

NONPROFIT SZERVEZETEK BEVÉTELEINEK ALAKULÁSA A RENDSZERVÁLTÁS ÓTA – KÜLÖNÖS TEKINTETTEL A TELEPÜLÉSFEJLESZTŐ SZERVEZETEKRE

RESINGER ADRIENN¹

Tanulmányomban arra keresem a választ, hogyan alakult a magyar nonprofit szervezetek bevételeinek struktúrája a rendszerváltás óta eltelt időszakban. Részletesen bemutatom, milyen bevételi forrásokkal rendelkeznek a szervezetek, hogyan alakult az egyes bevételi források nagysága, milyen tendenciák figyelhetők meg az egyes szervezeti formáknál. Tanulmányom második felében a településfejlesztő szervezetek bevételeinek alakulását vizsgálom részletesen KSH adatok és saját kutatás alapján. Az elemzés középpontjában az áll, hogy milyen mértékben tér el a településfejlesztő szervezetek bevételi struktúrája az országotól és az eltéréseknek milyen okai lehetnek. Továbbá részletesebben kitérek a szervezetek SZJA 1%-os bevételeinek elemzésére a 2008-as évre vonatkozóan.

Kulcsszavak:

nonprofit szervezetek, forrásteremtés, bevételi típusok, településfejlesztő szervezetek

The aim of my study to show the structure of the financial resources of the Hungarian nonprofit sector after the transition. I present the types of the financial resources, the tendency of these resources. In the second part of my study I review the trend of the resources of the nonprofit organisations dealing with settlement development based on statistic data and own research. In the centre of my analysis stands the variance from the national financial structure of the nonprofit sector. At the end of my study I give some information about the onepercent donation of these organisations.

Keywords:

nonprofit organizations, managing financial resources, types of financial resources, nonprofit organizations dealing with settlement development

A nonprofit szervezetek bevételszerző tevékenysége

Civil és nonprofit különbségek, a nonprofit szektor meghatározása

A civil társadalom kifejezést a 18. században használták először, de a civil társadalomról, mint társadalmi jelenségről, már Arisztotelész és Cicero is írtak. A 18. században a kifejezést „a társadalmi kölcsönösség szférájának megjelölésére” (Seligman 1997, 19) használták, majd a 19. században a társadalomnak azt a szféráját írták le a kifejezéssel, amely az állami szférától elkülönül. Az elmúlt néhány évtizedben többféle megközelítés született a civil társadalom meghatározására. Perry Anderson szociológus olyan különféle társadalmi szerveződéseket ért civil társadalom

¹ Egyetemi tanársegéd, Széchenyi István Egyetem, Győr. radrienn@sze.hu

alatt, melyek az állammal szemben viszonylagos autonómiát élveznek. Szerinte ide tartoznak a „nem állami és nonprofit szerveződések, mint szociológiai entitások, intézmények, szervezetek...” (Bartal 1999, 19)

Bartal Anna Mária könyvében a következő meghatározást lehet olvasni: „a civil társadalom fogalmába azok az állampolgári kezdeményezések tartoznak, amelyekben a polgárok önkéntesen vesznek részt érdekeik és értékeik megjelenítése, védelme érdekében, és amely kezdeményezések az államtól elkülönülve, autonóm módon működnek.” (Bartal 1999, 19–20)

A civil társadalom fenti fogalmi megközelítéseivel még ma is sokan azonosítják a nonprofit szektort, ami azonban ebben a formában nem állja meg a helyét, ugyanis a civil társadalmon belül a nonprofit szektor csak azokat a formalizált, intézményesült szervezeteket foglalja magában, amelyeknek hivatalos, jogilag definiált státusza van (Kuti 1998, Bartal 2005). Ebből következik, hogy a nonprofit szektor bizonyos értelemben szűkebb kategória, mert nem foglalja magában a civil társadalom egészét, de egyben tágabb kategória is, mert a nonprofit szervezetek között találhatóak olyan szervezetek is, amelyeket nem egyéni kezdeményezés, hanem állami vagy önkormányzati akarat hoz létre. Ilyen szervezetek ma Magyarországon a közalapítványok, köztestületek és közhasznú társaságok, mely utóbbiak 2007. július 1-je óta nem alapíthatóak, 2009. június 30-áig át kellett alakulniuk nonprofit gazdasági társasággá vagy meg kellett szünniük. Ezen szervezetek elsősorban alapítóik miatt nem tartoznak sem a civil társadalom, sem – ahogy a későbbiekben látni fogjuk – a nonprofit szektor fogalmi kategóriájába. Ennek ellenére a magyar jog a nonprofit szervezetek közé sorolja ezeket a szervezeteket. Több szakirodalom a fentiek miatt kvázi nonprofit szervezetekként említi őket és a magyar nonprofit szektor dualitásáról beszél (Bartal 1999, Harsányi 1999, Nárai 2008).

Hazánkban az 1990-es évek első felétől vált általánossá a civil szektor elnevezésére a nonprofit kifejezés. A nonprofit elnevezés a szektor legfőbb jellegzetességét ragadja meg: az ide tartozó szervezetek nem profitorientáltak, ezért nem tartoznak a piaci szektorhoz. Ez nem jelenti azt, hogy ezen szervezetek nem végezhetnek olyan vállalkozási és egyéb tevékenységet, amelyből nyereségük származna, azonban ezt a nyereséget nem oszthatják fel, csak céljaik megvalósítása érdekében használhatják fel (Kuti 1998).

Ezen a kritériumon kívül további öt olyan megkülönböztető eleme van a nonprofit szervezeteknek, amely elválasztja a piaci, az állami, illetve az informális szférától őket. Ez a felosztás tulajdonképpen Anheier és Salamon (1995) operacionális-strukturális definíciójának felel meg. Ez a meghatározás az 1990-es években a John Hopkins University által folytatott nemzetközi összehasonlító kutatások eredményeként jött létre. A definíció

egy fogalmi készlet, mely a szektor főbb jellemzőit tartalmazza, melyek a következők:

- *Működési autonómia és szervezeti elkülönülés a kormányzati szektortól*, azaz a nonprofit szervezetek magán és nem állami kezdeményezésre jönnek létre. Mindez nem zárja ki, hogy a szektort az állam pénzügyileg vagy egyéb más módon ne támogassa.
- *Intézményesültség, önálló jogi személy*: ez azt jelenti, hogy a szervezeteket hivatalos nyilvántartásba kell venni, a szervezeteknek vezetésük, működési szabályzatuk van, illetve a folyamatos működés jellemző rájuk.
- Minden nonprofit szervezetnek rendelkeznie kell az *önkéntesség minimális szintjével*, ami vonatkozik a tevékenységre és az adományokra is.
- *Közhasznúság*: a szervezetek tevékenysége a társadalmi közösség érdekeit szolgálja.
- *Nem végezhetnek pártpolitikai tevékenységet*, nem vehetnek részt kampányokban, illetve ideológiai meghatározottságuk miatt *nem tartoznak* a nonprofit szektorba az *egyházak* sem (de az azokhoz kapcsolódó vallásilag elkötelezett szervezetek igen).

Forrásteremtés a nonprofit szektorban

A nonprofit szervezetek gazdálkodásának sajátosságait alapvetően 5+1 kérdés köré csoportosítottam, melyek a következők: MIRE? MENNYIT? MIT? KI(K)TŐL? HOGYAN? és a plusz egy kérdés MIÉRT AD AZ, AKI AD? Ahhoz, hogy a feltett kérdésekre válaszolni lehessen, végig kell gondolnia a szervezetnek, mi is a tevékenységének célja, mit szeretne elérni, majd meg kell fogalmaznia a célhoz vezető út feladatait, tehát stratégiaalkotásra (forrásszervezési stratégia) van szükség.

