

Óbudai Egyetem
Doktori (PhD) értekezés



**A magánszektor szerepe a nonprofit szféra
finanszírozásában – különös tekintettel a
közbiztonsággal foglalkozó szervezetekre**

Csongrádi Gyöngyi

Témavezető:

Prof. Dr. Takács István

Dr. Reicher Regina Zsuzsánna

Biztonságtudományi Doktori Iskola

Budapest, 2018

Szigorlati Bizottság:

Elnök:

Prof. Dr. Rajnai Zoltán, ÓE

Tagok:

Prof. Dr. Rajnai Zoltán, ÓE

Dr. habil. Lazányi Kornélia, ÓE

Prof. Dr. Csapodi Pál, külső - NKE

Nyilvános védés bizottsága:

Elnök:

Prof. Dr. Rajnai Zoltán, ÓE

Titkár:

Dr. Kelemen-Erdős Anikó, ÓE

Tagok:

Prof. Dr. Heidrich Balázs, külső - BGE

Prof. Dr. Pokorádi László, ÓE

Dr. Marosi Ildikó, ÓE

Bírálok:

Dr. Kolnhofer-Derecskei Anita, ÓE

Dr. Csapodi Pál, külső - NKE

Nyilvános védés időpontja

.....

TARTALOMJEGYZÉK

BEVEZETÉS	5
A tudományos probléma megfogalmazása	5
Célkitűzések.....	6
A téma kutatásának hipotézisei.....	7
Kutatási módszerek.....	7
1 SZAKIRODALOM FELDOLGOZÁS.....	9
1.1 A biztonság dimenziói, fontossága az emberek életében, motivációjában	9
1.2 A nonprofit kutatások Magyarországon.....	15
1.3 Ki tartozik a nonprofit szférába?.....	16
1.4 A nonprofit szféra kialakulásának néhány magyarázata.....	18
1.5 Nonprofit szervezetek a biztonságstudomány különböző területein	22
1.6 Biztonságtudomány területén tevékenykedő nonprofit szervezetek	25
1.7 Biztonságtudomány az Európai Unióban.....	30
1.8 Civilek a biztonságpolitikában.....	31
1.9 A nonprofit szektor bevételi forrásai.....	33
1.10 Állami támogatás.....	35
1.11 Saját bevételek.....	37
1.12 Pályázati források	37
1.13 Magánadományok	39
1.14 A marketing befolyása a magánadományok alakulására.....	48
1.15 A magánadományok szubvenciója.....	51
2 ANYAG ÉS MÓDSZERTAN.....	58
3 EREDMÉNYEK.....	63
3.1 Biztonsággal foglalkozó magyarországi nonprofit szervezetek számának, gazdasági súlyának alakulása és bevételeinek összetétele.....	63
3.2 Interjú a sportszervezetek támogatásának kedvezményéről	69

3.3	A névválasztás jelentősége a nonprofit szervezeteknél	73
3.4	Az 1%-os adományozás bevezetésének hatása a magánadományok nagyságára – közjószág kísérlet.....	75
3.5	Az 1%-os felajánlások motivációja.....	80
3.6	Adományozási módok a készpénzen túl	88
3.7	Új trendek és technológiák a nonprofit fundraising területén	92
4	ÖSSZEGZETT KÖVETKEZTETÉSEK.....	115
4.1	Új tudományos eredmények.....	115
4.2	Ajánlások.....	117
5	IRODALOMJEGYZÉK	119
6	RÖVIDÍTÉSJEGYZÉK.....	130
7	TÁBLÁZATJEGYZÉK.....	131
8	ÁBRAJEGYZÉK.....	132
9	FÜGGELÉK	134
9.1	Az adományozási módok összehasonlítása.....	134
9.2	Mélyinterjú kérdések.....	136
9.3	Kísérleti Közgazdaságtan - Közjavak kísérlet játékszabályai.....	137
9.4	Kérdőív a személyi jövedelemadó 1+1%-ának felajánlásáról	140
9.5	Online adományozás - kérdőív.....	146
9.6	Elektronikusan csatolt melléletek	153

BEVEZETÉS

A tudományos probléma megfogalmazása

A biztonság kérdése már évezredek óta foglalkoztatja az emberiséget, a 21. században azonban a biztonság fogalma kitágult, és a biztonsággal foglalkozó tudományok új lendületet kaptak. Az információáramlás új dimenziói mentén az emberek sok ezer kilométer távolságból is pillanatok alatt értesülhetnek a jó és a rossz hírekről is, és ezzel egyidejűleg a biztonságérzetük sem korlátozódik immár a fizikai környezetükre. Ebben a dimenzióban találtam ezt a megfogható, tudományosan jól megközelíthető témát, mely egyaránt foglalkozik az emberekkel és az őket körülvevő társadalmi és gazdasági kérdésekkel is.

A tágabb értelemben vett biztonságstudományon belül az emberek jóléte épp úgy fontos kérdés, mint a lakhatásuk, étkezésük, és fizikai védelmük is. A dolgozatban felépített logikai rendszert követve a biztonságstudomány alapvető céljától, azaz az emberek és a társadalmak fennmaradásának és elfogadható működésének biztosításától eljutunk oda, hogy a tudománynak ezen ága az emberekért és környezetükért van, és csak ott van létjogosultsága, ahol emberek élnek, viszont anyagi támogatás nélkül nem sokat lehet tenni érdekükben.

Egy másik szálon egy szintén évezredes hagyományokkal rendelkező szerveződési formát mutatok be, a civil szférát, mely a társadalom fejlődése során szintén az embereket helyezi középpontba. A voluntarista magatartásforma is jelentős hatással bírt a jelenlegi gazdasági és társadalmi rendszer kialakulásában, ugyanakkor Magyarországon évtizedekig háttérbe szorult. Napjainkban még mindig tart az úgynevezett harmadik szektor fejlődése, átalakulása, de ez csak úgy lehet sikeres, ha megfelelően tudnak kapcsolódni a kormányzati és a gazdasági szervezetekhez, de nem veszítik el alapvető céljukat, esetünkben az emberek mindennapi biztonságának elősegítését sem.

Célkitűzések

Dolgozatom során arra kerestem a választ, hogy a magyar közbiztonsággal foglalkozó és polgárőr szervezetek milyen módon lennének képesek tevékenységi körüket, és az ehhez szorosan kapcsolódó anyagi forrásaikat bővíteni. A téma kifejtése során nagy hangsúlyt kap a személyi jövedelemadó 1%-os felajánlásának rendszere, mivel ez a kezdeményezés jelentős forráshoz juttathatja a kisebb, helyi szervezeteket, ugyanakkor lehetőséget ad arra, hogy a nem profitorientált szerveződések fejlesszék marketingjüket, és a köztudatba kerüljenek azáltal, hogy kampányt folytatnak a források megszerzéséért. Ez tehát egy lehetséges első lépés ahhoz, hogy felmérjék a lehetséges támogatók körét, és később erre alapozva olyan forrásszerzési stratégiát dolgozzanak ki, mely segíti őket céljaik elérésében.

- Célként fogalmaztam meg, hogy azonosítsam azokat a finanszírozási területeket, ahol a közbiztonsággal foglalkozó nonprofit szervezetek a többi nonprofit szervezethez képest fejlődni tudnak, figyelembe véve a szervezetek sajátosságait.
- Sajátos céлом volt, hogy megállapítsam, hogy létezik-e az állami támogatások magántámogatásokat kiszorító hatása, és ha igen, akkor milyen körülmények között érvényes.
- Külön figyelmet szenteltem a férfiak és nők altruista attitűdje közti esetleges eltéréseknek is.
- Kiemelt célként határoztam meg a közbiztonsággal foglalkozó szervezetek lehetséges támogatói körének azonosítását.
- Ugyancsak célként fogalmaztam meg azon lehetséges felületek és módszerek megtalálását, melyeken keresztül a biztonsággal foglalkozó nonprofit szervezetek a jövőben fogadni tudják az adományokat.

A téma kutatásának hipotézisei

A célkitűzések szerinti szakirodalmi körre elvégzett forráselemzés alapján a kutatás következő fázisa előtt az alábbi hipotéziseket tettem:

H1: Az állami adókedvezmények átalakítják az adományozás struktúráját: a magánadományok helyett az államilag támogatott adakozási formák kerülnek előtérbe a kizsorítási hatás miatt.

H2: A biztonság területéhez kapcsolható nonprofit szervezetek 1%-os támogatásai elmaradnak a szektoron belüli súlyukhoz.

H3: Magyarországon nőkre jobban jellemző az altruista attitűd a személyi jövedelemadó 1%-os felajánlásaira vonatkozóan.

H4: A pénzadományok aránya azt mutatja, hogy az altruizmus Magyarországon még nem olyan szintű, mint az angolszász államokban.

H5: A fiatal, alacsonyabb jövedelemmel rendelkezők kevésbé támogatják a nonprofit szervezeteket, mint a magasabb (havi 100 000 forint feletti) jövedelemmel rendelkezők.

Kutatási módszerek

A disszertáció készítése és tanulmányaim során a kutatási módszerek sokféleségére törekedtem. Ez a jelenlegi dolgozatban is megfigyelhető. A dolgozat bevezető részében elsősorban az elméleti és történeti háttér bemutatása történik, mely során már meglévő irodalmakat és adatokat ismertetek mind a biztonságtudomány, mind pedig a nonprofit szektor kialakulásával és működésével kapcsolatban, mely a **szekunder** kutatási módszerek eszköztárára támaszkodik. Az eredmények rész elején pedig összehasonlító elemzést végzek, melynek során bemutatom, hogy mennyiben tér el a közbiztonsággal foglalkozó szervezetek finanszírozási szerkezete a többi nonprofitétól.

Primer kutatási módszerek közül többet is alkalmaztam:

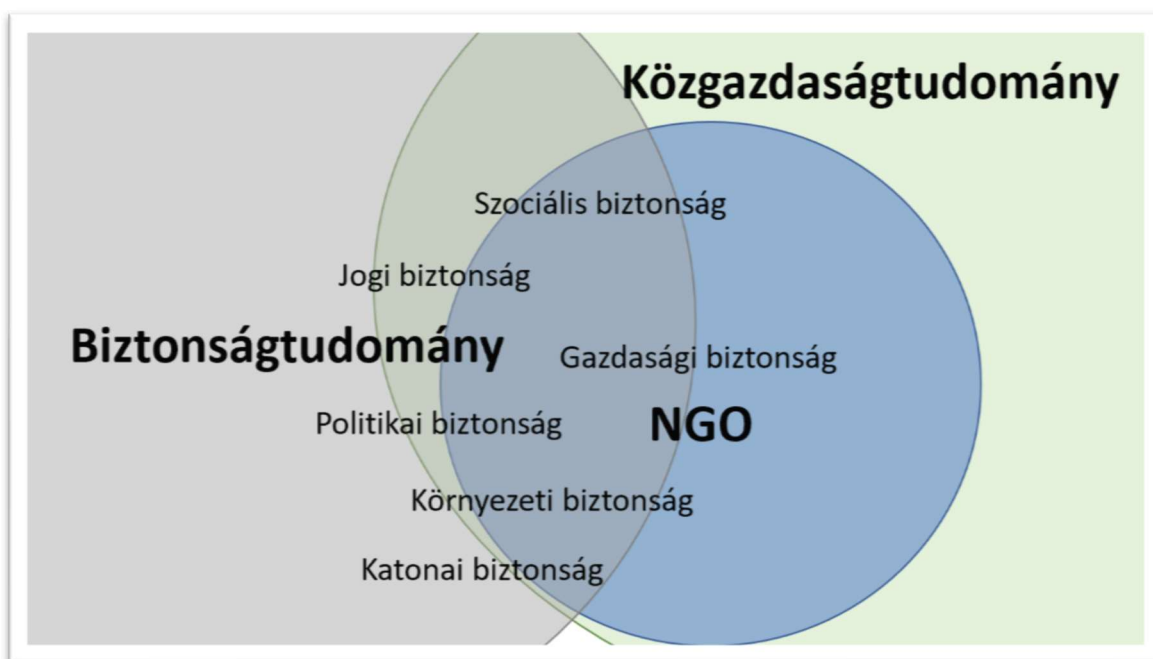
1. Mélyinterjút készítettem a sport területén tevékenykedő vezetővel illetve adószakértővel az állam közvetett támogatásának tapasztalatairól és az egyéb források hozzáférhetőségéről, mely felvetette a kizsorítási hatás vizsgálatának szükségességét a magántámogatások területén.

2. Majd egy kísérletet mutatok be, melynek struktúrája a közjószág játékhoz (public good game) hasonlít. A játékot két részre osztottam, és a két rész közti különbséget elemezve arra kerestem választ, hogy a feltételek módosítása hogyan befolyásolja a résztvevők viselkedését. Ebből vezettem le következtetéseket arra vonatkozóan, hogy a személyi jövedelemadó 1 százalékos felajánlásának bevezetése hogyan hat az adományozásra, kiemelve a kiszorítási hatás kérdéskörét. Így kívánva bemutatni, hogy laboratóriumi körülmények között, megközelítőleg teljes információ birtokában, és tranzakciós költségek nélkül milyen eredményeket lehet elérni a közösségi támogatások terén.
3. A tartalomelemzés módszerével megmutattam, hogy a nonprofit szervezetek számára is fontos, hogy induláskor, a további sikeres adományszerzés céljából megfelelő nevet válasszanak a szervezetek. Itt a Nemzeti Adó- és Vámhivatal adatait használtam fel a kutatáshoz saját szemszögből elemezve azokat.
4. A dolgozat következő részében olyan következtető jellegű kérdőíves kutatást mutatok be, mely az emberek adományozási attitűdjét mutatja be, ezen belül is kiemelve az 1 százalékos adományozásra való hajlandóságot. Ezt pedig azért tartom fontosnak kiemelni, mert ebben az esetben az adományozónak nem kerül egy fillérjébe sem az, hogy pénzt juttasson egy általa választott szervezet számára, azaz tisztán altruista viselkedésformát lehet vele feltérképezni. Ugyanakkor a tapasztalatok és a statisztikák azt mutatják, hogy a magyar emberek fejében a közösségi ügyek segítése még messze nem tart ott, mint a nyugati társadalmakban, ahol az állam nem vállal nagy szerepet a gazdaság irányításában, és újraosztó funkciói mérsékeltek.
5. Végül bemutatok egy kérdőíves felmérést arról, hogy a közbiztonsággal foglalkozó szervezetek, mint például a polgárőrségek mennyiben számíthatnak a társadalom támogatására, és ebből következtetek arra, hogy milyen új technológiákat és eszközöket lehetne bevetni a forrásszerzés területén, hogy céljaikhoz közelebb kerüljenek, illetve kik azok, akik fontosnak tartják a közbiztonság magántámogatását.

1 SZAKIRODALOM FELDOLGOZÁS

Az 1. ábra szemlélteti, az általam választott téma kettősségét. Ennek következtében a szakirodalom feldolgozása is két részre tagolódik, egyrészt a biztonságstudomány területének rövid ismertetése, és a nonprofit szervezetek megjelenése ezeken a területeken kerül bemutatásra, majd a civil szervezetek kialakulásán keresztül eljutunk a lehetséges bevételek ismertetéséig, melyek közül a magántámogatások, azon belül is a magánszemélyek adományozási szokásait vizsgálom a dolgozat harmadik részében.

1. ábra: A témaválasztás illusztrálása



Forrás: saját szerkesztés

1.1 A biztonság dimenziói, fontossága az emberek életében, motivációjában

1.1.1 A biztonság fogalma

Az emberek, mint a többi élőlény is ösztönösen törekszik a biztonságra a faj és az egyedek fennmaradása érdekében. Ez a törekvés az évezredek elteltével is fennmaradt, ugyanakkor át is alakult. Ma már nem csak az életben maradás a cél, hanem a megszerzett tárgyak, az elért komfort, társadalmi státusz megtartása, illetve a munkakörülmények megfelelése is a biztonság témakörébe sorolható. Ezek az újfajta elvárások a XX. század közepétől jellemzőek, és teszik a biztonság fogalmát komplexé, így egyben céllá, állapottá és helyzeté. Smith [1 p.4] szerint a biztonság nem kizárólag egy olyan

társadalmi koncepció, amely alapos tudományos kutatásra érdemes, ez egyben az emberi közösségek egy rendszeresen menedzselendő és ellenőrizendő problémája, mely szükséges a túléléshez.

