych i dotacji otrzymywanych przez organizacje pożytku publicznego zależy od określonych informacji zawartych w sprawozdaniu finansowych podmiotu.

W celu weryfikacji postawionej hipotezy dokonano wielokrotnej estymacji równania, w którym zmienną objaśnianą była całkowita wielkość darowizn finansowych i dotacji otrzymywanych przez daną organizację pożytku publicznego w danym roku (DAR_DOT_Y). Zmienne objaśniające zostały wybrane na podstawie wspomnianego wcześniej badania [Trussel, Parsons, 2008] i miały reprezentować czynniki wpływające na wielkość darowizn z czterech perspektyw: efektywność, stabilność, reputacja badanych instytucji i informacje otrzymywane od tych instytucji.

Efektywność była reprezentowana w przeprowadzonym badaniu przez następujące zmienne objaśniające:

- udział kosztów przeznaczanych przez organizację na realizację swoich celów w całkowitych kosztach organizacji (nazwa zmiennej w modelu – PROG), oczekiwany jest dodatni znak współczynnika regresji, gdyż darczyńcy wybierają organizacje *non profit*, które charakteryzują się wyższym udziałem kosztów ponoszonych w związku z realizacją określonych programów pomocowych w całości kosztów;
- wielkość kosztów administracyjnych organizacji *non profit* w całkowitych kosztach organizacji (nazwa zmiennej w modelu – ADMIN), oczekiwany jest ujemny znak współczynnika regresji, gdyż darczyńcy niechętnie wspierają finansowo organizacje, które charakteryzują się dużym udziałem kosztów administracyjnych w całkowitej wielkości kosztów.

Stabilność została objaśniona w badaniu przez następujące zmienne:

- wskaźnik udziału aktywów netto w całkowitych przychodach organizacji (nazwa zmiennej w modelu – EQUITY), oczekiwany jest dodatni znak współczynnika regresji, gdyż darczyńcy preferują organizacje „zabezpieczone” własnymi aktywami przed spadkiem przychodów; w sytuacji krytycznej bowiem organizacja może otrzymać kredyt bądź pozbywać się aktywów w celu kontynuacji działalności;
- wskaźnik marży brutto (nazwa zmiennej w modelu – MARGIN), oczekiwany jest dodatni znak współczynnika regresji, gdyż organizacje pożytku publicznego charakteryzujące się wyższym wskaźnikiem marży brutto są oceniane przez darczyńców jako lepiej działające i stabilne.

Reputacja badanych instytucji jest mierzona za pomocą zmiennych objaśniających:

- wartość aktywów brutto (nazwa zmiennej w modelu – ASSETS), oczekiwany jest dodatni znak współczynnika regresji, gdyż wielkość organizacji

mierzona w ten sposób świadczy o jej zdolności do realizacji swoich celów i możliwościach działania;

- wielkość dotacji i grantów otrzymywanych przez organizację pożytku publicznego (nazwa zmiennej w modelu – GRANTS), oczekiwany jest dodatni znak współczynnika regresji, gdyż dla wielu indywidualnych darczyńców wsparcie finansowe od organizacji rządowych jest sygnałem, że instytucja jest godna zaufania.

Do pomiaru poziomu wiedzy darczyńców stosowana jest zmienna:

- wielkość kosztów na reklamę, promocję ponoszonych przez organizację pożytku publicznego w celu pozyskania datków i darowizn (nazwa zmiennej w modelu – FUND), oczekiwany jest dodatni znak współczynnika regresji, gdyż reklama organizacji charytatywnych kreuje pozytywny wizerunek i przyciąga nowych darczyńców.

Wszystkie zmienne objaśniające stosowane w badaniu to zmienne opóźnione, ponieważ w roku dokonywania darowizny bądź otrzymywania dotacji dostępne jest sprawozdanie z roku poprzedniego i to na jego podstawie darczyńcy dokonują oceny danej organizacji i podejmują decyzję o wyborze organizacji, którą wesprą finansowo.