MIRE?

Minden nonprofit szervezet valamilyen konkrétan megfogalmazott céllal jön létre, mely tevékenységéhez forrásokat kell biztosítania. Tehát az első megfogalmazandó kérdés, milyen feladatokat szeretne ellátni a szervezet, vagyis mire is kell a pénz? Persze nem elég nagyvonalakban felvázolni a teendőket, a későbbi viták és sikertelenségek elkerülése érdekében érdemes már a tervezés elején olyan kérdéseket tisztázni, mint pl. (Csizmár–Nemoda 2001):

- Mennyire elkötelezettek az érdekeltek a projekt sikerében?
- Mekkora terhet jelent a projekt megvalósítása?
- Várhatóak-e érdekkonfliktusok a projekt elindításával?
- A szervezet egésze mennyire akarja a projektet?

Sok szervezet esik abba a csapdába, hogy először megnézi, kitől tud pénzt szerezni, majd utána alakít ki valamilyen programot, vagyis az adományozóhoz keresi a projektet. Az ilyen jellegű stratégia nem szolgál hosszú távú fejlődést, hiszen a legtöbb támogató nem is ad támogatást olyan szervezetnek, amely még azt sem tudja, mit szeretne, de már kéri a pénzt. A kezdeti visszautasítások pedig akár el is kedvetleníthetik a szervezetet.

MENNYIT?

Ha már tudja a szervezet, mit is szeretne csinálni, tud válaszolni arra a kérdésre is, mennyibe fog a projekt kerülni, mennyi pénzt, munkaerőt és eszközt kell összegyűjteni. Itt kell tisztázni azt is, hogy mennyi saját forrás áll rendelkezésre a feladatok ellátására, illetve, hogy vannak-e olyan források, amelyek biztosan rendelkezésre állnak.

MIT?

A legtöbb szervezet, ha támogatásról van szó, elsősorban csak pénzbeli támogatásra gondol. Pedig rengeteg lehetőség rejlik a természetbeni támogatásokban is. Ilyen lehet pl. egy ingatlan használata, valamilyen tárgyi eszköz, irodai kellékek, elsősorban vállalatoktól irodai kapacitások (pl. gépelés, szerkesztés, stb.), reklámfelület ingyenes biztosítása, illetve szellemi tőke (pl. művészek, előadók).

KI(K)TŐL és HOGYAN?

Nonprofit szervezetek az alábbi forrásokból gazdálkodhatnak (Kuti 1998, Bartal 1999, Bartal 2005):

- Magánszemélyek adománya,
- Vállalkozások adománya,
- Állami támogatás,
- Önkormányzati támogatás,
- Más nonprofit szervezet adománya,
- Külföldi szervezet adománya,
- Szervezeten belüli források (alaptevékenység, gazdálkodási bevétel),
- Pályázatok.

Természetesen a nonprofit szervezetek is arra törekednek, hogy bevételeik meghaladják kiadásaikat vagy legalább megegyezzenek, de a szervezetek a keletkezett profitot nem oszthatják fel, hanem vissza kell forgatniuk a tevékenységükbe. A bevételek megszerzésének – a nonprofit szektorban találó ez a kifejezés – módja viszont eltér a profitorientált szervezetekétől. Bár alapvetően egy nonprofit szervezet szolgáltató

tevékenységet folytat, bevételeik nagy részét külső forrásból szerzik meg, úgymint az államtól, piaci szereplőktől, más nonprofit szervezetektől, külföldről és pályázat útján. Ez a fajta gazdálkodás egészen más technikát igényel a profitorientált szervezetekhez képest. Egyben azonban nincs különbség: egy jól átgondolt stratégia nélkül nem lehet hosszú távon hatékonyan működni. Egy jól felépített stratégiai terv elkészítéséhez szükség van a szervezet külső, belső környezetének elemzésére, értékelésére, majd ennek fényében a szervezet következő évének, éveinek irányvonalának kijelölésére. Így mind a szervezet alkalmazottjai, tagjai, önkéntesei, mind a támogatók pontosan tudják, milyen tervei vannak a szervezetnek, és azt miből fogják megvalósítani. Egy jó stratégiai terv tömör, a jövőbeli feladatokra koncentrálnak, annak érdekében, hogy a szervezet megfelelően tudjon alkalmazkodni a külső, belső változásokhoz.

MIÉRT AD, AKI AD?

Ha egy szervezet már tudja mire, mennyit és kitől szeretne, szükséges lehet a siker érdekében a döntések háttérének és motivációinak vizsgálatára is (Baranyai–Bartal–Csegény–Czike–Liling–Péterfi–Török 2003; Kuti 2003). Ez segíthet abban is, hogy a megfelelő módon közelítsen a szervezet támogatója felé, tudja azt, hogy adott támogatói körben mire számíthat.

- a) *Magántámogatások:* az embereket elsősorban a segítségnyújtás öröme, a jótékonyságból fakadó jó érzés motiválja. Általánosan elfogadott a társadalomban, hogy az időseken, a szegényeken, gyerekeken, súlyos betegeken segíteni kell. A legnagyobb gond a pénzhiánnyal van, hiába gondolják az emberek, hogy jó lenne segíteni, mert erkölcsileg ez jó cselekedetnek minősül, ha nincs rá pénz, s lehet, hogy az ember maga is segítségre szorulna.

A magántámogatások döntési mechanizmusában jelentős szerepet játszik a szubjektivitás, meg kell találni a megfelelő módot arra, hogy a szervezet felkeltse az adott személy figyelmét programjaira, ehhez jó emberismeret is szükséges. Ezenkívül fontos, hogy amennyiben már megnyert a szervezet egy támogatót magának, mindenképpen tartsa vele a kapcsolatot, hiszen e nélkül bármely támogató könnyen meggondolhatja magát, hiszen joggal érezheti azt, hogy már nincs szükség az adott szervezetenél a támogatására, ha úgysem jelentkezik.

Összességében elmondható, hogy a magántámogatások az egyike azon forrásoknak, melyek megszerzése a legnagyobb kihívást jelenti egy szervezet számára.

- b) *Vállalatok támogatása:* A vállalatok motivációjában fontos szerepet játszik a morális és társadalmi felelősség, közösségi

programok támogatása, mely pozitív hatással van az emberek életére, ezáltal a gazdasági környezetre is, illetve a cég jó hírének, presztízsének növelésére. Vállalatok esetében fontos kiemelni, hogy nemcsak anyagi segítségre kell gondolni, hanem egyéb természetbeni segítségnyújtás is megoldás lehet a társadalmi problémák kezeléséhez.

A szubjektív elem és ennek következménye hasonló a magántámogatások döntési mechanizmusához.

- c) *Állami támogatás:* A normatív támogatások esetében a szervezetek nincsenek kiszolgáltatva szubjektív tényezőknek, ez a mechanizmus személytelen jellegéből adódik. Ebben az esetben a döntéshozók nem kerülnek kapcsolatba a szervezetekkel, így elfogulatlanul tudnak dönteni. Viszont a szervezeteknek nincs befolyásuk a támogatás mértékére.