Az államok kialakulásával cél lett a közös területek, értékek védelme, melyek érdekében a városokat fallal vették körül és törvényeket hoztak a rend fenntartása érdekében. Majd a nemzetek biztonságuk érdekében hadseregeket állítottak fel, melyek segítségével újabb területeket is elhódíthattak, melyek növelték gazdasági hatalmukat is. Így később már a gazdasági fejlettség megtartása is alapvető igényként mutatkozott, ezért az energiaforrások megszerzése és megtartása is előtérbe került [2].

A XVII. században Hobbes [3] számára a biztonságnak konkrét értéke volt. Azért, hogy ezt az állam biztosítsa, szerinte bármit kérhetett lakosától, mivel a biztonságot akkor az élet megőrzése jelentette. Ez az értékrend az idő múlásával változott, és manapság a liberális demokráciák a biztonság és a szabadság közti egyensúly megtartására helyezik a hangsúlyt [4]. Majd a technika fejlődésével a számítástechnika területén is megjelentek a fenyegetések, melyek ellen az informatikai rendszereket tűzfalakkal, és vírusellenőrző programokkal kezdték védeni. Látszik tehát, hogy a biztonságot az ember teremti meg, és tartja fenn, mint alapvető szükséglet. [5]

1.1.2 Civil szervezetek Maslow rendszerében

A biztonság, mint alapvető emberi szükséglet teóriáját támasztja alá Abraham Maslow [6] kutatása is, mely az emberi szükségletek hierarchiájával foglalkozott. Az 5, majd később 7 lépcsős piramis első lépcsőjén az alapszükségletek, azaz a létfenntartás található, majd közvetlenül utána jön a biztonság szükséglete, azaz látható, hogy a biztonság nem egy állandóan jelen lévő dolog, hanem egy ideiglenes állapot. A felsőbb szinteken, melyeket a feltevések szerint csak akkor elégítenek ki az emberek, ha már az alsóbb szintek igényei teljesültek, olyan dolgok kapnak helyet, mint a szeretet, önbecsülés és az önmegvalósítás.

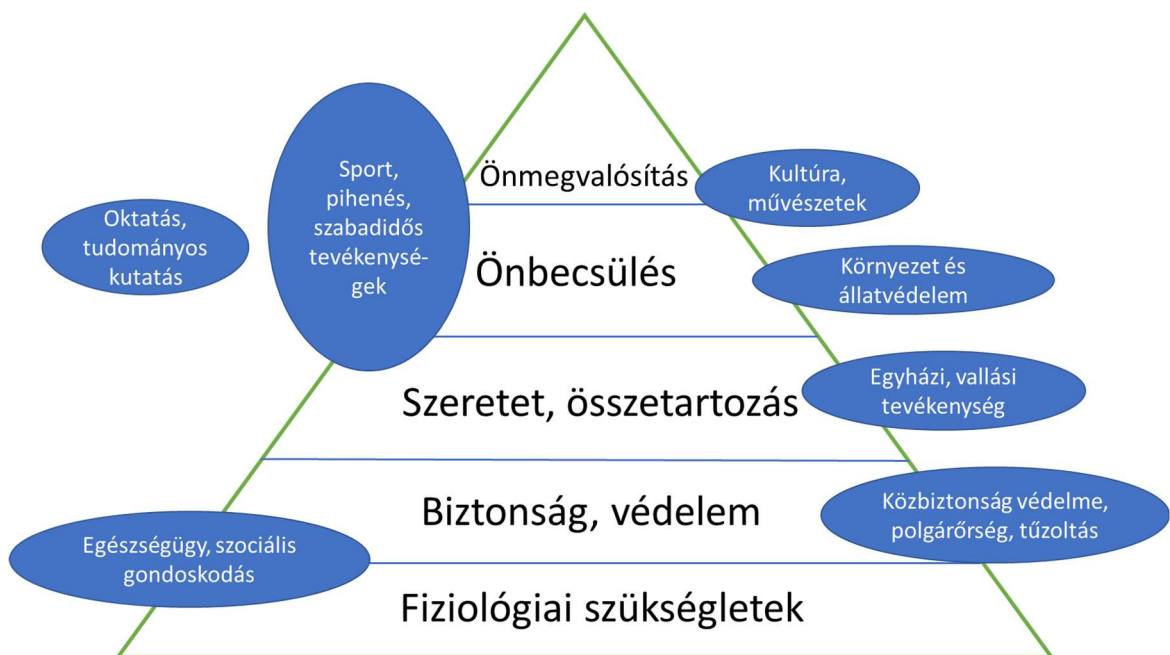
Ugyanakkor az egyének életében minden szinten jelen vannak a civil szervezetek is, melyek segítik őket céljaik megvalósulásában, és egy magasabb szintre való eljutásban. Az 2. ábrán látható, hogy a nonprofit szervezetek alapvető tevékenységi körei mely szükségleti hierarchiákat elégítik ki. Az ábrán látható, hogy a magasabb szinteken egyre több és több szervezet található, mivel ezeken a szinteken jelennek meg az emberi természet sokszínűsége, ezért az igények is szerteágzóbbak. Egyesek a sportban lelik

örömeiket, másokat inkább a művészetek érdekelnék. Viszont közös bennük, hogy levegőt vesznek, étkeznek, alszanak, családjuk van...

A legalsó szinten a civil szervezetek célja, az alapvető emberi szükségletek biztosítása, ha azt a rászoruló önerőből nem tudják megteremteni. Ezért tehát a mindennapokban jelen vannak: egyes szervezetek ételt osztanak, mások lakhatást biztosítanak, megint mások ügyelnek arra, hogy legyen tiszta ivóvíz vagy levegő. Ezzel hozzájárulnak a szociális biztonsághoz, valamint a környezetbiztonsághoz is, pedig ez még csak a fiziológiai szükségletek szintje.

A biztonság, mint hiányalapú szükséglet szintjén megjelennek, a polgárőrök, önkéntes tűzoltók, akik az állami szolgáltatásokon felül elsősorban a helyi igényekre koncentrálnak, és olyan területeken egészítik azt ki, amire a nagy, központi rendszer nem tud megoldást nyújtani. De ide tartozik a munkahelyek biztonságának megteremtése és az egészség védelme is, mely területen kiemelkedő a nonprofit szervezetek munkája és támogatottsága.

2. ábra: A nonprofit szervezetek által felöltött tevékenységek Maslow piramisában



Forrás: A.H. Maslow: Theory of human motivation; Psychological Review, 50, 370-396. felhasználásával saját szerkesztés

A szeretet és összetartozás szintjén a barátságokat teremtő és fenntartó tevékenységeké a főszerep, itt beszélhetünk akár az egyházak összetartó erejéről, de helyi klubok is elősegíthetik az emberi élet minőségének javulását.

A felsőbb két szinten szinte teljesen összemosódik a civil szervezetek tevékenysége, hiszen aki tevékenyen részt vesz egy-egy segítő programban, az az önbecsüléséért is teheti, ugyanakkor, ha ezt kreatívan, problémákat megoldva teszi, akkor már az önmegvalósítás szintjét is eléri. Ugyanakkor, aki bármilyen módon is segít másokon, akár pénzt adományoz, akár szervez, akár önkéntes munkát végez, mind megbecsülendő tevékenységet végez, és jelzi ezzel azt, hogy az embereknek igenis szüksége van ilyen lehetőségekre a mindennapokban, feltéve, hogy a piramis alján lévő igényeik már teljesültek.

1.1.3 A biztonságtudomány területei

A mai biztonságtudomány a korábbiakat felhasználva nem csak egy területet ölel fel, hanem minden olyan helyzettel megpróbál foglalkozni, mely a veszéllyel szemben védettséget jelenthet, ezért jellemzően a multidiszciplinák fejlődésével párhuzamosan folyamatosan alakul. A témában évről évre több konferenciát tartanak, mind a katonai, mind pedig a téma mindennapi jellegét kiemelve, ahol a témák közt [7] megtalálhatóak a nem állami szereplők fontossága és a legújabb technológiák bemutatása is. Az alábbiakban néhány fontosabbnak vélt területet emelek ki, a teljesség igénye nélkül, főbb tulajdonságaiknak és szintjeiknek bemutatásával.

Szociális biztonság

Mint fogalom először Buzan: *People, States and Fear* [8] könyvében jelent meg. Ez az egyik biztonság dimenzió volt a katonai, politikai, gazdasági és környezeti mellett. Ebben az összefüggésben a társadalmi biztonság a fenntartható fejlődésre, a nyelv, kultúra, vallások, nemzeti identitások hagyományaira vonatkozik (122-123.o). Buzan szerint a társadalom csak egy terület, amelyen keresztül egy államot fenyegethetnek. Ugyanakkor elsődleges a katonai biztonság, ami egyben a legdrágább is, de látható aspektusa egy állam viselkedésének. A társadalmi biztonságot a harmadik helyre sorolja, mivel mind az egyéni, mind pedig társadalmi szinten megjelenik. Azaz félúton van az egyéni és a globális biztonság között [9] és ha szükség van rá, a határon túl élő honfitársak helyzetét is segíteni próbálja. Ezen jellegéből adódóan elsősorban állami feladat, de sok helyen találkozhatunk helyi nonprofit kezdeményezésekkel is.

Jogi biztonság

A civil szféra foglalkozik mind az emberi jogokkal, mind az állampolgári jogokkal, de még az állatok jogait és életét is fontosnak tartják és védik. Céljuk, hogy a törvények védjék az alapvető jogokat, és azokat megfelelő módon érvényesíthessék is az érintettek.

Gazdasági biztonság

A nemzetgazdaság normál működését és növekedését jelenti, komplexitása következtében számos alrendszerből tevődik össze. Egyaránt létezik nemzeti és a gazdasági folyamatok internacionalizálódása következtében – nemzetközi viszonylatban is. Hatással van rá a tudományos és kulturális szféra, az állami kapcsolatok, valamint a gazdasági háború eszközei, mint az embargó, blokád vagy gazdasági szankciók [10].

Politikai biztonság

Általánosan elfogadott, hogy az állam feladata, hogy megfelelő külső kapcsolatokkal rendelkezzen, ne fenyegetse más államok területi integritását, politikai szuverenitását, ne legyen akadályozva normál fejlődésében, gyarapodásában. Ugyanakkor az országon belül az államhatalom és az államigazgatás képes legyen fenntartani a rendet [11].

Tűzvédelem

Az 1996. évi XXXI. törvény [12] alapján a tüzesetek megelőzése, a tűzoltási feladatok ellátása, a tűzvizsgálat, valamint ezek feltételeinek biztosítása. Ezen a területen az állami szolgáltatáson felül sok kis helyi szervezet is tevékenykedik, mellyel kiegészítik egymást és segítik a lakosság magasabb komfortérzetének biztosítását.

Környezeti biztonság

Az Európai közösség definíciója szerint a környezet biztonság olyan képesség, ami a környezeti erőforrások szűkössége és a környezeti károsodás elkerülésével képes fejlődését biztosítani [13]. Ez magában foglalja a föld, a vizek, a levegő, a természetes és mesterséges környezet negatív hatással szembeni védettségét, mely érdekében már egyéni szinteken is jelentős fejlődés érhető el. Ennek érdekében a tájékoztatást és figyelemfelhívást a harmadik szektor szereplői, a civilek is aktívan végzik, mindamellet, hogy önkénteseik tevékenyen is részt vesznek benne.

Munkavédelem

A munkavédelem célja, hogy minden szervezett munkavégzés keretében biztosítva legyen a biztonságos környezet, balesetek, foglalkozási ártalmak és megbetegedések ne következhessek be. Ennek érdekében az állam törvényeket hoz, melyek betartása a munkáltató feladata, a munkavállalónak pedig joga van ezt a munkavégzés során megkövetelni [14]. Főbb területei a munkabiztonság és a munkaegészségügy.

Katonai biztonság

A hagyományos biztonság tudományi terület alatt elsősorban a békét, a külső katonai fenyegetettség hiányát vagy az azzal szembeni elegendően szilárd védelmet értjük. Magában foglalja mind a védelemmel, mind pedig az esetleges támadásra való felkészüléssel kapcsolatos tevékenységeket. Jellemzően állami feladat, ugyanakkor megfigyelhető nemzetközi szinten is, de helyi szervezetek is alakulhatnak.

Nukleáris biztonság

A nukleáris energia hasznosításával, és a katonai felhasználásával is kapcsolatba hozható. Az Nemzetközi Atomenergia Ügynökség definíciója szerint az illegális, engedély nélküli nukleáris és radioaktív anyagokkal való szabotázsok, jogosulatlan felhasználás, lopás, visszaélések és illegális transzfer elleni védekezés, felderítés, válasz [15]. Jellemzően nemzetközi és állami szinten foglalkoznak vele nagysága és komolysága miatt.

Információ biztonság

A számítógépek elterjedése és az internet mindennapi használata előtérbe helyezte az információk őrzésének, kezelésének témáját a gazdasági szervezeteken belül, és a magánéletben egyaránt. Az adatok, és információk biztonsága csak akkor érhető el, ha a szereplők tisztában vannak annak fontosságával, és betartják a szükséges eljárásokat, szabályokat, melyeket a szervezetek számára a vezetők megfelelő körültekintéssel és szakértői segítséggel alakítanak ki. [16]

Természetesen az egyes szektorokat csak az elmélet különbözteti meg, azokat nem lehet a többit elkülönítve kezelni, mivel a valóságot más és más szemszögből világítják meg [17].

Ugyanakkor a biztonság közjóság jellege sem elhanyagolható. Mivel alapvető szükséglet, és az egyének nem tudják gazdaságosan megőrizni azt, ezért az államok azok,

akik átvették ezt a szerepet, ezért általában közösségi finanszírozással valósul meg mind a katonaság, mind pedig a rendőrség fenntartása. Míg a rendvédelmi szervek a veszély elhárítására bárhol tudnak hatást kifejteni, addig a magánbiztonsági szektor szakemberei a tulajdonosi jogok gyakorlóiként léphetnek fel korlátozott területeken [18].

Mégis létrejönnek ezeken a területeken is civil szervezetek, ami annak a jele, hogy vannak olyan emberek, akik számára az államilag finanszírozott szolgáltatás szintje nem elegendő, ezért ők plusz forrásokat is megmozgatnak annak érdekében, hogy környezetükben speciálisabb vagy magasabb szintű biztonságot érjenek el. A magyar kezdeményezések azt mutatják, hogy helyi szinten nem mindig a leghatékonyabb a központosított szolgáltatások mennyisége, illetve minősége, ezért a kerületek, települések lakói polgárőr egyesületeket hoznak létre, melyek a rendőrséggel együttműködve, jobban ismerve a helyi viszonyokat, tovább tudják növelni a területek közbiztonságát.

Az egyes területeken a civil szervezetek, és önkéntesek száma országonként is nagyon eltérő lehet. Például Amerikában a tűzoltók négyötöde önkéntes, mely arány vidéken még nagyobb is lehet [19 p360] és jellemzően a közösség tagjaiból kerülnek ki. Feladatuk ugyanakkor kiterjed az életmentésre és a vagyonvédelemre is [20]. Ez azt jelenti, hogy 25 000 önkéntes egység több mint 1 millió önkéntes tűzoltóval egészíti ki az állami szolgáltatást, miközben a lakossági igény a szolgáltatások bővítésére tovább növekszik [21].

1.2 A nonprofit kutatások Magyarországon

A dolgozat témájához fontos meghatározni, hogy pontosan mit is értünk nonprofit szervezetek alatt, melyekre a továbbiakban civil szervezetként, harmadik szektorként, esetenként pedig NGO-ként, azaz nem kormányzati szervezetként is hivatkozom. A meghatározások közti eltéréseket a témával Magyarországon először foglalkozó kutatások mutatják be [22], azok elemzése nem képezi a dolgozat részét.