W celu zbadania hipotezy 1 poddano estymacji następujące równanie:

Równanie 1:

$$\text{DAR_DOT_Y} = C(1) + C(2)*\text{ASSETS} + C(3)*\text{GRANTS} + C(4)*\text{MARGIN} + C(5)*\text{PROG} + C(6)*\text{FUND} + C(7)*\text{ADMIN},$$

gdzie:

zmienna objaśniana:

DAR_DOT_Y – całkowita wielkość darowizn finansowych i dotacji otrzymywanych przez daną organizację pożytku publicznego w danym roku;
zmienne objaśniające:

ADMIN – wskaźnik wielkości kosztów administracyjnych organizacji *non profit* w całkowitych kosztach organizacji;

PROG – udział kosztów przeznaczanych przez organizację na realizację swoich celów statutowych w całkowitych kosztach organizacji;

MARGIN – stopa marży brutto;

FUND – wielkość kosztów na reklamę, promocję ponoszonych przez organizację pożytku publicznego;

GRANTS – wielkość dotacji i grantów otrzymywanych przez organizację pożytku publicznego;

ASSETS – wartość aktywów.

Otrzymane wyniki estymacji równania 1 zawierającego wymienione powyżej zmienne za okres 2006–2010 są poprawne z merytorycznego punktu widzenia (oceny parametrów strukturalnych równania odpowiadają postawionym założeniom). Nie są jednak zadowalające ze statystycznego punktu widzenia, gdyż oceny statystyk *t*-studenta wskazują, że ocena wszystkich parametrów strukturalnych, z wyjątkiem zmiennej wartość aktywów (ASSETS), i wielkość dotacji i grantów otrzymywanych przez organizację pożytku publicznego (GRANTS)

nie są istotne ze statystycznego punktu widzenia¹. Oznacza to, że stabilność, efektywność i informacje finansowe przekazywane przez organizacje pożytku publicznego w niewielkim stopniu wpływają na decyzje darczyńców o wsparciu finansowym danego podmiotu. Wskaźniki finansowe prezentowane w sprawozdaniu finansowym i reprezentujące trzy wymienione perspektywy (efektywności, stabilności oraz informacje) nie są czynnikiem wpływającym na wielkość otrzymywanych darowizn i dotacji.

Chociaż wyniki estymacji zmiennych MARGIN, FUND, EQUITY, PROG, ADMIN nie wypadły zadowalająco ze względu na niską istotność zmiennych, estymacja równań pozwoliła zwrócić uwagę na wpływ wielkości otrzymywanych dotacji w roku poprzednim (GRANTS) oraz wielkości aktywów organizacji pożytku publicznego na całkowitą wielkość pozyskiwanych darowizn finansowych i dotacji w roku bieżącym (ASSETS). Zmienne te uznawane są przez Tinkelmana (1998) oraz Trussela i Parsons [2008] jako reprezentujące reputację organizacji. W związku z tym postawiono hipotezę 2:

Hipoteza 2. Reputacja organizacji pożytku publicznego jest czynnikiem motywującym darczyńców do wsparcia finansowego danej organizacji.

Równanie, za pomocą którego dokonano weryfikacji postawionej hipotezy, ma następującą postać:

Równanie 2:

$$\text{DAR_DOT_Y} = C(1) + C(2)*\text{ASSETS} + C(3)*\text{GRANTS},$$

gdzie:

zmienna objaśniana:

DAR_DOT_Y – całkowita wielkość darowizn finansowych i dotacji otrzymywanych przez daną organizację pożytku publicznego w danym roku w PLN;

zmienne objaśniające:

GRANTS – wielkość dotacji i grantów otrzymywanych przez organizację pożytku publicznego w PLN;

ASSETS – wartość aktywów w PLN.

Wyniki estymacji równań wykorzystywanych do zbadania hipotezy 2 przedstawiono w tabeli 1.

Otrzymane wyniki estymacji są poprawne z merytorycznego punktu widzenia (oceny parametrów strukturalnych równania odpowiadają postawionym założeniom) oraz są zadowalające również ze statystycznego punktu widzenia.