Az egyéb állami támogatásokban szintén megjelenik a szubjektív elem, ebben az esetben már tudnak tenni a szervezetek a több támogatás odaítélése érdekében. Sok esetben azonban politikai érdekek is jelen vannak, melyek befolyásolására nem sok esély van.

Kuti Éva (2003) tanulmánya szerint a befolyásolhatóság ellenére a nem normatív állami támogatásokat elsősorban az államközeli, újraelosztást végző szervezetek kapják.

- d) *Más nonprofit szervezet támogatása:* Mind az adományoztók, mind a hagyományos szervezeteket a jószándék és a társadalmi változás igénye vezérli. A döntési háttérben itt is erőteljesen jelen van a szubjektív elem.

- e) *Tagdíj:* Az egyik legmegbízhatóbb forrás lehet azon szervezetek számára, amelyekben tagdíj szedésére lehetőség van. Persze csak akkor, ha a tagok valóban rendszeresen be is fizetik a díjat. A tagdíjak megállapításánál figyelembe kell venni, hogy a gazdasági helyzet, az életszínvonal változása jelentősen befolyásolhatja a tagdíjfizetési morált. A tagok számára akkor válik igazán érdekévé a díjat befizetni, ha látják, hogy a befizetett pénznek valóban jó helye van, értelmes célokra használják fel és nem utolsósorban a tagnak is előnye származik abból, hogy rendszeresen befizeti a díjat.

Azokban a szervezetekben, ahol stabilan számíthatnak a tagok befizetéseire, érdemes a pénzt a működés fedezetére költeni.

Azok a szervezetek, amelyek a társadalom elesettjeit támogatják, értelemszerűen nem lehet vagyionokat tagdíj címén beszélni, itt a tagdíj egy jelképes összeg.

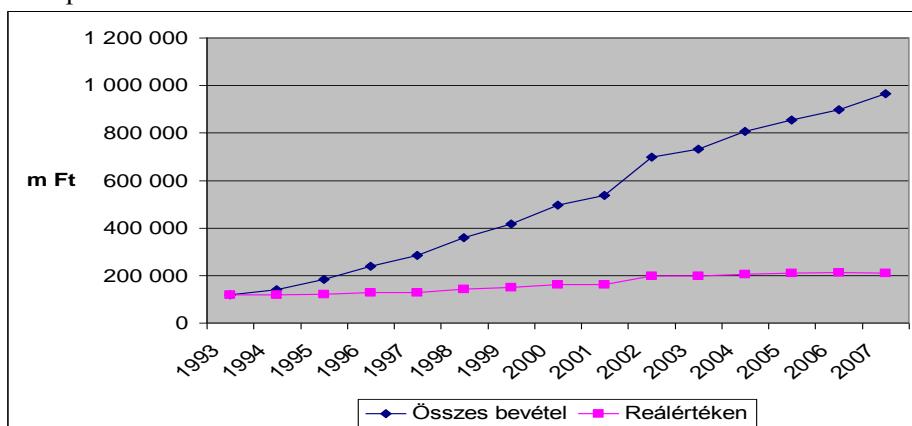
- f) *Pénzpiaci kapcsolat (kamatbevétel)*: Azoknak a szervezeteknek, amelyek rendelkeznek szabad pénzüsszegekkel, célszerű valamilyen befektetési formát választani, és pénzüpiaci mechanizmusokon keresztül is bevételhez jutni. Ami nagyon fontos, hogy nemcsak a várható bevételekre kell odafigyelni, hanem a várható kockázatokat is meg kell vizsgálni. A legtöbb nonprofit szervezet inkább a kockázatkerülő kategóriába tartozik, éppen ezért a legjobb befektetési forma a bankbetét, illetve az állampapír lehet.

A hazai nonprofit szektor gazdálkodása 1993 és 2007 között

A fejezet célja, hogy rövid áttekintést nyújtson a nonprofit szervezetek bevételének nagyságáról és az egyes bevételek típusáról. Az 1. ábra alapján látható, hogy a szektor összbevétele a rendszerváltás óta folyamatosan nőtt, jelenleg megközelíti az 1 000 milliárd forintot. Folyóáron vizsgálva az összes bevétel több mint nyolcszorosára nőtt 1993 és 2007 között, az átlagos éves növekedés 15%-os volt. Ha a bevételek alakulását reálértéken vizsgáljuk szintén növekedés figyelhető meg, de csak 1,8-szoros az emelkedés (az éves átlagos növekedés 3,8%). Az egy szervezetre jutó bevétel nagyság 2007-ben meghaladta a 16 millió forintot, azonban ezt az értéket jelentős mértékben módosítja az a tény, hogy az egyes szervezeti formák között nem egyenletes a bevételek megoszlása. A szektor közel felét az egyesületek teszik ki, viszont a bevételek csak közel 20%-ával rendelkeztek 2007-ben. A bevételekből a legnagyobb arányban a 2007-ben még létező közhasznú társaságok rendelkeztek, az arány közel 40%, míg ezen szervezeti forma a szektornak csupán 2–3%-át jelentik.

1. ábra

A nonprofit szektor összes bevételének nominál- és reálértéken 1993 és 2007 között



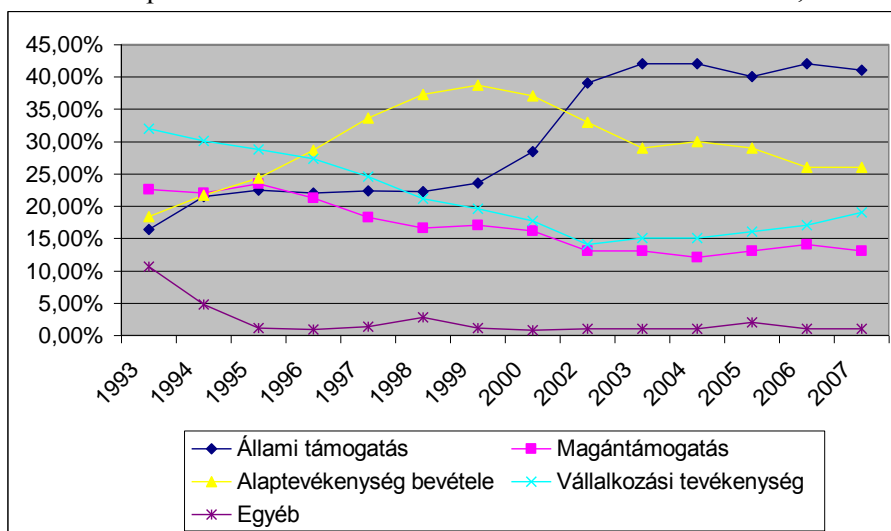
Forrás: KSH.

A 2. ábra a szektor egyes bevételi forrásainak alakulását mutatja be a KSH által kialakított csoportok szerint (állami bevétel, magántámogatás, alaptevékenység bevétele, gazdálkodási bevétel, egyéb). Látható, hogy az elmúlt évek során jelentős mértékben átalakult a szektor finanszírozási szerkezete. Az állami és önkormányzati támogatások aránya 15-ről 40% fölé emelkedett, bár ez jelentős nagyságú növekedés, több nyugat-európai országban ennél magasabb arányú állami támogatásról beszélhetünk (Salamon–Anheier 1999). Az alaptevékenységből származó bevétel az 1990-es évek végén érte el a legmagasabb arányt, jelenleg a szektor bevételének ¼-e származik a szervezetek szolgáltatásaiért kért ellenszolgáltatásból.