Magyarországon a nonprofit szektorral kapcsolatos kutatásokat 1990-től kezdte meg a Nonprofit kutatócsoport Harsányi László vezetésével [23]. Feladatuk a klasszikus nonprofit szervezetek tevékenységének elemzése, és egy nemzetközi kutatásban való részvétel. Ennek során Kuti Éva és Marschall Miklós [24] már az első publikációkban magyarázatot ad a szektor magyar elnevezésére, mely mind a mai napig meghatározó. Ezzel egyidejűleg külföldi tanulmányokat is lefordítottak [25], melyek a nonprofitok

kialakulásának különböző magyarázatait adják [26] és egyben segítséget nyújtanak tevékenységük megértéséhez is.

A harmadik szektor és az állam kapcsolatának kialakításában nagy szerepe volt az amerikai példának [27], hiszen a rendszerváltás előtti nem túl barátságos állam-civilek viszonyon változtatni kellett, hogy egy egészségesebb társadalom és gazdaság alakulhasson ki. A helyi közösségek formálásában az emberi és polgári jogok védelmében és a társadalmi kontroll kiépítéséhez ugyanis jelentős mértékben hozzájárulnak a harmadik szektor szereplői [28].

A nonprofit szervezeteket azóta is figyelemmel kíséri a Központi Statisztikai Hivatal, mely majdnem minden évben publikálja a Nonprofit szervezetek Magyarországon című kiadványát, mely részletesen bemutatja, hogy hogyan fejlődik, és változik a szektor. Az itt alkalmazott módszertant Sebestyén István is bemutatja [29]. A nemzetközi kutatásokban való részvételben pedig segít az egységes módszertan, és egyben lehetővé teszi azt is, hogy tanulmánykötetek is megjelenhessenek a témában [30].

De nem csak a nonprofitok kialakulása és működése foglalkoztatja a kutatókat [31], hanem annak gazdasági szerepe és súlya is megjelenik mind nemzetközi [32, 33], mind pedig a magyar tanulmányokban [34, 35]. A témában doktori értekezések is születtek, melyek a szektor kialakulásával és változásával [36], vezetési és működési sajátosságaival [37], helyi társadalmak életében betöltött szerepével [38] foglalkoznak, illetve az európai uniós támogatások felhasználását mutatják be [39].

1.3 Ki tartozik a nonprofit szférába?

„Adni annyi, mint a legmagasabb szinten élni.”¹

Elengedhetetlen ugyanakkor körvonalazni azt, hogy mit is értünk nonprofit szektor alatt, mik az ide sorolható szervezetek jellemzői, valamint milyen egyéb feltételeknek kell, hogy megfeleljenek ahhoz, hogy mind törvényileg, mind pedig pénzügyileg egy csoportba sorolhatók legyenek. A szektor tehát, nevéől eltérően nem arra hivatott, hogy

¹ MAXWELL J.C.: A vezető 21 nélkülözhetetlen tulajdonsága, Bagolyvár Kiadó, Budapest 2007. pp.67.

ne szerezzen profitot, hiszen ez nem is lehetne egy hatékony gazdasági ág. Neve mindössze arra utal, hogy egy nonprofit vállalkozás az elért profitot nem oszthatja szét tulajdonosai közt. Akkor mit tehet vele? Felhasználhatja további profit elérésére, felhasználhatja küldetési, tevékenységi céljának teljesítésére, fejlesztéseket hajthat végre, sőt adományként is feloszthatja azt. Ez mind azt a célt szolgálja, hogy a nonprofit vállalkozások a köz javát szolgálják, és ne egyes egyének gyarapodását.

A széles körben alkalmazott nemzetközi osztályozási rendszer szerint a nonprofit szektor vállalatainak az alábbi feltételeket kell teljesíteniük (International Classification of Nonprofit Organization) [40]:

1. **Intézményesült**, azaz törvényileg meghatározott jogi formában működjön, ezzel kizárják azokat az ad hoc intézményeket, amelyek ideiglenesen jönnek létre strukturálatlanul, és szervezeti identitás nélkül.
2. **Kormánytól való függetlenség**, azaz a nonprofit szervezetek nem tartozhatnak a kormányzati szektorba. Ez nem azt jelenti, hogy nem kaphatnak jelentős állami támogatást, vagy, hogy kormányhivatalnokok nem irányíthatják, mindössze annyit, hogy szervezetileg önállóknak kell lennie, és így nem rendelkezhet kormányzati hatalommal.
3. **Önkormányzás**. Hogy elkerüljük az olyan szituációkat, melyben a szervezeteket a kormány vagy egyéb magánvállalkozások irányítják, ki kell kötnünk, hogy a nonprofit szervezeteknek felkészültnek kell lenniük saját tevékenységeik kontrollálására. Ez azt jelenti, hogy jelentős függetlenséggel kell bírniuk, és saját, belső irányítási rendszerrel kell rendelkezniük.
4. **Profitszétosztás tilalma**, azaz a szerzett profit nem kerülhet vissza a tulajdonosokhoz, de a vezetők, tagok, alapítók, és irányító testület zsebébe sem juthat. A profitot az alapküldetés céljára kell felhasználni.
5. **Önkéntesség, öntevékenység** – a nonprofit szervezeteken belül az önkéntes részvételnek meg kell jelennie. Ez egyrészt azt takarja, hogy önkénteseket kell bevonni a működésbe vagy az irányító testületbe, Másrészt, tagsága nem lehet kötelező érvényű. Persze az önkéntes részvétel jelenthet időbeli (önkéntes munka) és pénzbeli (adomány) juttatásokat is.

Ezen kívül néhány kutatási program további kritériumokat is megfogalmaz a nonprofit szektor tagjai számára: a szűkítés lényege, hogy ezekből a kutatásokból kizárják azokat,

amelyek vallási, illetve politikai célokat követnek. Ez azt jelenti, hogy egy katolikus egyház által létrehozott jótékonyági szervezet akkor tekinthető ezek alapján nonprofit szektor részének, ha annak célja nem a hit terjesztése, hanem például a szegény családok megsegítése. Ugyanez vonatkozik a politikai pártok által létrehozott szervezetekre is. A dolgozatban ezeket a tevékenységi köröket nem zárom ki, ugyanakkor nem is elemzem részletesen. Látható tehát, hogy a nonprofit szektor egész életünket behálózza, hiszen olyan feladatokat lát el, melyekkel nap mint nap találkozunk.

1.4 A nonprofit szféra kialakulásának néhány magyarázata

Van-e az emberi önzetlenségénél, melegszívű jóindulatnál nagyobb érték a világon?!²

[Kovács Magda](#)

Ahhoz, hogy a bemutatásra kerülő szervezeteket megértsük, érdemes néhány szót ejteni azok kialakulásáról, a kialakulásukhoz kapcsolódó elméletekről, melyek magyarázatot adnak arra, hogy a tevékenységi körök és a bevételi szerkezet hogyan alakult ki, és miért vannak preferálva az adózás tekintetében bizonyos feltételek teljesülése esetén szinte minden országban.

1.4.1 Keresleti oldalról kiinduló elméletek

A közgazdaságban az egyensúly akkor jön létre, ha a kereslet és a kínálat között a különbség megszűnik. A keresletet a vevők, vagy fogyasztók igényei, szükségletei alapján lehet meghatározni, míg a kínálat a piac másik oldaláról: a vállalatok, illetve szervezetek részéről teremthető meg. A nonprofit szektor lehetséges megjelenésére több elmélet is született, melyek érdekessége, hogy mindkét oldalról lehetségesnek tartották kialakulásukat, akár több módon is. Ezeket mutatom be röviden.

² MIKLÓSI P.: A népmese olyan, mint a Szentírás – interjú Kovács Magda írónővel, Új szó, 2015. december 25.

1.1.1.1. Közjavak elmélete

Az elmélet kidolgozása Burton A. Weisbrod nevéhez fűződik, aki tanulmányában [41] kifejtette, hogy hogyan alakulhatott ki az állami és a magánszektor mellett egy harmadik szektor, amelyet nonprofit szférának (NPO – Nonprofit Organisations) nevezünk. Tanulmányában elsősorban arra a kérdésre keresi a választ, hogy van-e tere ennek az új szektornak, és ha igen, akkor milyen mértékig képes fejlődni.

Feltételei szerint az állam közjavakat állít elő, mégpedig olyan mennyiségben, amely a többség igényét kielégíti, hiszen ez a demokráciában az „újrajavasztatás” feltétele. Ennek finanszírozásához szükséges forrásokat az adórendszeren keresztül teremti elő. Természetesen az állam is racionális gazdasági szereplőként viselkedik, tehát olyan szinten próbálja meg kielégíteni a közjavak iránti keresletet, hogy országos szinten a határhasznok megegyezzenek a határköltségekkel, azaz a befizetett adóval.

Igen ám, de ez nem elégíti ki a társadalomban a nem medián fogyasztók igényeit. Itt elsősorban nem azokra gondolok, akik alig járulnak hozzá a közjavak finanszírozásához, viszont annál jóval többet vesznek azokat igénybe, hanem azokra, akik hajlandók lennének többet is áldozni a közjavak magasabb szintjéért. Számukra jelenthet alternatív megoldást a közjavak magánjavakkal történő helyettesítése. Azaz a harmadik szektor megpróbálja kitölteni a túlkéréslet okozta űrt azáltal, hogy nem állami irányítás alatt közjavakat termel. Ezt pedig szervezett kereteken belül sokkal hatékonyabban tudja megtenni, mintha ezeket a közjavakat mindenki egyéni szinten próbálná megteremteni.

1.1.1.2. Szerződéses kapcsolatok kudarca

Ez az elmélet először Nelson és Krashinsky [42] munkájában jelent meg, akik a gyermekellátás terén az óvodák és bölcsődék kapcsán vizsgáldtak és arra a következtetésre jutottak, hogy ezekben az esetekben, ahol a szolgáltatást igénybe vevő és azt megfizető személyek különböznek, a szolgáltatást megvásárló jobban bízik egy nonprofit szervezetben, mint egy for-profit vállalkozásban. Ennek oka, hogy félnek a minőségromlástól, a nem megfelelő színvonalú szolgáltatástól. Hasonló elvek alapján bizonyította Arrow [43] a nonprofit kórházak létrejöttét.

Ezt az ötletet végül Hansmann [44] fejlesztette tovább, és általánosította. Definíciója szerint a szerződéses kapcsolatok kudarca olyan esetekben jön létre, ahol a fogyasztók nem érzik képesnek magukat a kapott szolgáltatás mennyiségének vagy minőségének

pontos megítélésére. Ezek háttérében pedig az információs aszimmetria áll, melyet a gazdaság szereplői szerint a for-profit vállalatok sokkal gyakrabban használnak ki profitszerzés céljából, mint azt a nonprofitok teszik. Az interperszonális kapcsolatok alapvető feltétele: a bizalom [45] megteremtésének igénye elősegítheti a nonprofit szervezeti forma választását, ugyanakkor a korrupció az NGO-k esetében sem szűnik meg, de alacsonyabb, mint az üzleti szférában [46].

1.4.2 Kínálati oldalból kiinduló magyarázatok

Az előző két elmélet a keresleti oldalt vizsgálta, az alábbiak viszont a kínálati oldalból indulnak ki a szektor kialakulását vizsgálva. Azaz most az a kérdés, hogy magát a vállalkozót mi készíti arra, hogy a nonprofit szervezeti formát válassza a for-profit helyett.

1.1.1.3. A csalási motívum

A csalási motívum [47], mely szerint a nonprofit szervezetek ugyanazt a tevékenységet végzik, mint a for-profit szervezetek, csak álcázzák magukat annak érdekében, hogy olyan forrásokhoz, és kedvezményekhez jussanak hozzá, melyekhez for-profitként nem férhetnek hozzá. Azaz, mint James megfogalmazta, a for-profit vállalkozások esetén a profitot nem kell visszaforgatni, hanem fel lehet használni a tulajdonosok személyes szükségleteinek kielégítésére. De ide sorolható az adóelkerülés miatt alapított nonprofit szervezetek létrejötte is [48].

1.1.1.4. Ideológiai elmélet

Ideológiai elmélet azt takarja, hogy a politikai, vallási és kulturális szervezetek azért vállalnak nonprofit tevékenységet, hogy ezáltal közönséget szerezzenek eszméik és ideológiáik számára. Mivel azonban az amerikai módszertan meghatározása szerint a vallási és politikai szervezetek nem tartoznak a nonprofit szervezetek körébe, ezzel a területtel a dolgozatban nem foglalkozom.

1.1.1.5. A támogatási elmélet

A nonprofit szervezetek számára nyújtott támogatások megítélése ellentmondásos. Ugyanis egy nonprofit státusszal rendelkező vállalat előnyben van egy hasonló tevékenységi körrel rendelkező for-profit vállalattal szemben, hiszen mind explicit, mind pedig implicit támogatásokat is igénybe vehet. Implicit támogatás alatt a kormányzati közvetlen támogatásokat értjük, melyet akár normatív módon, akár pályázatok útján

nyújtanak. Az explicit támogatások pedig segítik a nem kormányzati források gyűjtését, mint például a magánadományok adókedvezménye.

A támogatások magyarázata egyszerű: ha feltételezzük, hogy a non-profit szervezetek Weisbrod [49] elméletének megfelelően közjavakat kínálnak, azaz az állam helyett teszik dolgukat, akkor megilleti őket a kivételes bánásmód. Probléma viszont akkor adódik, amikor ezek a támogatott nonprofitok profitorientált versenytársakra találnak. Hansmann [50] bebizonyította, hogy a kórházak és az ápolási otthonok piacán az állami támogatásoknak jelentős piactorzító hatása van. Ugyanakkor Hochmann és Rodgers [51] szerint ezek a kedvezmények csak akkor elérhetők, ha a közjószág előállított mennyisége a társadalmi optimum szintje alatt van. Ezen elméletből kiindulva arra a következtetésre juthatunk, hogy mindaddig, amíg potyautasok vannak a rendszerben, célszerű az államnak a harmadik szektort támogatnia, ugyanakkor a támogatások fajtájának meghatározása során figyelembe kell venni a támogatandó tevékenység és szervezetek sajátosságait [52].

Mindezek mellett elmondható, hogy bizonyos területeken a megjelenő magánszolgáltatók illetve civil szervezetek alacsonyabb költségekkel tudják ugyanazokat a feladatokat ellátni, mint az állami szervezetek, köszönhetően a méretgazdaságosságnak, ezen belül az alacsonyabb adminisztratív költségeknek és a verseny által kialakított kapcsolt tevékenységeknek, valamint a szerződések folyamatos megújítása miatti kényszernek is [53]. Ezért célszerű lehet bizonyos területeken a szolgáltatásokat szerződések alapján végeztetniük az önkormányzatoknak, és nem saját hatáskörben ellátni ezeket a feladatokat. Ugyanakkor az állam nem vonulhat ki minden területről, hiszen a költséghatékonyság nem feltétlenül jár együtt a jólét növekedésével és a méltányossággal.

Fontos azt is figyelembe venni, hogy a közbiztonsággal foglalkozó nonprofit szervezeteknél az önkéntes munka fontos szereppel bír, melynek hatására a bér jellegű költségek jelentősen csökkenthetők [54]. Ugyanakkor az önkéntesek megtartása és a kínálat stabilitásának megteremtése további feladatokat ró a szervezetekre [55], melynek során az alkalmazott vezetési módszereknek nagy jelentőséget tulajdonítanak, amely kiterjed mind a képzésre, mind pedig a visszajelzésekre és értékelésekre [56]. Mindezek mellett fontos lenne a szervezetek innovatív tevékenységének fejlesztése is, de hasonlóan a magyar kis- és középvállalkozásokhoz [57], ezen a területen is van még hova fejlődni. Ezen területek elemzése viszont már nem képezi a dolgozat tárgyát.