Na podstawie oszacowanego równania można stwierdzić, że zwiększenie wartości aktywów organizacji pożytku publicznego (zmienna ASSETS) zachęca darczyńców do dokonywania darowizn finansowych i dotacji, a więc tak jak przewidywała hipoteza 2. Dodatkowym czynnikiem zachęcającym do wsparcia

¹ Szczegółowe wyniki estymacji równania 1 weryfikującego hipotezę 1 można znaleźć w: Waniak-Michalak, Zarzycka, 2011.

finansowego organizacji pożytku publicznego jest wielkość dotacji otrzymywanych w roku poprzednim (zmienna GRANTS).

Na podstawie wyników statystycznych równań badających drugą hipotezę można stwierdzić, że cechują się one stosunkowo wysokim stopniem objaśnienia, gdyż współczynnik determinacji (R -squared) wynosi 0,48 dla 2010 roku. Także oceny statystyk t -studenta (t -stat) dowodzą, że ocena parametrów strukturalnych GRANTS i ASSETS jest istotna ze statystycznego punktu widzenia (wskazują na to miary prawdopodobieństwa przedstawione w kolumnie tabeli oznaczonej t -Statistic). Również ocena statystyki Fishera-Snedecora (F -statistic = 29,1 w 2010 roku) pokazuje, że na poziomie istotności 0,001 (Prob (F-statistic) = 0,001) należy odrzucić hipotezę zerową na rzecz hipotezy alternatywnej mówiącej, że łączny wpływ wszystkich zmiennych objaśniających wyróżnionych w zaprezentowanych równaniach na zmienną endogeniczną jest statystycznie istotny. Podsumowując, otrzymane wyniki estymacji równań potwierdziły słuszność postawionej hipotezy 2.

Estymacja równania 2 udowodniła, że reputacja organizacji pożytku publicznego jest istotnym czynnikiem motywującym darczyńców do wsparcia finansowego danej instytucji. Nie odpowiedziała ona jednak na pytanie, dla jakiego typu darczyńców odgrywa ona istotną rolę. Kolejnym krokiem w poznawaniu czynników determinujących wysokość dotacji i darowizn jest weryfikacja, czy reputacja jest czynnikiem istotnym dla darczyńców indywidualnych i instytucjonalnych. Będzie to możliwe dzięki zebraniu danych o wielkości darowizn finansowych pochodzących od darczyńców indywidualnych i wielkości grantów i dotacji od darczyńców instytucjonalnych.

W celu zbadania wpływu zmiennych reprezentujących reputację na wielkość darowizn finansowych pochodzących od darczyńców indywidualnych zostanie przeprowadzona estymacja równania 3, w którym zmienną objaśnianą będzie wielkość darowizn finansowych otrzymywanych od darczyńców indywidualnych przez daną organizację pożytku publicznego w danym roku (FINDON_Y), zmiennymi zaś objaśniającymi będą, jak dotychczas, zmienne reprezentujące reputację: wielkość dotacji i grantów otrzymywanych przez organizację pożytku publicznego (GRANTS) oraz wartość aktywów (ASSETS).

Poszukiwania pozostałych czynników motywujących darczyńców indywidualnych do wsparcia danej organizacji pożytku publicznego skłoniły autorki do podjęcia próby weryfikacji hipotezy, że darczyńcy są przywiązani do danej organizacji i wielkość darowizn finansowych zależy od darowizn otrzymanych w roku poprzednim. W związku z tym do równania 3 wprowadzono zmienną objaśniającą FINDON_X – wielkość darowizn finansowych otrzymywanych od darczyńców indywidualnych przez daną organizację pożytku publicznego w roku poprzednim w PLN. Stosując równanie 3, weryfikowano następującą hipotezę:

Hipoteza 2a. Reputacja organizacji pożytku publicznego jest czynnikiem motywującym darczyńców indywidualnych do wsparcia finansowego danej organizacji. Udzielenie darowizn w roku poprzednim jest czynnikiem zachęcającym

darczyńców indywidualnych do wsparcia danej organizacji również w roku następnym.