Bár a nonprofit szervezetek elsődlegesen nem gazdálkodási tevékenység folytatására jönnek létre, vannak olyan szervezetek (főként a közalapítványok, nonprofit gazdasági társaságok), melyek bevételük kisebb-nagyobb arányát vállalkozási tevékenység révén szerzik meg, ennek szektor szintű aránya az utóbbi néhány évben ismét emelkedő, eléri a 20%-ot. A szervezetek magántámogatása a rendszerváltás után még elérte a 23–24%-ot, azonban azóta folyamatos csökkenés figyelhető meg, ráadásul a magántámogatásokon belül a vállalati támogatások reálértéken folyamatos csökkenést mutatnak (Nárai–Reisinger 2010).

2. ábra

A nonprofit szervezetek bevételi forrásai 1993 és 2007 között, %



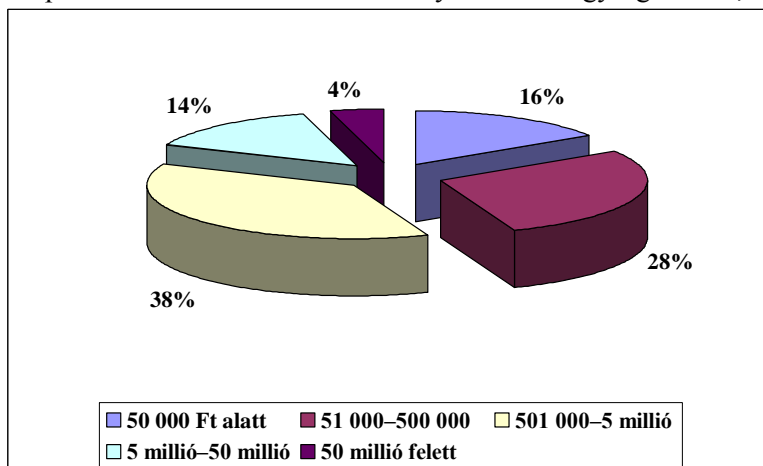
Forrás: KSH.

Érdeemes megvizsgálni még a szervezetek megoszlását bevétel nagyságuk szerint. A 3. ábra alapján elmondható, hogy a szektor 44%-a kevesebb, mint félmillió forint éves bevételből gazdálkodott 2005-

ben, ami sajnos sok esetben még a mindennapi működés biztosítására sem elég, teljes munkaidős alkalmazottak foglalkoztatására pedig így egyáltalán nincs lehetőség. A szervezetek nagyon kis arányának van csak éves szinten több tíz vagy száz milliós bevétele.

3. ábra

A nonprofit szervezetek számának aránya bevétel nagyság szerint, 2005



Forrás: KSH.

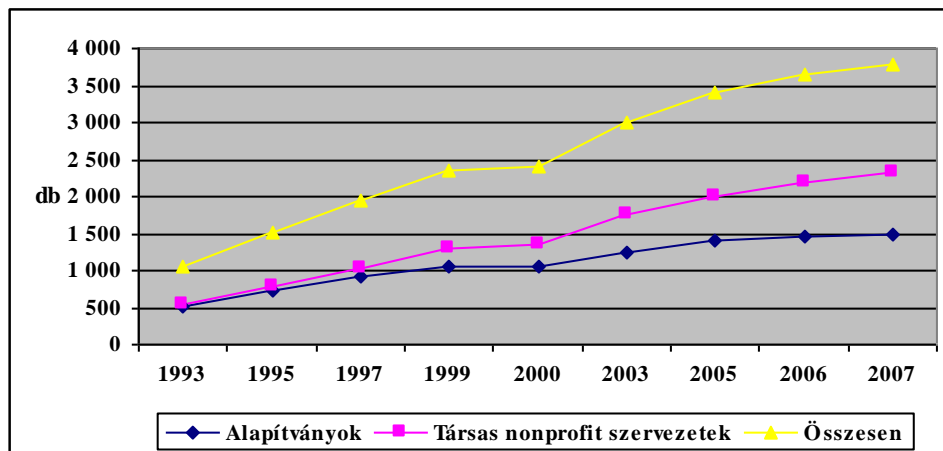
A településfejlesztő szervezetek bevételszerző tevékenysége

A településfejlesztő szervezetek száma és területi megoszlása

A rendszerváltás óta eltelt időszakban a szervezetek tevékenysége egyre differenciáltabbá vált; megjelentek azok a szervezetek is, amelyek nem csak egy szűk közösség igényeinek kielégítését tűzték ki célul, hanem feladatuknak tekintették a helyi közügyekben és a társadalmi folyamatokban való részvételt is (Nizák–Péterfi 2005). Folyamatosan alakultak olyan szervezetek is, amelyek fő feladatuknak tekintették egy-egy település, térség fejlesztését, vagy legalábbis a fejlesztési folyamatokban való részvételt (gazdaságfejlesztő, településfejlesztő, környezetvédő szervezetek). A néhány, szocialista érában is működő településfejlesztéssel foglalkozó szervezet mellé (a szervezetek többségében településszépítéssel foglalkoztak) több száz ilyen tevékenységet folytató szervezet alakult a rendszerváltás óta (4. ábra). Közel másfél évtized alatt kb. négyszeresére növekedett a településfejlesztő szervezetek száma, 2007-ben 3 797 szervezet működött hazánkban, melynek nagyobb részét – ahogy 1993 óta minden évben – a társas nonprofit szervezetek tették ki.

4. ábra

A településfejlesztési célú nonprofit szervezetek számának alakulása szervezeti formánként, 1993–2007



Forrás: KSH

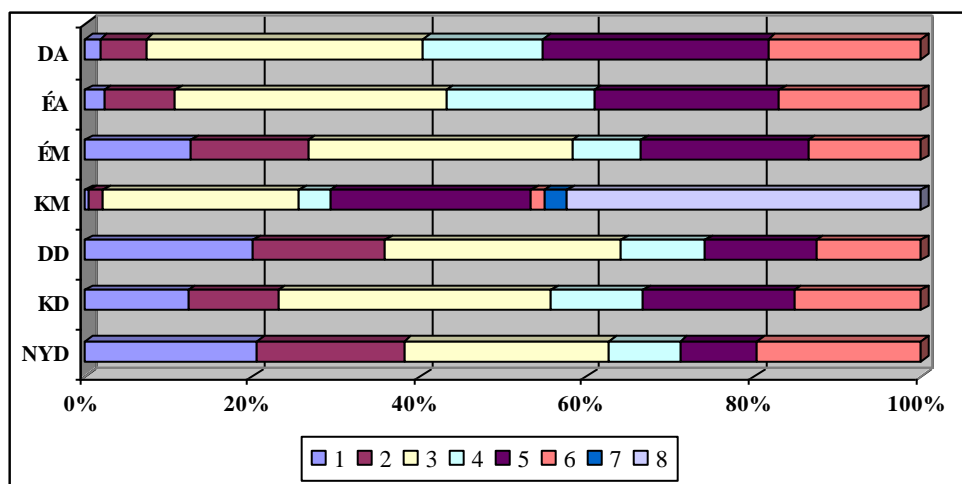
Megjegyzés: A társas nonprofit szervezetek közé tartoznak az egyesületek, az egyesülési jog alá tartozó egyéb társadalmi szervezetek, érdekképviselők, a köztisztviselők, a közhasznú társaságok és a nonprofit szervezetek intézményei.