1.5 Nonprofit szervezetek a biztonságtudomány különböző területein

1. táblázat: Nonprofit szervezetek a biztonságtudományban

	<i>Gazdasági aspektus</i>	<i>Társadalmi aspektus</i>	<i>Természeti aspektus</i>
<i>Szociális biztonság</i>	Családsegítés, Hajléktalan ellátás	Gyermekvédelem	Egészségvédelem
<i>Jogi biztonság</i>	Fogyasztó védelem	Emberi jogok védelme	Állatvédelem
<i>Gazdasági biztonság</i>	Bűnmegelőzés	Áldozatvédelem	Katasztrófa védelem Ár és belvíz védelem
<i>Politikai biztonság</i>		Állampolgári jogok védelme	
<i>Tűzvédelem</i>			Önkéntes tűzoltás
<i>Környezeti biztonság</i>	Épített környezet védelme, Műemlék védelem	Kulturális örökség védelme	Természet védelem, környezetvédelem
<i>Munkavédelem</i>	Rehabilitációs foglalkoztatás,		
<i>Katonai biztonság</i>		Polgári védelem, Körend és közlekedésbiztonság védelme	
<i>Nukleáris biztonság</i>		Polgári védelem	

Forrás: az 1997 évi CLVI. törvény kategóriáiból kiindulva

(<http://www.civil.info.hu/documents/10179/545e207d-6374-48e2-9502-9fc0d31c2d48>) saját szerkesztés)

Az 1. táblázatban látható, hogy a biztonságtudomány egyes területeit mennyiben fedi le a Magyarországon működő, közhasznú besorolás alá eső nonprofit szervezetek tevékenysége, amennyiben azokat felbontjuk a gazdasági, társadalmi, valamint természeti aspektusok szerint. Szembeötlő, hogy néhány területen hangsúlyosabb jelenlétük, mint például a szociális biztonság területén, de fontos ügyeket segítenek a civil szervezetek a jogi biztonság tekintetében is, bár az itt tevékenykedők száma és gazdasági súlya elmarad a szociális területétől. A gazdasági biztonság kategóriáján belül is mind a három aspektus szerephez jut, épp úgy, mint a környezeti biztonság területén [58]. A tűz és munkavédelem is fontos területei a biztonságtudománynak, de a közhasznúság ezeken a területeken kevésbé jellemző, itt nehéz társadalmi szinten beavatkozni, ezért itt jellemzően a helyi sajátosságokat ismerő szervezetek tevékenykednek. A politika területén bizonytalan annak megítélése, hogy mi is tartozik pontosan a szektorba, az amerikai besorolás szerint a közösség politikai informálása, illetve a konkrét kérdésekben

való érdekvédelmi tevékenység ide tartozik, de a hivatásszerű politikai tevékenység nem [59]. Ugyanakkor a katonai és nukleáris biztonság, és a tűzvédelem kevésbé áll a harmadik szektor fókuszában Magyarországon, köszönhető ez az állami berendezkedés sajátosságainak, hiszen ezeken a területeken a központi hatalom súlya a meghatározó.

A nemzetközi szakirodalomban elvétve találni olyan tanulmányt, mely összevont kategória alapján azokkal a nonprofit szervezetekkel foglalkozik, melyek tevékenységi köre a biztonságtudomány körébe esik. Ennek egyik oka, hogy a nemzetközi kutatásokat, melyek a különböző területeket általánosan fedik le, az amerikai kutatók módszertana alapján kezdték meg. Az egyik ilyen alapmű az 1996-ban megjelent Salamon-féle [40] osztályozási rendszer, mely a Johns Hopkins összehasonlító nonprofit projektjének alapjául szolgált, és amit a 2. táblázat is mutat. Ebbe a kutatásba kezdetben 13 ország kapcsolódott be, köztük Magyarország is, jelenleg pedig már több mint 45 országban folynak a kutatások. Ez a hatalmas vállalkozás lehetővé tette, hogy a szektort az egyes országokban felmérjék, és az azonos módszertan alapján összehasonlítsák. Salamonék az alábbi főbb tevékenységi köröket vizsgálták:

2. táblázat: A nonprofit szervezetek tevékenységi köre a statisztikákban

AMERIKAI MÓDSZERTAN	MAGYAR MÓDSZERTAN
Kultúra és rekreáció	kultúra sport szabadidő, hobbi
Oktatás és kutatás	oktatás kutatás
Egészségügy Szociális szolgáltatások	egészségügy szociális ellátás polgárvédelem, tűzoltás közbiztonság védelme
Környezet Fejlődés és lakhatás	környezetvédelem településfejlesztés gazdaságfejlesztés
Jog, képviselet és politika	jogvédelem politika
Adomány közvetítés és önkéntes propaganda	többcélú adományosztás nonprofit szövetségek
Nemzetközi Vallás	nemzetközi kapcsolatok vallás
Üzleti és szakmai egyesületek és uniók Egyéb	szakmai, gazdasági érdekképviselet

Forrás: A KSH és a Johns Hopkins Egyetem módszertani leírásai alapján saját szerkesztés

Látható tehát, hogy a KSH osztályozásával ellentétben, itt nem jelennek meg külön a polgárőrség, tűzoltóság és a közbiztonság védelmével foglalkozó szervezetek. Azok vagy a 4. ponton belül a sükséghelyzet és mentés alpontba sorolódnak, vagy esetleg a 12. pontba. Fontosságát hangsúlyozandó, külön, az 5. pontba tartozik a környezetvédelem és az állatvédelem egy-egy alkategóriaként. Nem mellékesen, a külön kategóriában szereplő oktatás, egészségügy, valamint esetenként a kultúra támogatásának elemzésével sok nemzetközi és nemzeti kutatás foglalkozik nem csak szervezeti, hanem összevont szinten is, mivel a civil szféra ezen területei szinte minden országban felülreprezentáltak mind számban, mind pedig források tekintetében a többihez képest.

Az amerikai szakirodalom elsősorban az önkéntes tűzoltó szervezetek működésén keresztül mutatja be a biztonságstudomány területén tevékenykedő önkéntesek és civil szervezetek munkáját – mivel feladatkörük nem csak a tűzoltásra korlátozódik, hanem az életmentés és a vagyonvédelem is munkájukhoz tartozik [19]. De a lakókörnyezet minőségi javításával foglalkoznak az önkormányzatokkal szorosan együttműködve az úgynevezett BID-ek (Business Improvement District – Vállalkozás Fejlesztési Körzet) is, melyek száma 2010-re az Egyesült Államokban már elérte az ezret, és már megjelentek Kanadában, Angliában és Németországban is [60].

A megkülönböztetés a teljesítmény alapú felosztás alapján is magyarázható [61], melynek 5 kategóriája közül a legnagyobb gazdasági teljesítményt nyújtó service típusba azok a szervezetek tartoznak, amelyek létrejötte a hagyományos keresleti elméletekkel is indokolható, azaz a szabad piaci rések lefedésére jönnek létre, ugyanakkor a másik oldalon, az expressive szervezetekben, amik elsősorban közös érdekeket fejeznek ki és hasonló preferenciákkal rendelkező csoportokat tartanak össze, inkább az önkéntes munka dominál, mint a gazdasági teljesítmény [62].

Ugyanakkor a magyar módszertan [29] a 2. táblázatban is látható módon több főbb csoportra bontja a nonprofit szervezeteket. A tevékenységekről elmondható, hogy az összes szervezet több mint háromnegyede hét csoportba (szabadidő, oktatás, sport, kultúra, szociális ellátás, szakmai- és gazdasági érdekképviselet, településfejlesztés) sorolható be [36]. A Nonprofit Szervezetek Osztályozási Rendszere [63] alapján, mely a Nonprofit Szervezetek Nemzetközi Osztályozási Rendszere (ICNPO) alapján készült, a Polgárvédelem, tűzoltás kategóriába tartoznak a tűzoltószervezetek, az életmentéssel és vízimentéssel foglalkozó szervezetek, a polgári védelem és az egyéb katasztrófa-elhárítás

és mentés. A közbiztonság kategóriába tartozik a polgárőrség, a vagyonvédelem, a közlekedésbiztonság épp úgy, mint a bűnmegelőzés, bűnügyi áldozatvédelem valamint az elítéltek társadalmi rehabilitációja is az egyéb közrendvédelem kategória mellett. Tehát, ha egy olyan szervezettel foglalkozunk, mely egyben önkéntes tűzoltó és polgárőr tevékenységeket is végez, azok mind a két körbe beletartoznak tevékenységük aránya függvényében.

1.6 Biztonságtudomány területén tevékenykedő nonprofit szervezetek

1.6.1 Nemzetközi nonprofit szervezetek a nonprofitok biztonságáért

A nemzetközi nonprofit szervezetek száma a XX. század második felében kezdett ugrásszerűen nőni, és olyan területekre evezni, melyek eddig csak országok hatáskörébe tartoztak [64]. Egyes területeken pedig jelentős hatalomra tettek szert, mint nemzetek feletti szereplők. Ilyen szervezetek például az Amnesty International, a Vöröskereszt vagy például az OXFAM, és bár tevékenységi körük eltér, közös bennük, hogy bár sokszor kiegészítik az állami intézményeket, sokszor azok ellen is fel kell lépniük. Éppen ezért nem csak a hivatalos országhatárokat kell átlépniük, hanem közvetlen és független saját hálózatot is ki kell építeniük. Ugyanakkor hatékonyabban is tudnak működni, mivel az országokkal ellentétben, csak egy-egy meghatározott területre kell fókuszálniuk, viszont lehetőségeik sokszor korlátozottak [65].

Ahhoz, hogy egy szervezet a nemzetközi porondon is színre lépjen, meg kell ismernie a számára még ismeretlen piacok tulajdonságait. Ebbe bele tartoznak az új piacra lépéssel nyerhető előnyök, és hátrányos körülmények is. A különböző piacokon egymástól egészen eltérő szabályozással is találkozhatunk. Ennek oka, hogy majd minden ország védi saját piacát. Ezek elsősorban a versenyszférára vonatkozó szabályok azonban érintik a nonprofit szféra szereplőit is. A piacvédelmi, azaz protekcionista szabályoknak leggyakoribb fajtái [66] a vámtarifák, kvóták, embargók, devizaszabályozás és a nem kereskedelmi jellegű korlátozások. De megfigyelhető a kereskedelem liberalizálása is, melynek során a fent említett korlátozások fokozatosan lebontásra kerülnek, módosulnak, illetve a súlypontok is eltolódnak.

A nemzetközi szinten tevékenykedő civil szervezetek nem feltétlenül ugyanazok, mint nemzeti vagy regionális szinten. Ahhoz, hogy befolyásuk az egész világra kiterjedjen, különleges eszközökkel kell rendelkeznie és a nemzetközi intézmények különböző követelményeinek is meg kell felelnie (például, hogy az ENSZ konzultációs státuszába

kerüljön). Ugyanakkor finanszírozásukat tekintve nem csak 1-1 kormányzatra támaszkodnak, hanem több ország vagy nemzetközi szervezet támogatására, valamint, ha tehetik, magánadományokra és a tagok befizetéseire is. A nemzetközi civil szervezeteket négy csoportra oszthatjuk:

- **Nemzetközi, nem kormányzati szervezetek:** Néhány esetben a nemzeti szinten működő civil szervezetek nemzetközi szinten is tevékenykednek, ezeket hívjuk INGO-knak [67]. Jellemzően nagy szervezetekről van szó, és általában egy régióra koncentrálnak és jelentős pénzügyi és humán forrással rendelkeznek. Általában közismert szervezetekről van szó, akiknek befolyásuk van a nemzetközi szervezetekre és transznacionális vállalatokra. Ilyen például a Greenpeace vagy az Amnesty International. Népszerűségüknek köszönhetően képesek hosszú távú stratégiákat kidolgozni, és ezáltal jelentős forrásokhoz jutni. Ugyanakkor határaik is vannak: majdnem mindegyik ilyen szervezet az északi féltekén tevékenykedik, és „déli” problémákat próbál orvosolni, mint a fejlődés, emberi jogok... Másrészt mivel nagy szervezetek, vezetésük hasonló elvek alapján működik, mint az üzleti szervezeteké, és ezért sokszor támadják őket, hogy nem figyelnek a részletekre, és gyakran általánosítanak.
- **Civil szervezetek szövetségei:** De nem csak a nagy, nemzetközi civil szervezeteknek lehet nemzetközi befolyása. Kisebb, nemzeti szervezetek is csoportokba tömörülhetnek, hogy szövetségesként növeljék kapacitásukat, fenntarthatóságukat és befolyásukat. Ezek a föderációk szerveződhetnek földrajzi vagy tematikus alapon. Ugyanakkor jelentőségük általában kisebb, mint azt a tagszervezetek lehetővé tennék, mivel a kooperáció nem korlátlan: nem osztják meg forrásaikat, hanem elsősorban önálló szervezetekként működnek. Jellemzőjük, hogy a tagszervezetek sokszínűsége miatt viszonylag heterogének, mely szintén koordinációs problémákat vet fel, és ennek hatására a hatékonysága sem kiemelkedő. Ezért is van az, hogy nehéz őket fenntartani, és gyakran széthullanak. Nagyon hatékonyak ugyanakkor specifikus problémák esetén a közös fellépéssel, vagy a nemzeti/regionális koncepciók nemzetközivé tételében.
- **Tematikus koalíciók:** Néhány ritka esetben a civil szféra olyan összefogására is sor kerülhet nemzetközi szinten, mely meghatározott tevékenység nyomán jön létre. Ezeket nevezzük tematikus koalícióknak. Ilyen eset például a Nemzetközi Bűnügyi Bíróságért Koalíció (Coalition for the International Criminal Court)

melyet 1993-ban hoztak létre. Ezen koalíciók tagjai nem csak kis, helyi civil szervezeteket, hanem akár nemzetközi civil szervezeteket is egyesítenek a közös cél érdekében, ugyanakkor nem feladva egyéni preferenciáikat és tevékenységüket. A koalíció segítségével egyesítik erejüket a média területén és súlyuk is jelentősebbé válik a nemzetközi tárgyalások során. A koalíció ugyanakkor csak rövid ideig és koncentráltan működik, ahogy a tárgyalások befejeződnek, vagy a célt elérték, a tagszervezetek olyan gyorsan röppennek szét, mint ahogy összefogtak.

- **Specifikus civil szervezetek:** Néhány civil szervezet ugyanakkor globálisan is jelentős befolyásra is szert tehet. Ilyenek általában a szakértői csoportok: kicsik és nagyon speciálisak. Jellemzően tudósokból és magasan képzett emberekből állnak. Tevékenységi területük lehet pénzügyi, IT, biotechnológiai, nukleáris technológiai... Ilyen szervezet például a Finance Watch, melynek célja a tőke hatékony felhasználásának segítése. És bár teljesítményük jóval kisebb, mint a nemzetközi szervezeteké, befolyásuk nagy lehet, ha kormányok, nemzetközi szervezetek vagy akár transznacionális vállalatok is adnak a szavukra.

Azt sem szabad azonban figyelmen kívül hagyni, hogy vannak olyan hibrid szervezetek, melyek civilként vannak regisztrálva, de szoros kapcsolatban állnak az adott ország kormányával, ami miatt nehéz besorolni őket. Ennek ellenére jelentős befolyással bírhatnak a nemzetközi szervezetekre. Ilyenek például a kormányzat orientált nem kormányzati szervezetek (Government Oriented Non-Governmental Organizations), melyek például Kínában civil mozgalmat hoztak létre a jólét és a munkajogok terén. Ugyanakkor az átláthatóság és az elszámoltathatóság terén nem felelnek meg a civil szféra elvárásainak.