Równanie 3:

$$\text{FINDON_Y} = C(1) + C(2)*\text{ASSETS} + C(3)*\text{GRANTS} + C(4)*\text{FINDON_X},$$

gdzie:

zmienna objaśniana:

FINDON_Y – wielkość darowizn finansowych otrzymywanych od darczyńców indywidualnych przez daną organizację pożytku publicznego w danym roku w PLN;

zmienne objaśniające:

GRANTS – wielkość dotacji i grantów otrzymywanych przez organizację pożytku publicznego w roku poprzednim w PLN;

ASSETS – wartość aktywów w PLN;

FINDON_X – wielkość darowizn finansowych otrzymywanych od darczyńców indywidualnych przez daną organizację pożytku publicznego w roku poprzednim w PLN.

Otrzymane wyniki estymacji są poprawne z merytorycznego punktu widzenia (oceny parametrów strukturalnych równania odpowiadają postawionym założeniom). Oceny statystyk *t*-studenta (*t*-stat) wskazują, że ocena parametrów strukturalnych GRANTS i ASSETS nie jest istotna ze statystycznego punktu widzenia, ocena zaś parametru strukturalnego FINDON_X jest istotna ze statystycznego punktu widzenia (wskazują na to miary prawdopodobieństwa przedstawione w kolumnie tabeli oznaczonej *t*-Statistic). Na podstawie oszacowanego równania można stwierdzić, że zwiększenie wartości darowizn finansowych otrzymywanych od darczyńców indywidualnych w roku poprzednim (zmienna FINDON_X) powoduje zwiększenie darowizn finansowych w danym roku. Czynnikiem zachęcającym darczyńców indywidualnych do wsparcia finansowego w formie darowizny finansowej organizacji pożytku publicznego jest więc wielkość darowizn finansowych otrzymywanych w roku poprzednim. Oszacowane równanie nie pozwala natomiast na stwierdzenie, że zwiększenie wartości aktywów organizacji pożytku publicznego (zmienna ASSETS) bądź wielkość dotacji otrzymywanych w roku poprzednim (zmienna GRANTS) zachęcają darczyńców indywidualnych do dokonywania darowizn finansowych. Reputacja organizacji mierzona wartością aktywów organizacji pożytku publicznego bądź wielkością dotacji otrzymywanych w roku poprzednim nie jest czynnikiem istotnym dla darczyńców indywidualnych.

Na podstawie wyników statystycznych równania 3 badającego drugą hipotezę można stwierdzić, że cechuje się ono stosunkowo wysokim stopniem objaśnienia, gdyż współczynnik determinacji (*R*-squared) wynosi 0,98 dla 2010 roku. Podsumowując, otrzymane wyniki estymacji równań potwierdziły tylko w części hipotezę 2a.

Należy również dodać, że w przeprowadzonym badaniu podjęto także próbę określenia motywów dokonywania darowizn, wprowadzając zmienne zero-jedynkowe. Zmienne te miały między innymi na celu sprawdzenie wpływu

czynników o charakterze emocjonalnym na decyzje podejmowane przez darczyńców indywidualnych. Za pomocą zmiennej zero-jedynkowej zbadano, czy istnieje związek między wielkością pozyskiwanych darowizn od darczyńców indywidualnych a tym, czy dana fundacja zajmuje się pomocą dla dzieci, gdyż przyjęto hipotezę, że darczyńcy chętniej oferują wsparcie finansowe dla organizacji pomagającym dzieciom niż na przykład zwierzętom lub osobom starszym. Zweryfikowano także relacje między wielkością pozyskiwanych darowizn a tym, czy dana fundacja została założona lub jest prowadzona przez znaną osobę (aktora, biznesmena czy innych). Ta zmienna zero-jedynkowa wynika z postawionej hipotezy, że chętniej wspierane są organizacje reprezentowane przez osoby publiczne, które swoim autorytetem firmują daną organizację, są znane i lubiane. Trzecia zmienna zero-jedynkowa mówiła o tym, czy działalność danej organizacji dotyczy osób chorych na raka bądź niepełnosprawnych. Wprowadzenie tej zmiennej miało na celu zweryfikowanie hipotezy, że tego typu organizacje pozyskują większe środki finansowe dla swojej działalności. Otrzymane wyniki estymacji równania zawierającego zmienne zero-jedynkowe są poprawne z merytorycznego punktu widzenia (oceny parametrów strukturalnych równania odpowiadają postawionym założeniom). Nie są jednak zadowalające ze statystycznego punktu widzenia, gdyż oceny statystyk *t*-studenta wskazują, że oceny parametrów strukturalnych nie są istotne ze statystycznego punktu widzenia. Dlatego też w tym opracowaniu nie są szerzej omawiane i przedstawiane wyniki tych estymacji.