2007-ben hazánk településeinek 57,3%-ában működött legalább egy településfejlesztő szervezet, azonban jelentős mértékű regionális eltérések figyelhetők meg. A Közép-magyarországi régióban volt a legmagasabb az arány, közel 87%, míg a legalacsonyabb a Nyugat-dunántúli régiót jellemezte, 45,3%-kal (655 településből 297-ben működött településfejlesztő szervezet).

A következő ábra (5. ábra) az adott régióban működő szervezetek megoszlását mutatja településtípus szerint. Ez alapján elmondható, hogy a régiókban az 1 000 fő feletti lakosságszámmal rendelkező falvakban működik a legtöbb szervezet (kivéve Közép-Magyarország, ahol Budapest áll az első helyen). Továbbá megállapítható, hogy míg az alföldi régiókban a városokban, a többi régióban a falvakban működő szervezetek aránya magasabb (az eltérést jelentős mértékben magyarázza az eltérő településhálózat).

5. ábra

A településfejlesztő szervezetek regionális megoszlása településtípus szerint 2007-ben



Forrás: KSH adatbázis alapján saját szerkesztés.

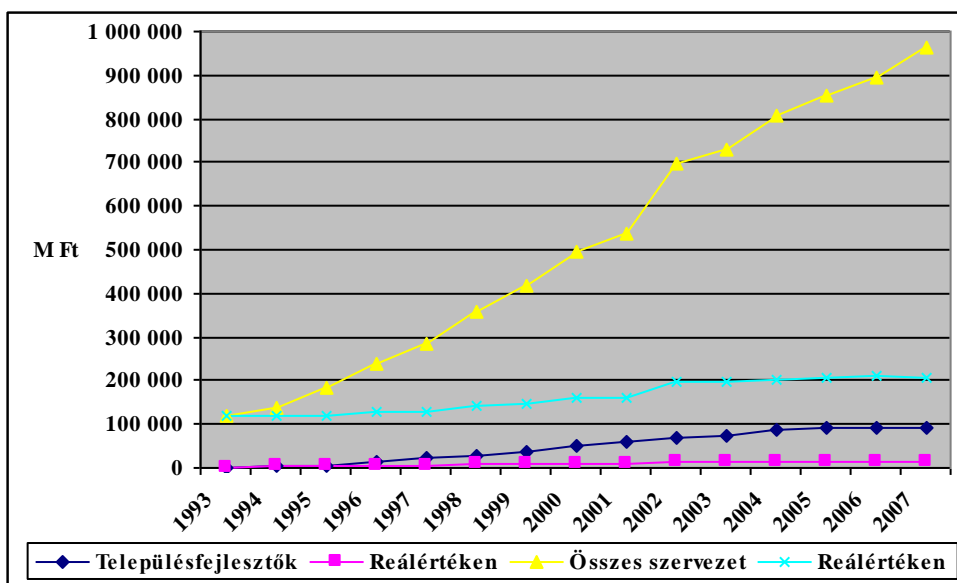
Megjegyzés: 1: falu 500 fő alatt, 2: falu 500 és 999 fő között, 3: falu 1 000 és 9 999 fő között, 4: 10 000 fő alatti város, 5: 50 000 fő alatti város, 6: 50 000 fő feletti város, 7: 10 000 fő feletti falu, 8: Budapest.

A településfejlesztő szervezetek bevételszerző tevékenysége

A nonprofit szektor összbevétele a rendszerváltás óta folyamatos növekedést mutat, szinte mindegyik tevékenységterület esetében nőtték a bevételek. A településfejlesztő szervezetek bevételét tekintve jelentős növekedés történt, 2007-ben 1993-hoz képest 48-szor volt több bevétele ezeknek a szervezeteknek, még reálértelemben is 6,6-szoros volt a növekedés. Ennek köszönhetően 2007-ben az összes szervezet bevételének közel 10%-ával rendelkeztek a településfejlesztők (a szervezetek számának aránya 6,1% volt), mely 91,98 milliárd forintot jelentett. A 6. ábrán látható, hogy a bevételek növekedésének (nominálértéken) legintenzívebb szakasza az ezredfordulóig tartott, míg 2006-ban és 2007-ben – kis mértékben ugyan, – de csökkentek a bevételek.

6. ábra

A településfejlesztő szervezetek és a szektor bevétele nominál- és reálértéken, 1993–2007



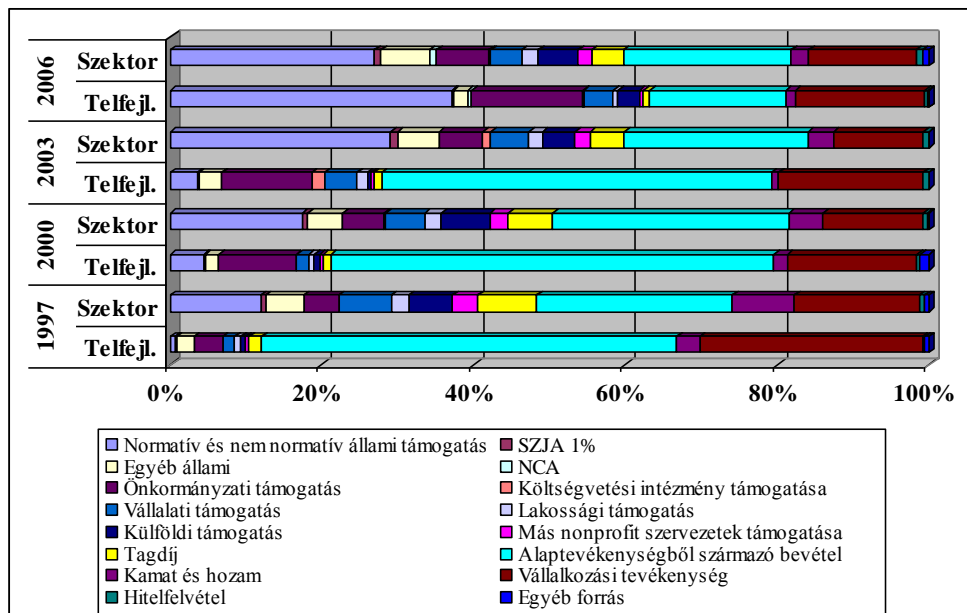
Forrás: KSH.

A szervezetek bevételtípusait vizsgálva megállapítható, hogy 1997 és 2006 között jelentősen megváltoztak az arányok (7. ábra). 1997-ben, 2000-ben és 2003-ban az alaptervekenységből származott a legtöbb bevétele a településfejlesztő szervezeteknek (több mint az összbevétel fele mindegyik évben), emellett jelentős volt a vállalalkozási tevékenységből származó forrás is. Ebben a három évben a szektor egészének bevételi szerkezete jelentős mértékben eltérő volt a településfejlesztőkhöz képest: bár jelentős volt az alaptervekenységből és vállalalkozási tevékenységből származó bevétel, az állami támogatások aránya is sokkal magasabb volt és folyamatos növekedést mutatott. 2006-ban a településfejlesztők bevételi szerkezete már sokkal inkább hasonlított a szektor egészére. Viszont azt ki kell emelni, hogy 2006-ban kiugróan megnőtt a településfejlesztő szervezetek állami támogatása, az e forráscsoportba tartozó bevételek 37%-át tették ki az összbevételnek, míg korábban ez az arány csak néhány százalék volt. Ennek oka lehet többek között például, hogy néhány nagyobb (országos hatókörű) szervezet kiemelt állami támogatást kapott. Továbbá fontos kiemelni, hogy a magántámogatások (lakossági és vállalati) aránya mindegyik vizsgált évben meglehetősen alacsony volt, 2006-ban 4,5%. Ez az érték azért meglepő, mert a településfejlesztő szervezetek tevékenysége alapvetően egy-egy település lakosságának és vállalalkozásainak jelentős részét érinthetik, így indokolt lenne, hogy a magánszféra nagyobb mértékben

járuljon hozzá a szervezetek működéséhez. Az alacsony érték oka lehet, hogy a szervezetek tevékenysége kevésbé ismert (ez viszont felveti a kérdést, hogy akkor mennyire hatékonyan tudják szolgálni a lakosság érdekeit), illetve, hogy a támogatók csak alacsony összeggel tudnak a működéshez hozzájárulni.