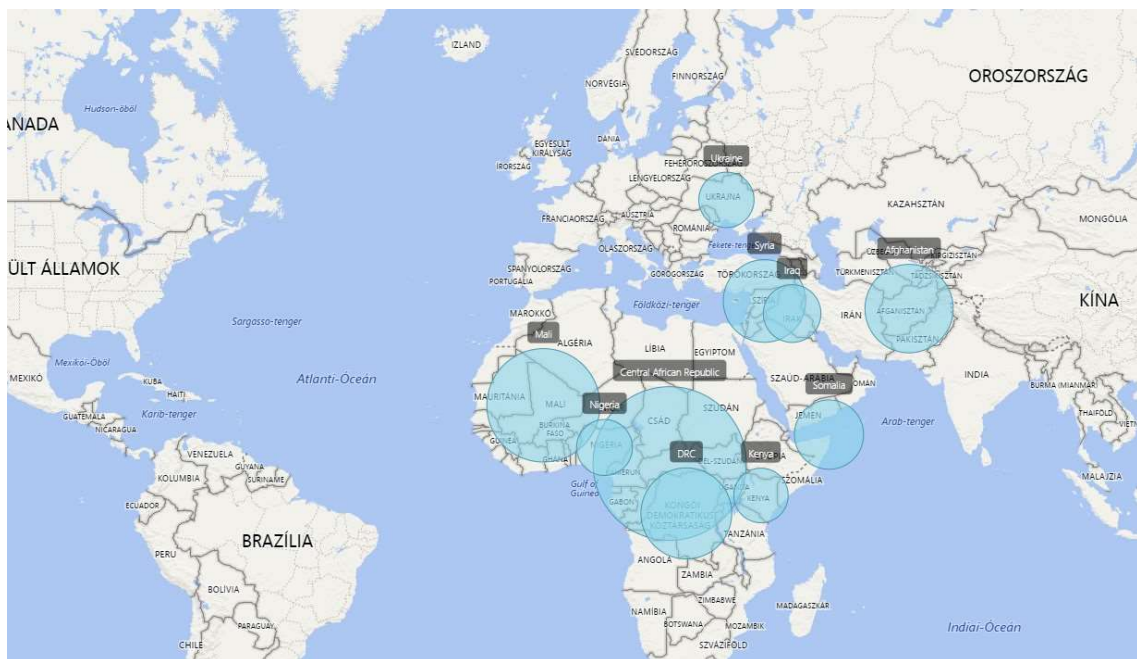
Végül pedig a teljesség igénye nélkül nézzük meg, mely nem kormányzati szervezetek tevékenykednek nemzetközi szinten azért, hogy a többi nonprofit biztonságát és védelmét elősegítsék.

1.6.1.1 International NGO Safety and Security Association – INSSA

A Nemzetközi Nem Kormányzati Szervezetek Biztonságáért Egyesületet [68] az USAID javaslatára alapították 2010-ben és célja, hogy javítsa a humanitárius segítők biztonságát és védelmének hatékonyságát, mivel ezek a szervezetek jellemzően veszélyes környezetben dolgoznak. Négy fő tevékenységi köre kiterjed a biztonság és védelem

fontosságának kihangsúlyozására, melynek célja, hogy a segítők nagyobb biztonságban legyenek egy jobb támogató rendszernek köszönhetően. Továbbá támogatja az NGO-k együttműködését, innovációját és az erőforrások megosztását. Oktatással és szakmai továbbképzésekkel segítik mind a segítők, mind pedig a biztonságukért felelősöket, végül pedig követendő módszereket, jó gyakorlatokat, protokollokat fejlesztenek ki, hogy a biztonság és védelem ezen dimenziói is beépülhessenek a gyakorlatba. Honlapjukon mindenki számára hozzáférhetővé teszik többféle infografika és térkép segítségével, hogy hol és milyen súlyosságú incidensek történtek, mint azt a 3. ábra is mutatja.

3. ábra: NGO incidens térkép (2017)



Forrás: <http://www.ngosafety.org/keydata-dashboard/>

A szervezet az Egyesült Államokban bejegyzett nonprofit, adómentes státusszal rendelkezik [69]. Magánszemélyek adományain túl több nonprofit szervezet támogatását is élvezi, ilyen az USAID, a Save The Children, A Habitat for Humanity, ugyanakkor pénzügyi támogatást kap alapítványoktól, vállalatoktól, valamint magánszemélyektől is. Stratégiai partnerei között pedig azokon a szervezeteken kívül, akikkel együtt dolgoznak a főbb tevékenységeik során, olyan is megtalálható, mely biztonsági szakértők bevonásával innovatív módszereket dolgoz ki, mellyel meghatározható, hogy a biztonság hiánya milyen hatással van az emberek életére és jólétére.

1.6.1.2 International NGO Safety Organisation (INSO)

A Nemzetközi NGO Biztonsági Szervezet [70] egy Egyesült Királyságban bejegyzett alapítvány, melyet szintén magánadományokból tartanak fent, szolgáltatásait ingyenesen lehet igénybe venni nemzeti és nemzetközi szinten egyaránt. Főbb támogatói az Európai Bizottság, a norvég és a holland külügyminisztérium, valamint a nemzetközi fejlődésért és kooperációért felelős ügynökségek Svájcban, Spanyolországból, az Egyesült Államokból, valamint német humanitárius segítők. Költségvetésük a 2011-es alapítás óta évről évre bővül, ezáltal a tevékenységi körüket is bővíteni tudják, 2016-ban már 521 alkalmazottat foglalkoztattak és 11 övezetben voltak jelen [71].

Tevékenységi köre hasonló az előző szervezetéhez, az információkon és a képzéseken keresztül szeretnék elérni, hogy a segítő szervezetek tevékenységüket biztonságosabban, a kockázatok minimalizálásával tudják végezni. Folyamatosan segítik az NGO-kat a napi kockázatok menedzselésében, és a magas kockázatú környezetben koordinációs szerepet töltenek be, és segítenek a humanitárius szervezeteknek eljutni a rászorulókhöz.

1.6.1.3 European Interagency Security Forum – EISF

A 2006-ban életre hívott szervezet célja [72] az NGO-k biztonságmenedzsmentjének elősegítése és ezzel a krízis sújtotta emberek segítése. Mivel ez egy NGO-k által fenntartott független hálózat, a megközelítőleg 90 tag igényeinek kielégítésére törekszik. Ezen belül két évente fórumokat, valamint workshopokat tartanak, és ösztönzik a tagok közti információmegosztást. A szervezetet jelenleg amerikai, angol és svájci kormányzati szervek támogatják, ezen felül a tagok hozzájárulásaiból tud gazdálkodni. Honlapjukon található kézikönyvekkel és letölthető anyagokkal a kisebb szervezeteket is eléri.

1.6.1.4 The Aid Worker Security Database - AWSD

A 2005-ben létrehozott szervezet [73] 1997-től jegyzi a segítő munkát végzők elleni erőszakos incidenseket. Forrásként a nyilvános forrásokat és a közvetlen beérkező információkat is felhasználják, melyeket ellenőrzés után negyedévente publikálnak. Ezen online, szabadon elérhető adatbázis felhasználásával már számos tanulmány készült, melyek célja a humanitárius munka biztonságának növelése. Anyagi támogatást a kanadai, az amerikai (USA), és az ír kormánytól kapnak

Látható tehát, hogy ezek a szervezetek már megalakuláskor azzal a céllal jöttek létre, hogy nemzetközi szinten tevékenykedjenek, azaz néhány példaként felhozható for-profit vállalatnál eltérően, nem kis szervezetből nőttek ki. Ennek megfelelően

finanszírozási szerkezetük is eltér, a kis, regionális civil kezdeményezésektől, hiszen legfőbb támogatóik kormányok, kormányzati szervezetek, melyek összefogásával tevékenységük nemzetközisége is biztosítható. Ugyanakkor a magánszemélyek támogatására is lehetőség nyílik, de jellemzően inkább a vállalati és más nonprofitok hozzájárulása az, ami céljaik elérésében segítik őket. A kis, regionális szervezetek finanszírozásával összevetve a nemzetközi szervezetek fundraising stratégiája jelentősen eltérő, ezért nem érdemes rájuk példaként tekinteni.

1.7 Biztonságtudomány az Európai Unióban

A biztonságtudomány területén rengeteg szakirodalom foglalkozik az egyes országok katonai védelmével, hiszen, mint tipikus közjóság, alapvetően az egyes államok feladata ennek biztosítása. Ugyanakkor az idő előrehaladtával a technológiai és kommunikációs fejlődés újabb és újabb kihívások elé állítja a nemzeteket és az embereket is. Ma már nem tekinthető hatékonynak, ha az egyes országok külön stratégiát folytatnak, a globalizáció ezen a területen is megjelent, az összefogás nagyban javítja a hatékonyságot, ugyanakkor a költségek is megoszlanak.

Az első ilyen nagy katonai szervezet a második világháború után az 1949-ben létrehozott NATO, melynek alapvető feladata a hidegháborús fenyegetettség miatt a tagországok védelme volt [74]. Az 1980-as években az Európai Unión belül is megkezdődtek az első lépések a közös biztonsági és védelmi hatóság felállítására, mivel előtérbe kerültek azok a nézetek, melyek szerint ezen a területen is szorosabb együttműködést kell kialakítani a tagállamok saját védelme érdekében. Ennek eredményeként 1991-ben megalkották a Közös Kül- és Biztonságpolitikát (Common Foreign and Security Policy). Ez a biztonsági együttműködés magában foglalja a közös védelmet, a közös biztonságot, a biztonság menedzsmentet és a területen kívüli beavatkozásokat is [75] (80-82). Az intézményeket ennek érdekében folyamatosan módosították mivel a nukleáris fegyverkezés, a terrorizmus, a migrációs nyomás és az etnikai háborúk olyan új biztonsági kihívások elé állítják az országokat, melyekre a hagyományos intézményrendszerek segítségével nem tudtak hatékonyan reagálni. Ugyanakkor az újabb tagállamok csatlakozásával a szervezet működése is nehézkesebbé vált [76]. Ezért az Amsterdami Szerződés során létrehozták az EU külpolitikáját koordináló és reprezentáló főképviselei tisztet, melyet 2009-ig Javier Solana töltött be. A Lisszaboni Egyezményt követően a főképviseelő feladata a külkapcsolatokkal bővült, majd 2011-től már az Európai Külügyi Szolgálat ügyeiben jár el.

2002-ben ugyanakkor létrehozták a CFSP alatt az Európai Unió Biztonságtudományi Intézetét, melynek feladata a külfölddel, a biztonsággal és a védelemmel kapcsolatos elemzések elkészítése [77]. Az intézetben 2008-ban az alábbi fő területeken vélték fontosnak a védekezést az Európai Unió biztonsági stratégiájában [78]:

- tömegpusztító fegyverek terjedése,
- terrorizmus és szervezett bűnözés,
- cyber biztonság,
- energia biztonság,
- klímaváltozás.

Az elemzések és kutatások során rengeteg javaslat fogalmazódott meg az Unió védelmét illetően. A párizsi és a brüsszeli támadásokat követően 5 lehetséges utat vázoltak fel a jövőre vonatkozóan:

- Bonsai hadseregek: azaz a jelenlegi tendenciák folytatása a hadsereg leépítésére.
- Védelmi klaszterek: az Európai Védelmi Ügynökség projektjeinek támogatásával az adottságok kiaknázása és megosztása klaszterekben.
- Béke műveletek: fejlett és jól felszerelt béke műveletekkel a megelőzésre helyezi a hangsúlyt.
- Európai NATO: a NATO struktúráját és eszközeit autonóm módon használó EU.
- Európai hadsereg: szupranacionális európai védelmi együttműködés, amit már a II. világháború után is terveztek [79].

Mindezek mellett az EU is felismerte, hogy nem csak a hadsereg az, amit védelmi és biztonsági célokból használni lehet. A civil missziók jelentősége is egyre nő (2016-ban például 10 küldetésben voltak érdekeltek), melyek feladata a kapacitás növeléstől a törvény erejének növeléséig sokféle lehet. Előnyük, hogy rugalmasak, azaz a szükségleteknek megfelelően alakítható a tevékenységük, valamint olyan kapcsolatot építenek a harmadik országokkal, melyek az EU tagállamok politikai befolyását és hitelességét garantálják. S mivel a veszélyek nagy része napjainkban nem katonai természetűek a civil CSDP-nek meg kell találni a helyét a világszinten kibontakozó krízismenedzsment területén, hogy jobban tudja szolgálni az EU érdekeit [80].

1.8 Civilek a biztonságpolitikában

De az egyes tagállamokon belül sem egyszerű megoldani a védelmi politika finanszírozását, hiszen meg kell oldani az egyensúlyt a jelenlegi biztonsági igények és

egy fenntartható, azaz reális bevételi tervvel rendelkező biztonsági szektor között. Ennek során meg kell felelni mind a rövid, mind pedig a hosszútávú céloknak, és ezek érdekében a piacon már bevált módszereket is be kell vetni (pénzügyi menedzsment, elszámoltathatóság, korrupció csökkentése, egységköltések meghatározása...), persze csak a nem stratégiai területeken [81].

Jelenleg pedig már ott tartunk, hogy a biztonsági szektor is privatizálódik, azaz megjelentek a privát biztonsági társaságok által alkalmazott emberek a katonai bevetésekben is. Irakban például rendőröket és katonákat képeztek ki, hogy védjék a kormányzati épületeket és az olajmezőket, de fordítottak is már az amerikai hadseregnek. 2004-re a privát biztonsági személyzet száma a becslések szerint meghaladta a 20 000-et, mely elsősorban nyugdíjazott katonákból és rendőrökből állt [82]. Ezentúl tehát nem beszélhetünk már állami monopóliumról ezen a területen sem, és nem csak az országok alkalmaznak ilyen jellegű munkaerőt, hanem a nem kormányzati szervezetek is hozzájuk fordulnak, ha céljaik elérése érdekében biztonsági szolgáltatásokra szorulnak.

De nem csak az állami és a privát szektor van jelen a biztonság fenntartásában, a harmadik szektor szereplői is kiveszik részüket benne, bár elsősorban nem a hagyományos katonai értelemben. A civil szektor szereplői elsősorban a társadalmi, gazdasági és szociális biztonság elérésén keresztül próbálják meg felvenni a harcot a konfliktusok ellen, és ennek érdekében akár a legmodernebb technológiákat is bevetik.

A katonai biztonság mellett fontos kiemelni a közbiztonság kérdéskörét is. Ide tartoznak a rendőrök, tűzoltók, mentők és többek közt a katasztrófavédelem is, ahol a feladatok szintén nagy beruházásokat igényelnek, és „a fenyegetések hatásos elhárításához kollektív munkára van szükség” [83]. A modern felfogás szerint ebben részt vesznek az állami szervek, a polgárok szervezetei és a vállalkozások is. De egyre elfogadottabb az a nézet is, mely szerint egyre inkább elmosódik a különbség külső és belső biztonság, állami és magánbiztonság, a prevenció és a represszió valamint a katonai és rendőri biztonság közt [84].

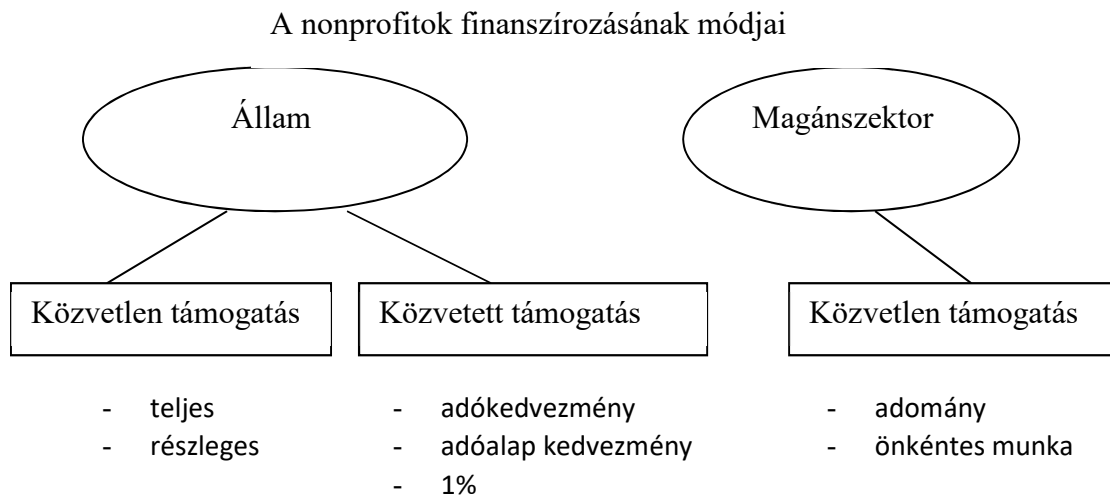
Mivel a köz biztonságát nem tudja garantálni egyetlen ember, vagy egyetlen kizárólagos szervezet sem, ezért biztosítására kollektív munkára van szükség, melyben jelentős szerepük van a civil önvédelmi egyesületeknek is. A polgárőr szerveződések tehát együttműködnek a rendőrséggel, ugyanakkor maguk is hasonlónak próbálnak válni velük, bár jogaik korlátozottabbak [83].