W celu zbadania wpływu zmiennych o charakterze finansowym na wielkości dotacji i grantów pochodzących od darczyńców instytucjonalnych została przeprowadzona estymacja równania 4, w którym zmienną objaśnianą jest wielkość dotacji i grantów otrzymywanych od darczyńców instytucjonalnych przez daną organizację pożytku publicznego w danym roku (GRANTS_Y), zmiennymi objaśniającymi zaś są: wartość aktywów organizacji (ASSETS), wielkość dotacji i grantów otrzymywanych przez organizację pożytku publicznego w roku poprzednim (GRANTS), wartość funduszu własnego organizacji pożytku publicznego (FUND) oraz wskaźnik dynamiki przychodów celowych (DYN).

Dobór zmiennych ASSETS i GRANTS wynika z weryfikacji hipotezy o wpływie reputacji na wielkość wsparcia finansowego uzyskanego przez organizację pożytku publicznego od darczyńców instytucjonalnych. Wprowadzenie do równania 4 zmiennych objaśniających FUND i DYN zostało podyktowane tym, że dysponent pieniędzy określa warunki przyznania dotacji bądź grantu oraz rodzaj zadań do wykonania. Wśród warunków najczęściej wskazywanych przez dysponentów jest wymóg posiadania środków niezbędnych do realizacji danego zadania, tzw. wkładu własnego. Fundusze własne organizacji pożytku publicznego i wzrastające przychody celowe mogą być sygnałem dla dysponentów przygotowania danego podmiotu do wykonania zleconych zadań w zamian za wsparcie finansowe. Dlatego też oczekiwany jest dodatni znak współczynnika regresji przy każdej z objaśniających zmiennych w równaniu 4. Równanie 4 ma następującą postać:

Równanie 4:

$$\text{GRANTS_Y} = C(1) + C(2)*\text{ASSETS} + C(3)*\text{FUND} + C(4)*\text{DYN} + C(5)*\text{GRANTS},$$

gdzie:

zmienna objaśniana:

GRANTS_Y – wielkość dotacji i grantów otrzymywanych przez organizację pożytku publicznego w danym roku w PLN;

zmienne objaśniające:

ASSETS – wartość aktywów organizacji pożytku publicznego w PLN;

FUND – wartość funduszu własnego organizacji pożytku publicznego w PLN;

DYN – wskaźnik dynamiki przychodów celowych;

GRANTS – wielkość dotacji i grantów otrzymywanych przez organizację pożytku publicznego w roku poprzednim w PLN.

Otrzymane wyniki estymacji są zadowalające również ze statystycznego punktu widzenia. Oceny parametrów strukturalnych równania tylko w przypadku zmiennych ASSETS, GRANTS oraz DYN odpowiadają postawionym założeniom. Na podstawie oszacowanego równania można stwierdzić, że zwiększenie wartości aktywów organizacji pożytku publicznego (zmienna ASSETS) zachęca darczyńców instytucjonalnych do dokonywania dotacji i przyznawania grantów. Dodatkowym czynnikiem motywującym do wsparcia finansowego organizacji pożytku publicznego jest wielkość dotacji i grantów otrzymywanych w roku poprzednim (zmienna GRANTS) oraz zwiększająca się kwota przychodów celowych (DYN). Przeprowadzona estymacja wskazuje, że mniejsza wartość funduszy własnych przyczynia się do pozyskiwania większych kwot dotacji i grantów. Może to wynikać z tego, że darczyńcy publiczni nie mierzą przygotowania danej organizacji pożytku publicznego do realizacji danego zadania wielkością jej funduszy własnych. Poza tym to właśnie niewielka wartość funduszy własnych skłania organizację pożytku publicznego do poszukiwania źródeł finansowania, jakimi są dotacje i granty.