7. ábra

A településfejlesztő szervezetek bevételeinek típusai, 1995, 2000, 2003, 2006

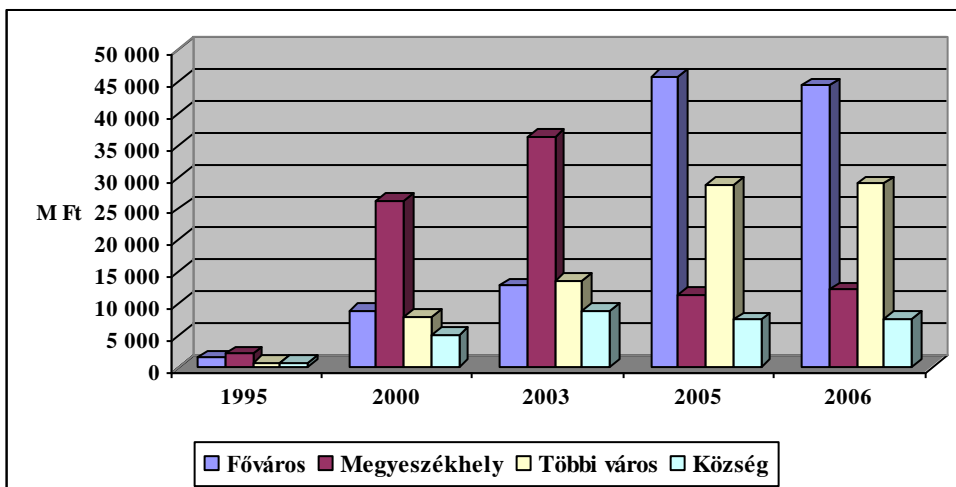


Forrás: KSH.

A bevételek típusának alakulásához hasonlóan a bevételek településtípus szerinti megoszlásában is jelentős változások történtek (8. ábra). Az ezredforduló utáni évtized közepéig a megyeszékhelyeken működő szervezeteknél realizálódott bevétel többszöröse volt a többi településtípuson működőnek, 2005-ben és 2006-ban viszont a fővárosi szervezeteknél megjelenő bevétel volt a legnagyobb mértékű, 2006-ban közel három és félszer annyi bevétel realizálódott a fővárosi szervezeteknél, mint három évvel korábban. Ezzel egy időben viszont a megyeszékhelyeken működő szervezetek bevétele harmadára esett vissza. A községi szervezetek bevétele az ezredforduló óta érdemben nem változott.

8. ábra

A településfejlesztő szervezetek bevétele településtípus szerint 1995 és 2006 között



Forrás: KSH.

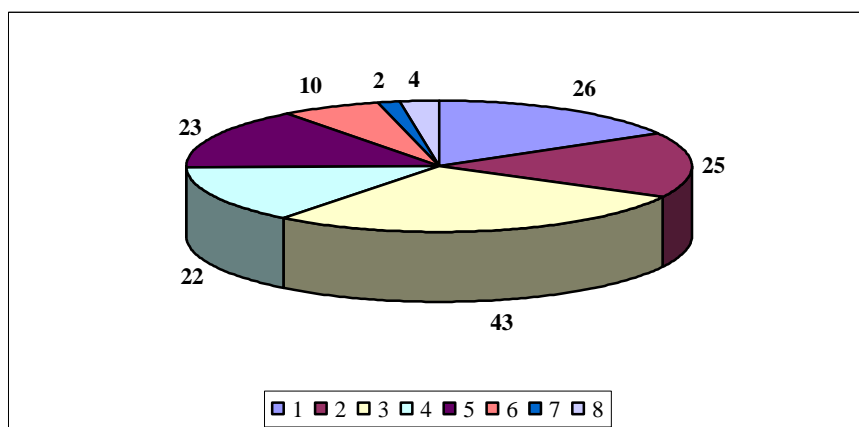
A nonprofit szervezetek bevételi szerkezetében fontos tényező, hogy egy adott szervezet hány fajta bevételi forrásból gazdálkodik. Ennek azért van jelentősége, mert ha egy szervezet működését csak néhány forrásra alapozza, könnyen lehetnek likviditási problémái, ha a néhány bevételi forrásból egy vagy kettő kiesik. Különösen probléma lehet ez, ha a bevételi forrás nagyobb része külső forrásból származik, így még bizonytalanabbá válhat a működés. A biztonságos működéshez korábbi kutatási tapasztalataim alapján véleményem szerint minimum 4 bevételi forrás szükséges. Egy általam végzett kérdőíves kutatás² a Nyugat-Dunántúlon működő településfejlesztő szervezetek esetében kimutatta, hogy a megkérdezett szervezetek 60%-a nem minősíthető biztonságosnak (9. ábra), mert kevesebb, mint 4 bevételi forrásból gazdálkodott.

Ami pozitívnak tekinthető, hogy csak 26 szervezet mondta azt, hogy egyetlen bevételi forrása van, 80%-uk községben működött és jellemzően vagy SZJA 1%-ból (a legkisebb összeg 26 500 Ft volt) vagy tagdíjból (a legkisebb összeg 30 000 Ft volt) gazdálkodtak. Véleményem szerint egy nonprofit szervezetnek csak SZJA felajánlásokra építeni nem célszerű, hiszen még egy jól felépített kampány sem biztos, hogy meghozza az eredményét és lesz a szervezetnek annyi bevétele, hogy abból működni is tudjon. A tagdíjak estében pedig a tagdíjfizetési morál függvénye lesz a szervezet működése, ami szintén nem biztonságos, illetve ha kicsi a taglétszám, a szervezet csak kevés bevételre tud szert tenni.

² A kutatás 2007 őszén zajlott, 424 szervezetből 195 küldte vissza a kérdőívet, ebből 155 szervezet válaszolt a bevételekkel kapcsolatos kérdésekre.

9. ábra

A bevételek száma a szervezeteknél, db, N=155



Forrás: Saját kutatás.

25 szervezet esetében volt jellemző a két bevételi forrás, melyek jellemzően az SZJA felajánlások, a lakossági adományok, a tagdíj és az állami támogatások voltak, ebben az esetben is meghatározó volt a falvak aránya (72%). A három bevételi forrásból gazdálkodó szervezetek esetében már nem mutatható ki jelentősebb arányeltolódás a falvakban működők irányába, 43 szervezet jellemzően SZJA 1%-ból, lakossági támogatásból és állami támogatásból működött. 4, 5, 6 bevételi forrása a megkérdezettek harmadának volt, míg ennél több bevételtípussal csak 6 szervezet rendelkezett. Azok, amelyeknek 8 fajta bevétele volt, egy kivételével több millió forint összbevétellel rendelkeztek.