1.9 A nonprofit szektor bevételi forrásai

A nonprofit szektor adózási szempontból különleges helyzetben van a világ szinte minden országában. A kormányzatok támogatják ezeket a szervezeteket, mivel kialakulásukban a feltételezések szerint szerepet játszik a közjavak elégtelen kínálata, valamint a társadalom felelősségérzete is. Működésük könnyítése érdekében az adórendszereket úgy alakítják, hogy ösztönözzék a lakosságot és a vállalatokat is a szervezetek támogatására, ezzel mintegy levéve az állam válláról az elosztási döntés súlyát. Hiszen így a gazdaság szereplői azon szervezeteket támogathatják, akiket akarnak, és a politikának így csökken a szerepe.

Ezzel egyidejűleg a szervezetek működését erősen befolyásolja az elérhető források nagysága, és minősége. Pénzügyi stabilitásukat például javíthatják, ha növelni tudják nettó bevételeiket, feltéve, hogy az nem haladja meg jelentősen eszközállományuk értékét [85]. Amikor a nonprofit szervezetek finanszírozását vizsgáljuk, fontos különbséget tenni a magán- illetve az állami finanszírozási formák közt. A társadalmi hatás ugyanis függ a támogatási formától. A 4. ábra bemutatja a harmadik szektor bevételi forrásainak elvi modelljét [86]:

4. ábra: A nonprofit szervezetek finanszírozásának módjai



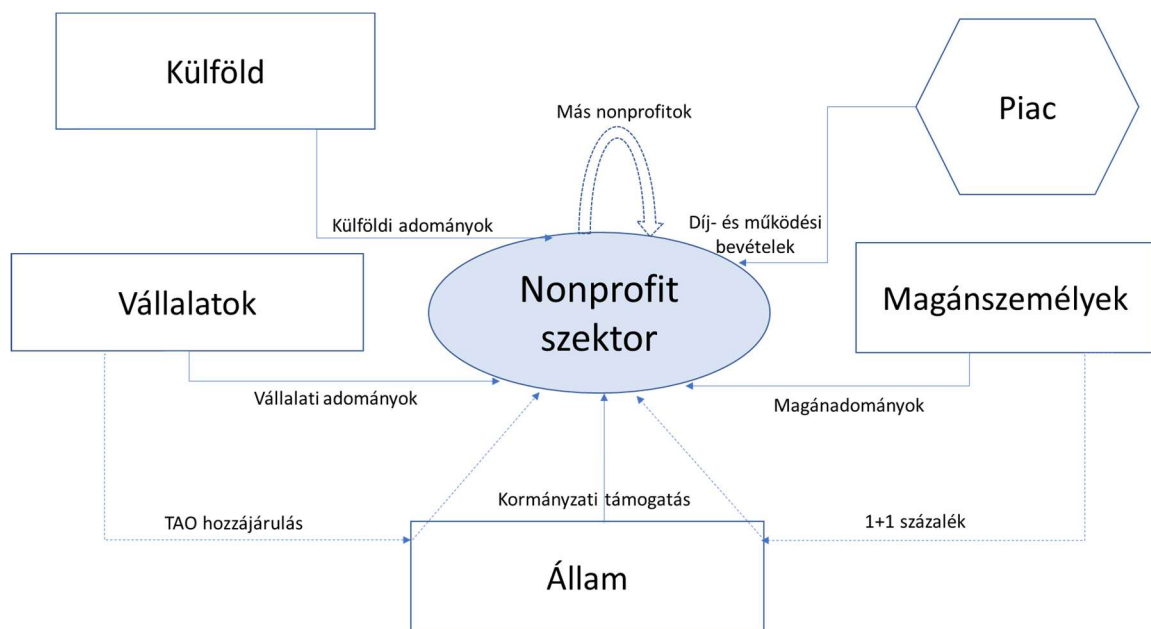
Forrás: saját szerkesztés

A kapcsolódó szakirodalmak zöme a magánadományokkal foglalkozik, ugyanakkor ezek aránya a teljes bevételen belül mindössze 20 százalék [87], a működési és egyéb tevékenységgel összefüggő jövedelmek szakirodalma ennél szűkebb. Ugyanakkor a

kiegyensúlyozott működés feltétele, hogy a bevételi szerkezet minél szerteágazóbb legyen, mivel így nincsenek annyira kitéve a szabályok, illetve a gazdasági környezet változásainak. A bevételi szerkezetet azonban nagy mértékben befolyásolja, hogy a szervezet által nyújtott szolgáltatások milyen mértékben közösségek illetve magánjellegűek [88]. Mivel a közbiztonság szolgálata a lakosság szélesebb körét érinti, ezért bevételi szerkezetét tekintve inkább az adományokra támaszkodik [88] a díjbevételekkel ellentétben.

A rendszerváltozás után a volt szocialista országokban újra fel kellett építeni a nonprofit szervezetek hálózatát. Ehhez pedig meg kellett teremteni az anyagi fedezetet is, mégpedig úgy, hogy fenntartható legyen, és a szervezetek teljesíteni tudják küldetésüket. Ezért szükség volt jelentős állami szerepvállalásra is, melynek segítségével a szervezetek jelenlegi hálózata ki tudott alakulni. Ugyanakkor a fennmaradáshoz is szükség van a központi hatalom hozzájárulására, bár egyre kevésbé közvetlen módon. Az így kialakult támogatási rendszert az 5. ábra mutatja be, ahol látható az állam közvetett hozzájárulása a szektor működéséhez:

5. ábra: A nonprofit szektor bevételi szerkezete



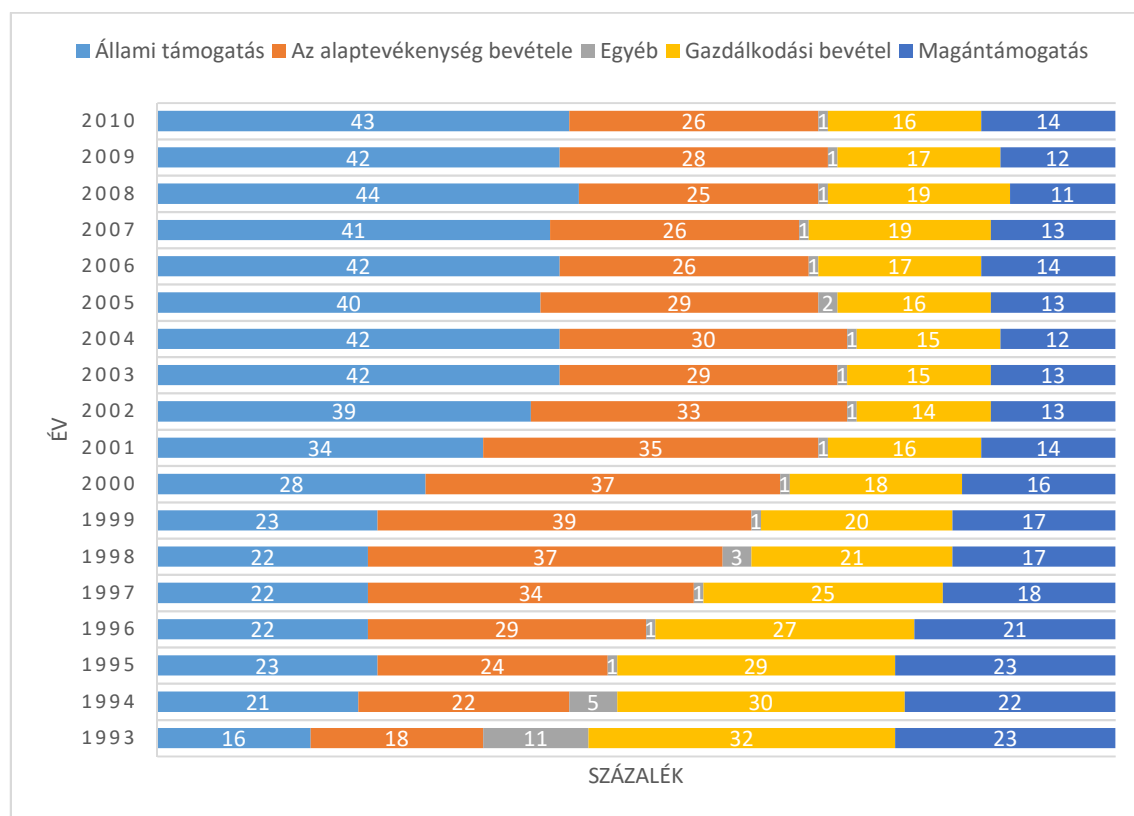
Forrás: saját szerkesztés

Mint ahogy az az 5. ábráról is leolvasható, a harmadik szektor bevételeinek egy része a százalékos adományozás keretein belül realizálódik, így van ez nem csak Magyarországon, hanem Európa több országában is. A folyamat során a magánszemélyek

arról nyilatkoznak, hogy a befizetett személyi jövedelemadójuk 1 vagy 2 százalékát a központi költségvetés helyett melyik szervezetnek kívánják felajánlani. Ahhoz azonban, hogy valaki kedvezményezett lehessen, teljesíteni kell a törvényi követelményeket, majd csak ez után nyílik arra lehetőség, hogy a megfelelő csatornákon keresztül elért adófizetők meggyőzése után megkapják a támogatásokat.

Ehhez kapcsolódóan mutatja a 6. ábra, hogy hogyan alakult az évek során a nonprofit szervezetek bevételeinek megoszlása. Itt látható, hogy az állami támogatás részaránya folyamatosan növekszik, és a kevesebb, mint 20 év alatt arányában megduplázódott. Az alaptevékenység bevétele ezen időszak alatt kezdetben nőtt, majd az ezredforduló után mérséklődött. Mindezek mellett a gazdálkodási tevékenység bevétele 32%-ról 16-ra csökkent, és a magántámogatások is mérséklődtek a kezdeti 23%-ról 14-re.

6. ábra: A nonprofit szervezetek bevételeinek megoszlása források szerint



Forrás: Nonprofit szervezetek Magyarországon 2010. 55.o.

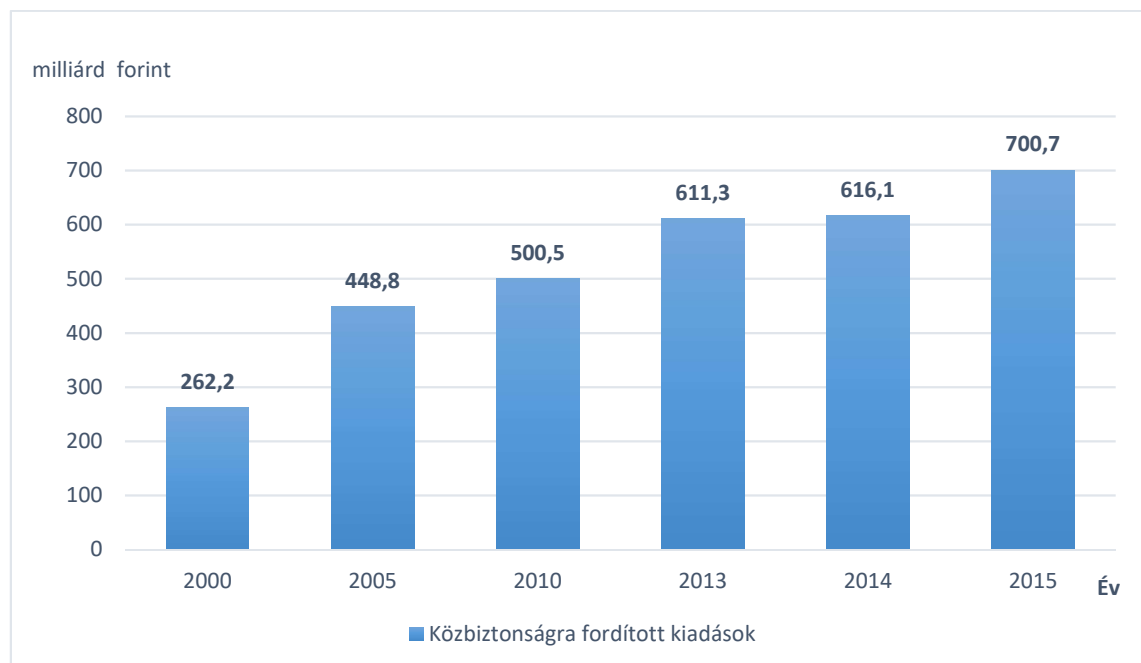
1.10 Állami támogatás

Általános az a hozzáállás, hogy a kormányzatok támogatják ezeket a szervezeteket, és ezeken keresztül azon közjavak kínálatához járulnak hozzá, melyeket ők nem tudnak

hatékonyan biztosítani. Ennek egyik módja a nonprofit társaságokat illetően az adókedvezmények alkalmazása. Ilyen például a tevékenységek kedvezményes adóztatása, vagy adó alóli mentessége. Ide tartoznak még az adományok is, melyek nem jelentenek üzleti hasznot a szervezet számára. Ugyanakkor a közgazdászok véleménye az adományok kedvezményei terén megoszlik. Ellene vannak azok az érvek, hogy az adományok ugyanolyan személyes kiadások, mint a többi fogyasztásra szánt összeg, mellette pedig az szól, hogy ezek a kiadások nem a személyes, hanem a társadalmi hasznot növelik.

1.10.1 A közbiztonságra fordított állami kiadások

7. ábra: Magyarország közbiztonságra fordított kiadásai



Forrás: Eurostat

Az ezredforduló óta a közbiztonságra fordított államháztartási kiadások nominál értékben folyamatosan emelkedtek, mint azt a 7. ábra is mutatja. Nagyságrendjét tekintve ez évente a GDP 1,8- 2,1 százaléka közötti értéket mutat, mely a 2000-es évek első felében a GDP-vel együtt emelkedett, majd 2010-re a konstans kiadások és növekvő GDP miatt lecsökkent, de az utóbbi években a két összeg ismét együtt emelkedett. Európai összehasonlításban azt mondhatjuk, hogy Magyarország az Unió országok átlagához képest GDP arányosan többet költ közbiztonságra, de a környező országok átlagához képest, ez a kiadás némileg alacsonyabb. Ugyanakkor reálértéken a 2015. évi 701 milliárd

forint mindössze 366 milliárdot ér a 2000-es évet bázisnak tekintve. Ez azt jelenti, hogy 15 év alatt a közbiztonságra fordított kiadások reálértéken évi 2,6 százalékkal növekedtek [89].

1.11 Saját bevételek

A nonprofit szervezetek saját bevételei egyrészt eredhetnek az alaptevékenységből, másrészt gazdasági tevékenységből. Esetünkben a közbiztonsággal foglalkozó szervezetek bevételhez juthatnak, ha például rendezvényeket biztosítanak, legyen az akár önkormányzati, akár magán kezdeményezés, valamint gazdasági bevételük származhat, ha van korábbról megtakarításuk, és azzal például árfolyamnyereséget érnek el. A dolgozat során ezzel a területtel nem kívánok foglalkozni, tapasztalataim szerint a polgárőr és önkéntes tűzoltó szervezetek tisztában vannak azzal, hogy mely tevékenységeik azok, amelyekért ellenértékként pénzt kaphatnak, és mely esetekben segítenek önként. Ugyanakkor kérdéses, hogy ezeken a területeken miért nem aktívabbak, hiszen a profitorientált vállalkozások ezeken a területeken is megjelentek, az adókedvezmények kihasználása, valamint a működési forma egyéb előnyei a nonprofitoknak kedveznek.