Na podstawie wyników statystycznych równań badających drugą hipotezę można stwierdzić, że cechują się one wysokim stopniem objaśnienia, gdyż współczynnik determinacji (*R-squared*) wynosi 0,94 dla 2010 roku². Także oceny statystyk *t*-studenta (*t-stat*) wskazują, że ocena parametrów strukturalnych GRANTS, ASSETS, FUND i DYN jest istotna ze statystycznego punktu widzenia (obrazują to miary prawdopodobieństwa przedstawione w kolumnie tabeli oznaczonej *t-Statistic*). Również ocena statystyki Fishera-Snedecora (*F-statistic* = 208,5 w 2010 roku) wskazuje, że na poziomie istotności 0,001 (*Prob (F-statistic)* = 0,001) należy odrzucić hipotezę zerową na rzecz hipotezy alternatywnej mówiącej, że łączny wpływ wszystkich zmiennych objaśniających wyróżnionych w zaprezentowanych równaniach na zmienną endogeniczną jest statystycznie istotny.

² Także współczynnik Adjusted *R-squared* – skorygowany współczynnik determinacji – jest stosunkowo wysoki.

W tabeli 1 przedstawiono podsumowanie dotyczące badanych czynników finansowych i niefinansowych motywujących darczyńców do wspierania organizacji pożytku publicznego.

Tabela 1

Podsumowanie dotyczące badanych czynników finansowych i niefinansowych motywujących darczyńców do wspierania organizacji pożytku publicznego

Rodzaj wsparcia finansowego	Czynnik	Rodzaj czynnika	Wpływ
Całkowita wielkość darowizn finansowych i dotacji	Wielkości kosztów administracyjnych OPP w całkowitych kosztach organizacji	Finansowy	Nieistotny
	Udział kosztów przeznaczanych przez OPP na realizację swoich celów statutowych w całkowitych kosztach OPP	Finansowy	Nieistotny
	Stopa marży brutto	Finansowy	Nieistotny
	Wielkość kosztów na reklamę, promocję ponoszonych przez OPP	Finansowy	Nieistotny
	Wartość aktywów	Finansowy	Istotny
	Wielkość dotacji i grantów otrzymywanych przez OPP	Finansowy	Istotny
Darowizny finansowe otrzymywane od darczyńców indywidualnych	Wartość aktywów	Finansowy	Istotny
	Wielkość dotacji i grantów otrzymywanych przez OPP	Finansowy	Istotny
	Przywiązanie do danej organizacji reprezentowane przez wielkość darowizn finansowych otrzymanych w roku poprzednim	Niefinansowy	Istotny
	Fundacja pomaga dzieciom	Niefinansowy	Nieistotny
	Fundacja jest prowadzona/wspierana przez osobę znaną	Niefinansowy	Nieistotny
Dotacje i granty otrzymywane przez OPP od darczyńców instytucjonalnych	Wartość aktywów organizacji	Finansowy	Istotny
	Wartość funduszu własnego OPP	Finansowy	Istotny
	Wskaźnik dynamiki przychodów celowych	Finansowy	Istotny
	Wielkość dotacji i grantów otrzymywanych przez OPP w roku poprzednim	Finansowy	Istotny

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowanie

Przeprowadzone badanie ma na celu określenie czynników wpływających na wybór przez darczyńców indywidualnych i instytucjonalnych określonej organizacji *non profit*, którą wesprą finansowo. Analiza rezultatów uzyskanych w wy-

niku estymacji równań pozwala stwierdzić, że podmioty dokonujące darowizn w Polsce wykorzystują sprawozdania finansowe organizacji pożytku publicznego w niewielkim jeszcze stopniu. Może to wynikać z tego, że oceniają oni użyteczność sprawozdań finansowych jako bardzo niską ze względu na brak istotnych informacji do podejmowania decyzji lub też zbędne ich zagęszczenie. Wymaga to jednak przeprowadzenia dalszych badań w tym obszarze.