A településfejlesztő szervezetek aktivitása a kapott SZJA 1%-os felajánlások alapján

A településfejlesztő szervezetek vizsgálata során kíváncsi voltam arra, hogy a szervezetek mekkora része az, amely biztosan folytat tevékenységet és a lakosság körében is ismertek. A kérdés megválaszolására az SZJA 1%-os felajánlások elemzését választottam, a felajánlások tükrében jól vizsgálható, hogy melyek azok a szervezetek, amelyek a lakosság támogatását élvezik, így valószínűsíthetően olyan tevékenységet folytatnak, amelynek látható eredménye van a településen, annak környezetében. Arra voltam kíváncsi, hogy a szervezetek hány százaléka kapott, és milyen nagyságban 2008-ban felajánlást, milyen a felajánlásban részesült szervezetek regionális és településtípus szerinti megoszlása, továbbá mi jellemzi az 1%-ot felajánlókat. Az elemzéshez felhasználtam egyrészt a

KSH által rendelkezésemre bocsátott településsoros listát 2007-re vonatkozóan a településfejlesztő szervezetekről, másrészt az APEH által a honlapján közzétett felajánlásban részesült szervezetek listáját a 2008-as felajánlások alapján.

A KSH által rendelkezésre álló adatok alapján 2006-ban a településfejlesztő szervezetek 158,4 millió forint SZJA 1%-os felajánlásban részesültek, ez a teljes bevételükön belül 0,2%-os arányt jelentett, míg a szektor részére felajánlott összegben belüli arány 2,1% volt³. A 2008-as adatok alapján elmondható, hogy a településfejlesztők részére felajánlott 1% nagysága érdemben nem változott, 156,2 millió forint volt a nagysága. Ez a felajánlott összeg 1,7%-át jelentette, amiben 1 062 szervezet részesült⁴.

Az összes felajánlás egynegyede a Közép-dunántúli régióban realizálódott, a legkisebb támogatási összeg a Dél-dunántúli régióban figyelhető meg. Összességében a településfejlesztők 147 ezer forint felajánlást kaptak átlagosan, viszont a felajánlások tág határok között mozogtak. A legmagasabb SZJA 1% felajánlás egy Közép-magyarországi régió városában működő szervezetet támogatta, a legkisebb támogatás nagysága 322 Ft volt. Egymillió forint feletti felajánlással mindössze hét szervezet rendelkezett (KM, KD, NYD). Az elemzés során vizsgáltam a felajánlókra vonatkozó adatokat is, összesen 33 718 munkavállaló támogatta adójának 1%-ával a településfejlesztőket (az összes felajánló 2%-a), átlagosan egy szervezetet 31,8 fő támogatott, azonban itt is jelentős volt a szórás.

A felajánlott összegek nagyságát tekintve a szervezetek több mint a fele 100 ezer forintnál kevesebb felajánlást kapott, 52 szervezet támogatása nem érte el a 10 ezer forintot sem. 100 és 500 ezer forint közötti összeggel a szervezetek 44%-a gazdálkodhatott, míg fél millió forintot meghaladó felajánlást csupán 40 szervezet kapott. Az adatok alapján azt mondhatnánk, hogy ezek szerint az SZJA 1%-os támogatás nem meghatározó a szervezetek életében, azonban, ha megnézzük, hogy a településfejlesztők több mint a fele fél millió forintnál kevesebb bevételből gazdálkodik, akkor megállapítható, hogy sok szervezet esetében még a néhány tízezer forint támogatás is meghatározó lehet a mindennapi működés és feladatellátás terén.

Ha az átlagos felajánlás nagyságát aszerint vizsgáljuk, hogy azt városi vagy községi szervezet kapta, nem kapunk jelentős eltérést (kis mértékben a községi szervezetek kaptak több felajánlást), viszont, ha megvizsgáljuk az egyes településkategóriákat, jelentős különbségeket találunk. A 10. ábra alapján látható, hogy átlagosan az 1 000 fő feletti

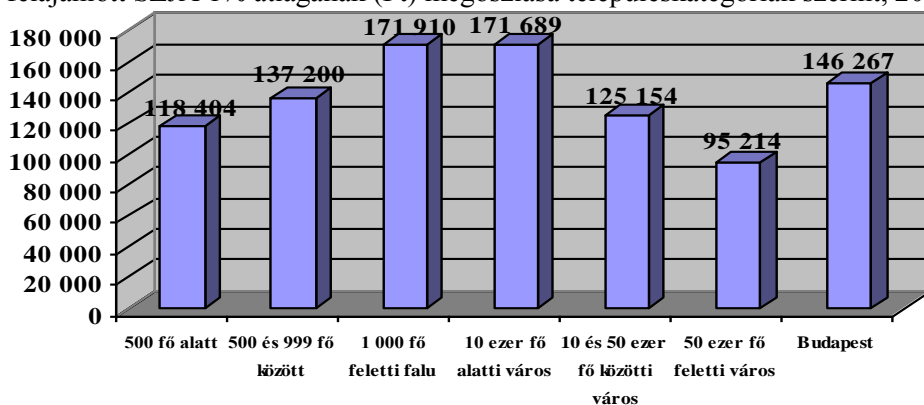
³ A legnagyobb arányban az oktatási [26,9%] és a szociális [22,6%] tevékenységet folytató szervezetek kaptak felajánlást.

⁴ A településfejlesztők 21,9%-a, míg az összes felajánlásban részesült szervezet 3,9%-a.

lakosságszámmal rendelkező községekben és a 10 000 fő alatti kisvárosokban működő szervezetek esetében volt a legmagasabb a felajánlott összeg, míg a megyei jogú városokban a legkisebb. Nárai Márta (2008) kutatását alapul véve, megállapítható, hogy a településfejlesztők esetében egyáltalán nem érvényesül az a települési lejtő, ami a nyugat-dunántúli szervezeteket jellemezte 2005-ben a felajánlások egy szervezetre jutó nagyságát tekintve. Nárai kutatásai alapján éppen a megyeszékhelyeken működő szervezetek esetében volt a legmagasabb az átlagos felajánlás nagysága (407 940 Ft, ami több mint négyszeres különbség a településfejlesztőkhöz képest), majd a többi településtípuson működők esetében egyre kisebb érték figyelhető meg. Kutatásom alapján a településfejlesztők esetében települési hullámként értelmezhető jelenség áll fenn. Ez alapján megállapítható, hogy a községekben működő településfejlesztő szervezetek nemcsak nagyobb arányban részesülnek SZJA 1%-os felajánlásokban a nyugat-dunántúli nonprofit szektor szervezeteihez képest⁵, hanem esetükben egészen más a településkategóriák szerinti megoszlás is az átlagos felajánlást tekintve.

10. ábra

A felajánlott SZJA 1% átlagának (Ft) megoszlása településkategóriák szerint, 2008



Forrás: KSH és APEH adatbázis alapján saját szerkesztés.

Összességében megállapítható, hogy bár önmagában nem jelentős mértékben, azonban a szektor és a tevékenységi terület gazdasági erejéhez mérten mégis jelentős összeget tudhatnak magukénak a szervezetek az adózók felajánlásaiból. Az elemzés alapján kijelenthető, hogy a településfejlesztők egyötöde biztosan végez valamilyen tevékenységet, és

⁵ További kutatást igényelne, hogy a többi régió nonprofit szektorában hogyan alakulnak az egy szervezetre jutó értékek.

mindezt teszi úgy, hogy közben a lakosság ismertségét, és feltételezhetően feladatellátásuk hatékonysága révén támogatottságukat is élvezik.