1.12 Pályázati források

A nonprofit szervezetek számára időről időre lehetőség nyílik pályázatokon keresztül forrásokhoz jutni. Sajnos azonban ez a rendszer még nem teljesen kiszámítható. Vannak pályázatok, melyeket az állam évről évre meghirdet, ugyanakkor semmi garancia nincs arra nézve, hogy a korábban sikeresen pályázók a következő időszakban is nyertesek lehetnek, és a korábbi színvonalon, és lehetőségekkel folytathatják tevékenységüket.

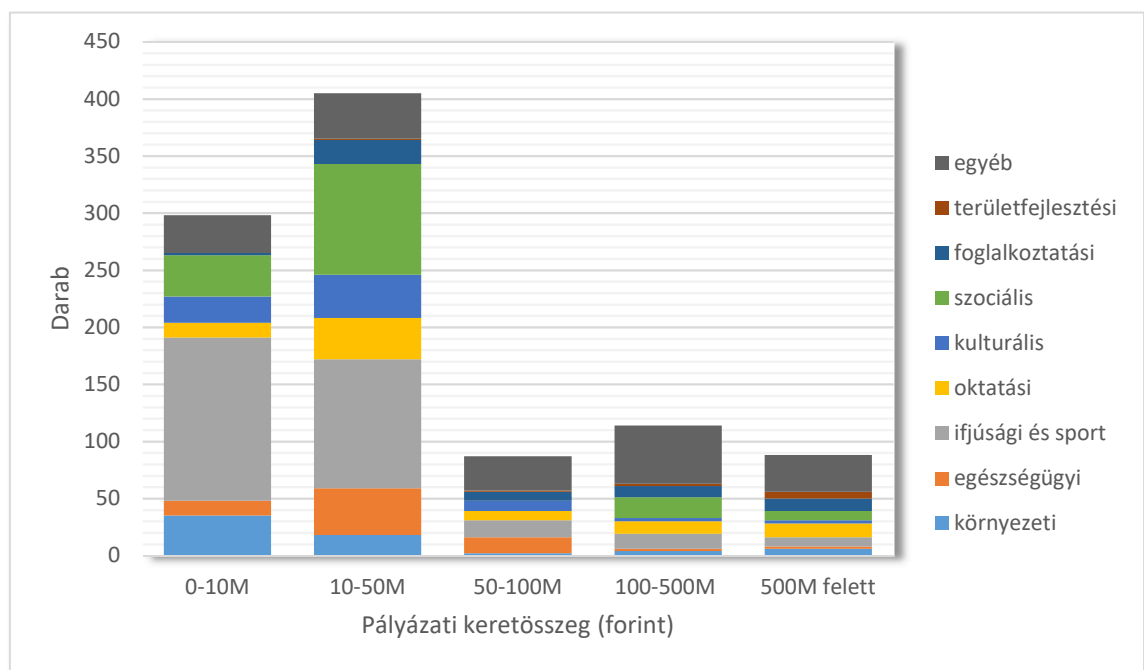
Ugyanakkor az is előfordul, hogy egyes pályázatokat csak alkalmasszerűen hirdetnek meg, melyekre egy szervezet tevékenységét nem lehet alapozni, ugyanakkor egy-egy alkalmi bevételnek, illetve az ezzel járó tevékenységeknek pozitív hatásai is lehetnek, megerősíthetik a nonprofitot, és ismertté tehetik.

Az Echo Oktatáskutató Műhely tanulmánya [34] szerint, melyben 10 év adatait elemezték (1995-2005 között) a civil szervezetek számára elérhető pályázatokkal kapcsolatban, a pályázatok száma a megfigyelt időszakban – 1999-et és 2002-t kivéve – folyamatosan

emelkedett, melynek eredményeként a lehetőségek száma többszörösére emelkedett. Tevékenységi körökre lebontva látható, hogy hangsúlyos az ifjúsági és sport tevékenysége, valamint kiemelkedőek a kulturális és szociális területek. Érdekes, hogy a környezeti és egészségügyi területeken viszonylag kevés kiírás található.

Az egy pályázattal elérhető keretösszegeket a 8. ábra szemlélteti tevékenységcsoportok szerint. Itt látható, hogy az ifjúsági és sport tevékenységek a kisebb pályázati összegeket nyerhetik el, hasonlóan az egészségügyi és környezeti területekhez. A legmagasabb keretösszegű pályázatok közt az egyéb kategória a legnagyobb, melybe bele tartoznak a gazdaságfejlesztési és nemzetközi együttműködéseket erősítő pályázatok, amelyek magas forrásigénye magyarázza az eredményeket. Érdekes még a kulturális terület, ahol a nagyon alacsony és a nagyon magas pályázati keretösszegek is kiemelkedőek. Mahler [82, 14. oldal] szerint a környezeti terület alulreprezentáltsága nem csak a pályázatok során jelent gondot, hanem a területen tevékenykedő nonprofit szervezetek alacsony száma sem mutatja a környezetvédelem napjainkban egyre inkább előtérbe kerülő hangsúlyos mivoltát.

8. ábra: A pályázati keretösszegek nagysága tevékenység szerint



Forrás: Mahler 2005.

Összességében tehát elmondható, hogy az egyre több pályázat egyre nagyobb lehetőséget jelent a civil szervezetek számára, hogy a lehetséges forrásaikat bővítsék, s bár a

pályázatok célja nem a szervezetek működésének biztosítása, de esetenként azt is elősegítheti. Ugyanakkor a pályázók egyre nagyobb száma egyre nehezebbé teszi az azokhoz való hozzáférést, főként azért, mert egyre nagyobb szereplők lépnek be és így aránytalanná válik a verseny.

1.13 Magánadományok

„Ha nem tehetsz nagy dolgokat, tégy apró dolgokat nagyszerű módon!”³

[Martin Luther King](#)

Magánadományokról beszélünk, ha a nonprofit szervezetek támogatása közvetlenül vagy közvetve a lakosságtól vagy a vállalatoktól érkezik. Ezek formája és módja rendkívül sokféle a készpénzes adományozástól kezdve az önkéntes munkáig, ezért mindegyik részletes bemutatására a dolgozat keretébe nem fér bele. A hangsúlyt elsősorban a személyi jövedelemadó 1+1 százalékos felajánlására helyezem, mivel ezen a területen vannak lehetőségek, mert az adományozás ebben az esetben a rendelkező nyilatkozat kitöltésén kívül nem kerül az adományozónak semmibe, azaz ennek a legkisebb a ráfordítási igénye, ugyanakkor a sok kis összegből jelentős forrásokra lehet szert tenni.

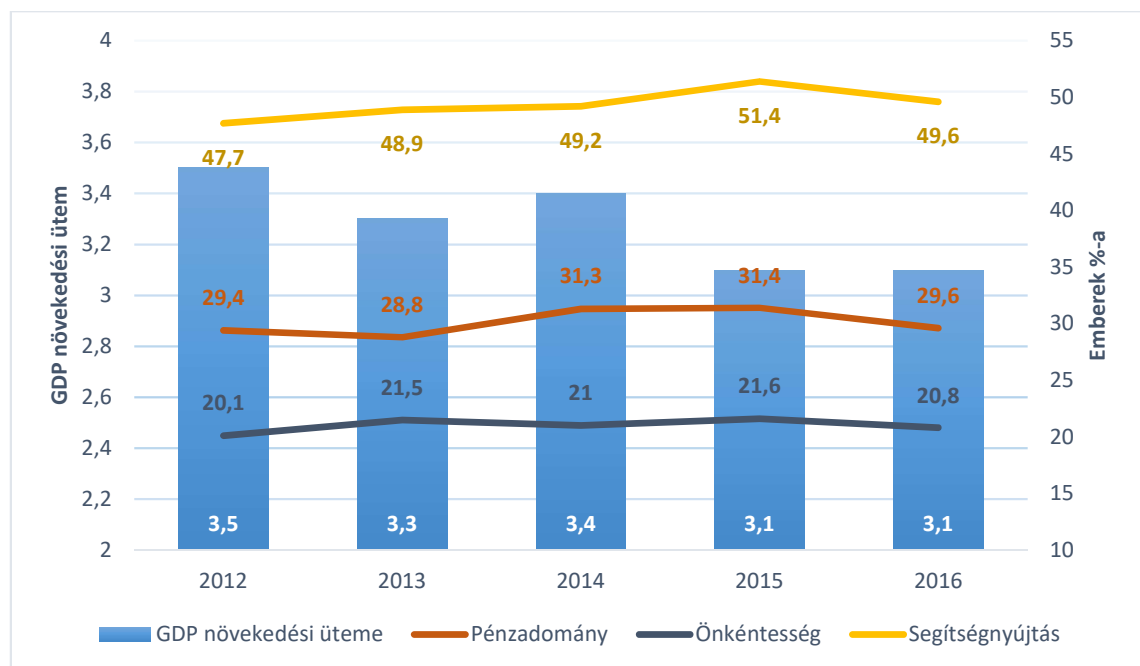
1.13.1 Jótékonykodás a világon

A Charities Aid Foundation (CAF) kutatásai és publikációi [90] szemléletes módon részletezik az emberek adakozási szokásait. A szervezet már évek óta gyűjti a világ minden tájáról az adatokat, melyeket személyes vagy telefonos kérdőíves felmérések során szereznek. 2016-ban például 139 országban, az ország nagyságától függően 500 - 4373 fős reprezentatív mintából dolgoztak a 15 évnél idősebb városi és vidéki lakosokat is megkérdezve. Így összességében egy 146.000 fős minta állt rendelkezésükre a véletlenszerű kiválasztást követően.

³ PICOULT J.: Apró csodák, Athanaeum Kiadó, 2017. pp. 472.

A 9. ábra mutatja, hogy hogyan alakult a GDP növekedési üteme, és ennek fényében a megkérdozettek milyen arányban nyújtottak segítséget ismeretleneknek, adtak jótékony célra pénzt, és ajánlották fel idejüket önkéntes munka keretében. Az értékek a megfigyelt időszakban különböző irányban ingadoztak, ugyanakkor az utolsó időszakban minden mutató csökkenő értéket mutatott, miközben a jólétet mutató GDP növekedési üteme stagnált. Az országok közt azonban vannak eltérések, míg a fejlett országokban a pénzadományokat preferálják, addig a fejlődő országokban inkább a segítségnyújtás a jellemző. Az önkéntes munka mindkét országcsoportban nagyjából azonos szinten van (21-23%), ugyanakkor az átalakuló gazdaságokban sokkal kevésbé népszerű (15%). Az általános depresszióval jellemezhető 2016-os időszakon belül mindössze az átalakuló gazdaságok pénzadományai azok, amik növekedni tudtak, mégpedig 0,3%-kal.

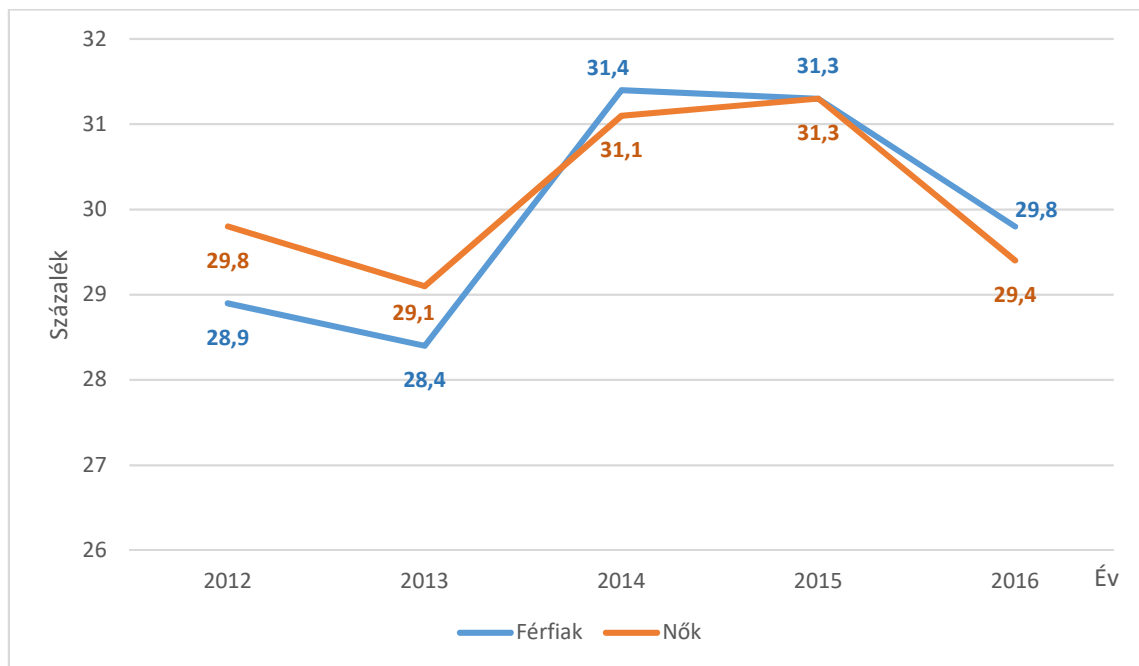
9. ábra: A világszintű GDP növekedési üteme, az önkéntes munka, a segítségnyújtás és a pénzadományok alakulása



Forrás: CAF

A férfiak és a nők közti különbségek mindig érdekes témaként szolgálnak a kutatások során. Az adományozási szokások terén is megvizsgálták ezeket, és a pénzadományokra vonatkozó eredményeket a 10. ábra mutatja, mely szerint 2013-ig a nők, később pedig a férfiak a nagylelkűbbek, ha a vizsgált országok összességét nézzük. De a köztük lévő maximum 1 százalékpontnyi különbséget nem lehet meghatározónak tekinteni, azaz végeredményben a nemek közti különbségre itt nem lehet bizonyítékot találni.

10. ábra: A pénzadományok alakulása nemek szerint



Forrás: CAF

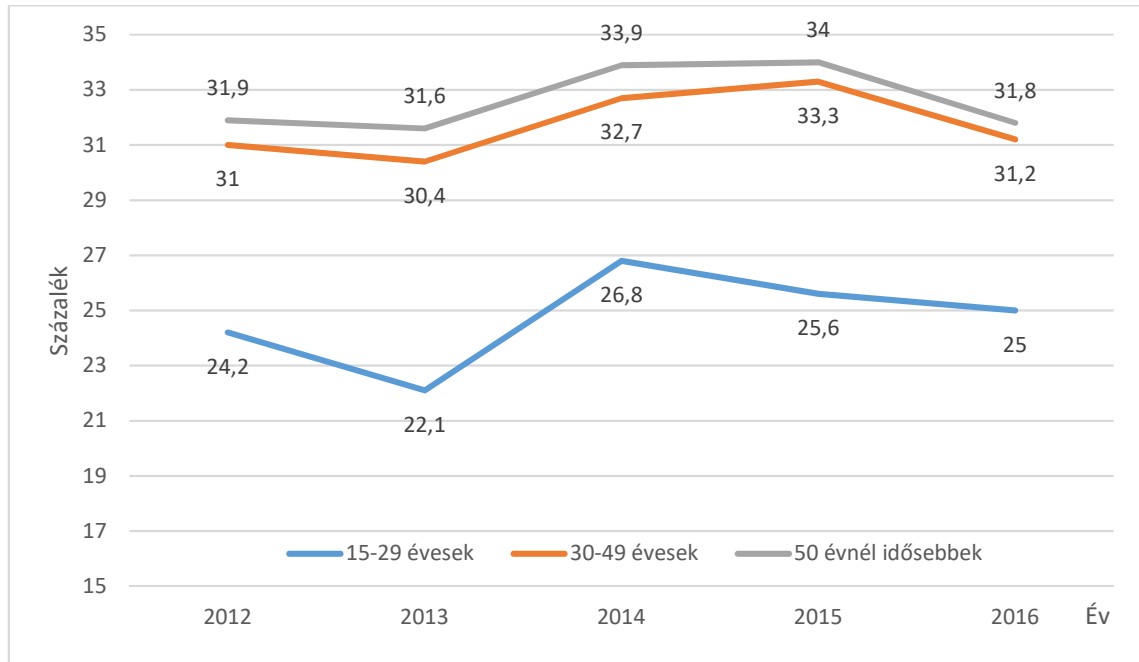
A CAF kutatása 3 korcsoportot különböztet meg. A fiatal felnőttek a 15-29 év közöttiek körében a legalacsonyabb a pénz adományozási aránya, majd ez az arány az évek előrehaladtával emelkedik. A középkorúak (30-49 éves kor közöttiek) már több mint 30%-a adományoz pénzt jótékony célra, az 50 évnél idősebbek pedig még ennél is nagylelkűbbek, és minden évben többen adtak, mint a fiatalabbak, ahogy ezt a 11. ábrán láthatjuk.