Analiza pokazała także, iż dla darczyńców indywidualnych reputacja organizacji mierzona za pomocą wartości aktywów organizacji pożytku publicznego bądź wielkość dotacji otrzymywanych w roku poprzednim nie jest czynnikiem istotnym.

Na podkreślenie zasługuje, że darczyńcy indywidualni w Polsce przyzwyczajeni są do przyjętych schematów dokonywania darowizn. Wsparcie otrzymane w latach ubiegłych w dużym stopniu gwarantuje otrzymanie darowizn w latach następnych, co potwierdzone zostało estymacją równań.

W przypadku zaś darczyńców instytucjonalnych zwiększenie wartości aktywów organizacji pożytku publicznego, wielkość dotacji i grantów otrzymywanych w roku poprzednim oraz wysokość przychodów celowych są czynnikami zachęcającymi do dokonywania dotacji i przyznawania grantów. Estymacja równania 4 wskazuje także, że mniejsza wartość funduszy własnych przyczynia się do pozyskiwania większych kwot dotacji i grantów, ponieważ to właśnie organizacje o niskim poziomie funduszy własnych zmuszone są do poszukiwania alternatywnych źródeł finansowania swojej działalności.

Świadomość darczyńców w Polsce wzrasta jednak z każdym rokiem i coraz większego znaczenia będą nabierały sprawozdania finansowe oraz inne informacje generowane przez organizacje pożytku publicznego. Coraz częściej podmioty wspierające będą zainteresowane efektywnością wykorzystania powierzonych środków finansowych, stabilnością organizacji i realizacją jej celów statutowych. Dlatego też planowane jest kontynuowanie badań dotyczących czynników uwzględnianych przez darczyńców przy podejmowaniu decyzji o dokonaniu darowizny bądź dotacji oraz motywów wyboru danej instytucji. Przede wszystkim próba badania ilościowego zostanie uaktualniona, uzupełniona najnowszymi danymi statystycznymi oraz do modelu zostaną wprowadzone nowe zmienne. Jednocześnie będą kontynuowane badania ankietowe.

Literatura

- Baran W. (2006), *Jakość, pojemność i użyteczność informacji finansowej w świetle założeń koncepcyjnych Międzynarodowych Standardów Rachunkowości*, nr 2, www.e-finanse.com (dostęp: 2.07.2012).
- Barret W.P. (2011), *America's 200 Largest Charities*, www.forbes.com/2010.11/16/forbes-charity-200-personal-finance-philantropy-200-largest-charity-10-intro.html (dostęp: 29.08.2012).
- Callen J.L. (1994), *Money Donations, Volunteering and Organizational Efficiency*, „The Journal of Productivity Analysis”, no. 5, s. 215–228.