Összegzés

Tanulmányomban a nonprofit szervezetek bevételeinek típusait, a bevételi források 1993 és 2007 közötti alakulását mutattam be, részletesen kitérve a szervezetek egy szűkebb csoportjára, a településfejlesztési tevékenységet folytató szervezetek bevételi jellemzőire.

A tanulmányban rámutattam arra, hogy bár a szektor összbevétele folyamatosan nő mind nominál, mind reál értelemben, a bevételek területi és szervezeti forma szerinti megoszlása jelentős mértékű egyenlőtlenséget mutat. Továbbá szintén jelentős mértékű a szektor bevételi struktúrájának átalakulása, melyben jelenleg az állami, önkormányzati támogatások dominanciája figyelhető meg. Nonprofit szervezetek esetében a forrásszerzés alapkövetelménye, hogy a szervezetnek mindenképpen ki kell lépnie a nyilvánosság elé, meg kell ismertetnie magát az emberekkel, különben honnan tudnák az emberek, hogy az adott nonprofit szervezet működik és a közjót szolgálja. Az adománygyűjtés akkor lehet sikeres, ha a szervezetek folyamatosan tartják a kapcsolatot a támogatókkal, illetve kihasználják a média és egyéb kommunikációs eszközök nyújtotta lehetőségeket. A szervezeteknek folyamatosan kommunikálni kell az emberekkel arról, hogy mi történik a szervezetben, milyen tevékenységet végeznek és azt milyen eredménnyel teszik. Ugyanis az emberek szívesebben adnak támogatást olyan szervezetek részére, akik fel tudnak mutatni valamilyen eredményt addigi tevékenységükről, illetve hitelesebbek is azok a szervezetek, amelyek eredményeiket nyilvánosságra hozzák.

A településfejlesztő szervezetek bevételeit vizsgálva egyértelművé vált számomra, hogy a szervezetek által realizált bevétel többnyire a mindennapi működés feltételeinek biztosításához szükséges, néhány tíz, vagy százezer forintból már kisebb fejlesztéseket is nehéz megvalósítani, foglalkoztatott bérét pedig egyáltalán nem lehet finanszírozni. Viszont felmerül bennem a kérdés, hogy egyáltalán szükséges-e egy településfejlesztő szervezetnek több milliós bevétellel és több alkalmazottal rendelkeznie, a településszépítő, közösségformáló tevékenységéhez elegendőek ezek a források és nincs is többre szükség? Véleményem szerint a szervezetek többsége éppen azért végzi az adott feladatkört, mert ahhoz tud forrásokat szerezni, nagyobb beruházásokhoz nem tudnának tőkét biztosítani. Úgy gondolom, hogy egy településfejlesztő szervezet feladata lenne – a kisebb-nagyobb fejlesztések megvalósításán túl –, hogy vélemények közvetítésével, döntéselőkészítő-munkában való részvétellel is aktívan jelen legyen egy település, kistérség fejlesztési elképzeléseinek

kialakításában, a célok megvalósításában. Ehhez elsődlegesen humán erőforrásra van szüksége, véleményem szerint szükség lenne olyan szervezetekre, amelyek elsődlegesen a fejlesztés ezen területének aspektusát jelenítenék meg tevékenységük során. Ehhez olyan szakemberek alkalmazására – ezáltal a bérek kifizetéséhez szükséges pénztökhöz – van szükség, akik képesek megjeleníteni a szervezet érdekeit a döntéshozók előtt, illetve képesek a szervezetet kommunikációs csatornaként működtetni a helyi szereplők között.

Összességében úgy gondolom, hogy a nonprofit szektor jövője az egész társadalom felelőssége, a támogatóké (állam, vállalatok, magánszemélyek, nonprofit szervezetek), a támogatottaké és a támogatást, szolgáltatást nyújtó szervezeteké. A társadalom minden tagja részese valamelyik, ha nem több csoportnak. Tehát közös felelősségünk, hogy az életünk, környezetünk jobbá tételén munkálkodó szervezetek elérhessék céljaikat, többségük létét ne a bizonytalanság, hanem a segítségnyújtás öröme határozza meg.

Irodalomjegyzék

- Anheier, Helmut K.–Salamon, Lester. M. (1995): Szektor születik. Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.
- Anheier, Helmut K.–Salamon, Lester. M. (1999): Szektor születik II. Civitalis Egyesület, Budapest.
- Baranyai Éva–Bartal Anna Mária–Csegény Péter–Czike Klára–Liling Tamás–Péterfi Ferenc–Török Marianna (2003): Mit érdemes tudni az adományozóknak a nonprofit kutatásokról? Nonprofit Kutatócsoport, www.nonprofitkutatás.hu Letöltve: 2005. január 21.
- Bartal Anna Mária (1999): Nonprofit alapismeretek kézikönyve. Ligatúra Kiadó, Budapest.
- Bartal Anna Mária (2005): Nonprofit elméletek, modellek, trendek. Századvég Kiadó, Budapest.
- Csizmár Gábor–Nemoda István (2001): Hogyan szerezzünk pénzt?-Adománygyűjtési, forrásteremtési tanácsok nonprofit szervezeteknek. KJK-KERSZÖV, Budapest.
- Harsányi László (1999): A harmadik szektor. pp. 9–23. In: Tóbiás Pál (szerk.) Együttműködési lehetőségek civil szervezetek és a helyi önkormányzatok között. Demokratikus Jogokért Fejlesztési Alapítvány, Budapest.
- Kuti Éva (1998): Hívjuk talán nonprofitnak... Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.
- Kuti Éva (2003): Kinek a pénze? Kinek a döntése? Nonprofit Kutatócsoport, Budapest.

- Nárai Márta (2008): A nonprofit szervezetek helye és szerepe a helyi társadalmak életében – A nyugat-dunántúli nonprofit szektor helyzetfeltárása. Doktori disszertáció, ELTE Társadalomtudományi Kar, Szociológiai Doktori Iskola, Győr–Budapest.
- Nárai Márta–Reisinger Adrienn (2010): A vállalati adományozás a nonprofit szektorban. pp. 116–121. In: Tanulás, Tudás, Gazdasági sikerek. Tudományos Konferencia Kiadvány. Lifelong Learning Magyarország Alapítvány, Budapest.
- Nizák Péter–Péterfi Ferenc (2005): A közösségi részvétel – társadalmi és hatalmi beágyazottság. In: Márkus Eszter (szerk.) Ismerd, értsd, hogy cselekedhess. EMLA, Budapest.
- Nonprofit szervezetek Magyarországon 1993. KSH, Budapest. 1995;
Nonprofit szervezetek Magyarországon 1995. KSH, Budapest. 1997;
Nonprofit szervezetek Magyarországon 1997. KSH, Budapest. 1999;
Nonprofit szervezetek Magyarországon 2000. KSH, Budapest. 2002;
Nonprofit szervezetek Magyarországon 2003. KSH, Budapest. 2005;
Nonprofit szervezetek Magyarországon 2005. KSH, Budapest. 2007;
Nonprofit szervezetek Magyarországon 2006. KSH, Budapest. 2008;
Nonprofit szervezetek Magyarországon 2007. KSH, Budapest. 2009;
- Seligman, Adam B. (1997): A civil társadalom eszméje. Kávé Kiadó, Budapest.