- Frumkin P., Kim M.T. (2001), *Strategic Positioning and the Financing of Non-Profit Organizations: Is Efficiency Rewarded in the Contributions Marketplace?*, „Public Administration Review”, no. 61(3), s. 266–275.
- Gordon T.P., Greenlee J.S., Nitterhouse D. (1999), *Tax-exempt Organization Financial Data: Availability and Limitations*, „Accounting Horizons”, no. 13(2), s. 113–128.
- Hyndman N. (1991), *Contributions to Charities – a Comparison of Their Information Needs and the Perceptions of Such by the Providers of Information*, „Financial Accountability and Management”, no. 7(2), s. 69–82.
- Hyndman N., Conolly C. (2000), *Charity Accounting: an Empirical Analysis of the Impact of Recent Changes*, „British Accounting Review”, no. 32, s. 72–100.
- Jegers M. (2010), *Do Non-profit Organizations Manage Earnings?*, presented on EAA 2010.
- Khumawala S.B., Gordon T.P. (1997), *Bridging the Credibility of GAAP: Individual Donors and the New Accounting Standards for Non-profit Organizations*, „Accounting Horizons”, no. 11(3), s. 45–68.
- Krishnan R., Yetman M.H., Yetman R.J. (2006), *Expense Misreporting in Non-profit Organizations*, „The Accounting Review”, no. 81(2), s. 399–420.
- O'Hagan B. (2001), *The History of UK Charity*, www.PNNOnline.com (dostęp: 16.08.2010).
- Parsons L.M. (2003), *Is Accounting Information from Non-profit Organizations Useful to Donors? A Review of Charitable Giving and Value-relevance*, „Journal of Accounting Literature”, no. 22, s. 104–129.
- Parsons L.M. (2007), *The Impact of Financial Information and Voluntary Disclosures on Contributions to Not-for-profit Organizations*, „Behavioral Research in Accounting”, no. 19, s. 179–196.
- Parsons L.M., Trussel J.M. (2008), *Fundamental Analysis of Not-for-profit Financial Statements: An Examination of Financial Vulnerability Measure*, „Research in Government and Nonprofit Accounting”, no. 12, s. 35–49.
- Posner E.A., Malani A. (2006), *The Case for For-profit Charities*, University of Chicago Law & Economics, Online Working Paper, No. 304, <http://ssrn.com/abstract=928976> (dostęp: 30.05.2011).
- Posnett J., Sandle T. (1989), *Demand for Charity Donations in Private Non-profit Markets: The Case of the U.K.*, „Journal of Public Economics”, no. 40, s. 187–200.
- Roberts A.A., Smith P., Taranto K. (2006), *Evaluating Charitable Spending: Marginal Versus Average Performance Measures*, Working Paper, Boston College, University of Texas at San Antonio and Georgetown University.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 15 listopada 2001 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości dla niektórych jednostek niebędących spółkami handlowymi, nieprowadzących działalności gospodarczej, Dz.U. Nr 137, poz. 1539.
- Supphellen M., Nelson M.R. (2001), *Developing, Exploring, and Validating a Typology of Private Philanthropic Decision Making*, „Journal of Economic Psychology”, no. 5(22), s. 573–603.
- Tinkelman D. (1998), *Differences in Sensitivity of Financial Statements Users to Joint Cost Allocations: The Case of Nonprofit Organizations*, „Journal of Accounting, Auditing and Finance”, No. 13(4), s. 377–393.
- Trussel J.M., Greenlee J.S. (2004), *A Financial Rating System for Charitable Nonprofit Organizations*, „Research in Government and Nonprofit Accounting”, No. 11, s. 93–116.
- Trussel J.M., Parsons L.M. (2008), *Financial Reporting Factors Affecting Donations to Charitable Organizations*, „Advances in Accounting”, no. 23, s. 263–285.
- Tuckman H., Chang C. (1991), *A Methodology for Measuring the Financial Vulnerability of Charitable Nonprofit Organizations*, „Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly”, no. 65, s. 445–460.

Ustawa z dnia 22 stycznia 2010 r. o *zmianie ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie oraz niektórych innych ustaw*, Dz.U. 2010 Nr 28, poz. 146.

Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o *działalności pożytku publicznego i o wolontariacie*, Dz.U. 2003 Nr 96, poz. 873.

Waniak-Michalak H. (2010), *Obowiązek publikacji sprawozdań finansowych i merytorycznych organizacji filantropijnych – koszty i korzyści społeczne*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, tom 59(113), Warszawa, s. 157–174.

Waniak-Michalak H. (2011), *Działalność gospodarcza jako źródło finansowania działalności dobroczynnej organizacji pożytku publicznego*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, tom 65(121), Warszawa, s. 99–111.

Waniak-Michalak H., Zarzycka E. (2011), *Wpływ informacji prezentowanych w sprawozdaniach na zdolność do pozyskania finansowania przez organizacje pożytku publicznego*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, tom 63(119), Warszawa, s. 185–211.