Bekkers és Wiepking [91] tanulmányukban feltárták, hogy mely társadalmi csoportokban magasabb a hajlandóság az adományozásra. Ennek során vallás, életkor, iskolai végzettség, jövedelem, családi állapot, gyerekszám, munkahely és még sok egyéb szempont szerint összegezték a kutatások eredményeit. Ezekhez kapcsolódóan az általam készített kérdőívek elemzése során is megpróbálom beazonosítani ezeket a csoportokat.

A Human Dialog 2015 végén végzett reprezentatív felmérése [92] ugyanakkor azt mutatja, hogy Magyarországon a nők 83,6%-a ajánlotta fel adója 1%-át, miközben a férfiak mindössze 77,4%-a töltötte ki a nyilatkozatot. A felajánlások aránya az életkor előrehaladtával is növekszik, míg a 15-19 évesek 50%, addig a 60 év feletieknek már a 80%-a él a lehetőséggel. Az iskolai végzettség is egyenes arányban áll az 1%-ok

felajánlásával, az egyetemet vagy főiskolát végzettek körében ez az arány 89%, a 8 osztályt végzettek körében viszont csak 50%.

11. ábra: Pénzadományozás korcsoportok szerint



Forrás: CAF

Azonban az országok között is hatalmas különbségek lehetnek. Mianmar már negyedik éve vezeti a CAF listáját, mint azt a 3. táblázaton is láthatjuk. Bár 2015-ről 2016-ra 5 százalékpontot veszített pontszámából, mely az idegeneknek való segítség, és az önkéntes munka felajánlásának csökkenésére vezethető vissza. Ugyanakkor a kimagaslóan magas értékeket a vallásnak tulajdonítják, ugyanis a lakosság több mint 80%-a Buddhista, azon belül pedig a Theravada ág az elterjedt, melyben a kis és gyakori adományozások a mindennapi élet részei. Mind Indonézia, mind pedig Kenya javított a korábbi pontszámain, ezzel szemben az USA rontott helyezését a csökkenő arányú pénzadományok miatt. A legjobb helyezést az európai országok közül Írország érte el, Közép- és Kelet-Európából pedig Szlovákia kapta a legtöbb pontot. Magyarország mindössze a 119.

3. táblázat: CAF World Giving Index és rangsor néhány országban

<i>Ország</i>	<i>Helyezés</i>	<i>Pontszám</i>
<i>Myanmar</i>	1	65
<i>Indonézia</i>	2	60
<i>Kenya</i>	3	60
<i>Újzéland</i>	4	57
<i>USA</i>	5	56
<i>Írország</i>	8	53
<i>Szlovákia</i>	102	26
<i>Lengyelország</i>	105	26
<i>Magyarország</i>	119	21

Forrás: CAF

A Greg Secker Alapítvány felméréséből az derül ki, hogy az Egyesült Királyságban az emberek 54%-a gondolja úgy, hogy a vállalatoknak törvény általi kötelezettsége legyen, hogy a profit egy részét jótékony célra adják. Sőt, ha egy vállalat profitjának 5%-át egy alapítványnak adja, nem csak az emberek véleménye fog megváltozni, hanem előnyben fogják részesíteni a vállalatot a versenytársakkal szemben, sőt egyesek még ajánlani is fogják azt barátaiknak, családtagjaiknak [93].

Az Institute of Fundraising több mint 2000 embert felölölő felmérése alapján a nők azok, akik nagyobb arányban (54%) adományoztak az elmúlt 12 hónap során, mint a férfiak (50%), és ők azok, akik inkább a kis, helyi alapítványokat támogatják. A kutatás ezen kívül arra is rávilágított, hogy az emberek elsősorban olyan célokat támogatnak, amiben hisznek (59%), ugyanakkor az adományozók 37%-a gondolja azt, hogy jó dolog adni, de 21% ismer olyanokat, és 8% olyan, akiket az adott szervezet segít, vagy segített. Természetesen vannak olyanok is (12%), akik mindenféle különösebb ok nélkül döntenek arról, hogy adakoznak. És az esetek 81%-ban a szervezetek kérték, hogy támogassák őket, és nem spontán döntés következménye az adományozás. Ennek módja viszont szerteágazó: az adományboltok (22%) mellett gyűjtenek dobozokban (9%), kérnek postai levélen (6%), vagy ismerősökön, családtagokon, munkatársakon keresztül (6%), vallási összejöveteleken (6%), de 4% esetében a szociális média, másik 4% esetében az e-mail vagy sms vette rá az embereket a jótékonykodásra [94].

1.13.2 Magánadományokkal kapcsolatos kutatások – Közjóság kísérletek a szakirodalomban

Ha a harmadik szektorról van szó, a kutatóknak elsőként az emberek közjóságokkal kapcsolatos viselkedése az, amit vizsgálnak. Egy egyszerű közjósági kísérlet során a résztvevőknek arról kell dönteniük, hogy egy megadott keretből mekkora összeget áldoznak egy közösségi feladatra [95]. A csoportok mérete kettőtől többszáz főig terjedhet, de általában csak 4-5 főből áll [96]. A kísérletvezető feladata, hogy begyűjtse a hozzájárulásokat, majd egy előre megadott képlet alapján meghatározza az egyes szereplőknek, illetve a közös projectre jutó összeget. Egyes esetekben csak a közös kalapban lévő összeget közlik. Ennek a játéknak a módosításával szokták az emberek viselkedésének változását nézni. A játékok közti különbségek az alábbiak lehetnek:

- a csoport létszáma,
- a játékosok neme,
- a korábbi tanulmányok felhasználása,
- személyes vagy online játék,
- a hozzájárulás összege vagy formája,
- az összejátszás engedélyezése vagy tiltása,
- az egyéni hozzájárulások közzétevése illetve titokban tartása,
- a felosztás módja (a hozzájárulás arányában vagy a szereplők száma szerint),
- az eredmények közzétevése módja és ideje,
- a játék egyszeri vagy ismétléses lebonyolítása,
- a közös feladatra adott összeg számítása [97].

Az, hogy melyik módozatot használják a kutatás célja határozza meg, mely jelen esetben arra irányul, hogy hogyan változtatja meg egy korábban begyakorolt viselkedést egy új elem bevezetése. Ezért egy olyan ismétlődő kísérletre esett a választás, melynek két része van, és a két rész összehasonlításával lehet választ kapni arra a kérdésre, hogy csökken-e az önkéntes magánadomány, ha lehetőség nyílik „ingyenes” adományozásra.

A közjóság kísérletekben a cél, hogy a közjóság iránti keresletet felmérjék eltérő körülmények között. Egyszerű közjóság kísérletről beszélünk, ha a résztvevőket arra kérik, hogy a rendelkezésükre álló pénzből határozzák meg azt az összeget, amit közjóságra fordítanak. A cél az, hogy maximalizálják az egyéni jövedelmet, mégpedig úgy, hogy végeredményben minden megtartott egység 4-et, míg a közjóságra fordított

1-et fog érni (ha 4 szereplő van). Ezen kutatások során megfigyelték, hogy a körök előrehaladtával a játékosok stratégiája változik, úgynevezett tanulási folyamat zajlik le [95]. Természetesen az 1 fordulós játékokból is lehet következtetéseket levonni, de a mások döntéseire adott reakció ott nem jelenik meg.

A játék különlegessége, hogy nincs optimális megoldása. Szociális optimum érhető el, ha mindenki minden pénzét felajánlja a közös kasszába, és ha olyan a játékszabály, hogy az állam a felajánlott összegekhez hozzátesz, például megduplázza, akkor a hozzájárulások duplája lesz a közjóságra rendelkezésre álló keret. Ugyanakkor az egyén akkor tudja maximalizálni saját jólétét a többiekéhez képest, ha semmit nem áldoz a közös cél érdekében, ugyanakkor annak jellegéből adódóan, egyenlően részesül belőle. Őket hívja a közgazdaságtan tökéletes potyautasoknak, és a játék végén jobban járnak, mint azon társaik, akik a közjóságra is adnak. Egy lineáris közjóság játékban egyébként ez a Nash egyensúlyi viselkedés, de a valóságban mindkét viselkedés megfigyelhető, és az eredmény jellemzően a két véglet között szokott kialakulni.

Végeredményként tehát elmondható, hogy azok, akik a köz érdekét is figyelembe veszik, gazdasági értelemben racionálisan viselkednek, mert törődnek mások jólétével, hiszen az visszahat saját értékrendjükre. Ezekben az esetekben azt figyelték meg, hogy a nők általában kevesebbet adnak, mint a férfiak [98] bár ennek mértéke nem minden kutatásban mutat szignifikáns eltérést, és felhívták a figyelmet arra a jelenségre, hogy a gender hatás a szociális környezettel is összefüggésbe hozható [96]. Ugyanakkor az sem mindegy, hogy a saját, vagy mások, például az állam pénzéről döntünk [99].

De a játék ismétlésének is vannak hatásai. Hiszen körről körre változtathatják a szereplők viselkedésüket, mégpedig ez annak a függvénye, hogy a többiek hogyan viselkednek [97]. Bár nem tudják, hogy ki pontosan milyen összeget ajánl fel, de a felosztás utáni eredményből következtethetnek arra, hogy átlagosan milyen felajánlások születnek. Ledyard [97] és Holt [98] is arra az eredményre jutott, hogy a hozzájárulások az ismétlések során csökkennek, és ez az erőteljes eredmény reprodukálhatóan jelentkezik. A hozzájárulások mértékének alapján pedig egy viselkedési táblát is megalkottak [100], amely, mint a 4. táblázat is, megmutatja, hogy a különböző egyének milyen csoportokba sorolhatók.

4. táblázat: A hozzájárulás alapján történő besorolás

KÖZJÓSZÁGRA ADOTT ÖSSZEG (%)	ELNEVEZÉS
0	Tökéletes potyautas
0 - 35	Nem tökéletes potyautas
35 - 70	Gyenge potyautas
70 - 99	Nem tökéletes kooperáló
100	Tökéletes kooperáló

Forrás: Isaac (1984)

1.13.3 Adományok, nyilvántartás és nonprofitok

Ebben a részben adományozáshoz szükséges adminisztratív eszközöket mutatom be, melyek segítségével mind a szervezet működése jól követhető, mind pedig nagy segítséget nyújtanak az adományozók nyilvántartásában, megkeresésében, aktivizálásában és segítségével a GDPR feltételeinek is megfeleltethető a szervezet adatbiztonság szempontjából.

A nonprofit szervezetek mindennapi működéséhez is szükség van rendszerre. Míg korábban ezeket papír alapon is meg lehetett oldani, mára a versenyképesség megőrzése és a törvényi szabályozások betartása érdekében érdemes informatikai megoldásokat alkalmazni. Ez megkönnyíti mind az adományszerzést, mind az adminisztrációt, ugyanakkor a működtetése egy nagyobb szervezet esetén sokszor egész embert kíván. A következőkben bemutatok néhányat a teljesség igénye nélkül, hogy legyen képünk róla, hogy miket lehet, vagy érdemes használni.

1.13.3.1 CRM – Customer Relation Management

A for-profit vállalatokhoz hasonlóan a nagyobb, és fejlődni kívánó kisebb nonprofit szervezeteknek is előnyös lehet, ha kapcsolatait egy átfogó, és könnyen használható informatikai megoldással tudja kezelni. Ennek eszköze az úgynevezett CRM (Customer Relation Management) rendszer, mely segít új ügyfeleket, támogatókat szerezni és a régi ügyfeleket megtartani, további vásárlásokra, adományozásra ösztönözni. Egy jól alkalmazott CRM az értékesítés, marketing, ügyfélszolgálat, számlázás területén is alkalmazható és rugalmasan a cég igényeire szabható. A felhasználó igényei szerint automatizálhatja a folyamatokat és beépített sablonok segítségével könnyen használható, személyre szabható [101]. Ha pedig a bevetetésén gondolkodnak, akkor nem elhanyagolható szempont, hogy milyen módon kapcsolható össze a korábban használt szoftverekkel, mint például a levelező és a korábbi rendszerekkel összekapcsolható (email,

naptár, címjegyzék, weboldal, webshop). Mindezek mellett a CRM rendszer alkalmas lehet a közösségi oldalak és mobileszközök marketing célú felhasználására is. És nem igényel nagy egyszeri beruházást sem, mivel már havidíjas konstrukciókban is elérhető, a szolgáltatók pedig a bevezetéshez és az üzemeltetéshez is támogatást nyújtanak.

1.13.3.2 Nonprofit szoftverek

De léteznek kimondottan a nonprofit szervezetek részére kifejlesztett rendszerek is [102]. Az adománygyűjtő és menedzselő szoftverek lehetővé teszik, hogy a nonprofit szervezetek online adományokat fogadjanak, nyilvántartsák támogatóikat és kapcsolatot tartsanak velük. Erre számos lehetőség kínálkozik a több mint 1,5 millió szervezettel rendelkező USA piacon, mint azt az 5. táblázat is mutatja.

5. táblázat: A legnépszerűbb adománygyűjtő szoftverek

Szoftver	Ügyfél	Felhasználó	Facebook Like	Linkedin követő	Twitter követő
Blackbaud	29000	100000	25062	26298	27940
Frontstream	20000	68000	26780	1514	15765
MemberPlanet	18679	48490	1989	2679	2176
Network for Good	11500	21500	15348	3794	64583
DonorPerfect	10752	45070	1177	252	1792

Forrás: <http://www.capterra.com/fundraising-software/#infographic>

Ez persze nem azt jelenti, hogy feltétlenül érdemes nonprofit szervezeteknek kifejlesztett rendszert alkalmazni Magyarországon. Ha ugyanis nem áll rendelkezésre megfelelő magyar nyelvű fordítás, és a felhasználók egy része nem beszéli a kellő szinten az angol nyelvet, akkor annak alkalmazásától el kell tekinteni. De érdemes megfontolni használatukat, ha eddig még nem alkalmazták, mert akár súlyos büntetéseket is el lehet vele kerülni, ha megfelel az új adatvédelmi feltételeknek.

1.13.3.3 GDPR – azaz az általános adatvédelmi rendelet

2018. május 25-én életbe lépő új adatvédelmi rendelet (General Data Protection Rules, továbbiakban GDPR) az Európai Unió tagállamainak adatkezelési szabályait egységesíti [103]. Esetünkben azért kell foglalkozni vele, mert nem csak a nagyvállalatokra terjed ki a rendelet, hanem a kis- és középvállalkozásokra is, ha azok adatfeldolgozása rendszeres, veszélyezteti az emberek jogait és szabadságait vagy érzékeny, esetleg bűnügyi adatokat érint [104], tekintet nélkül arra, hogy for- vagy nonprofit formában működik. Másrészt nem csak a digitálisan, hanem a papír alapon tárolt adatokra is vonatkozik, ha azok egy

nyilvántartási rendszer részét képezik. Márpedig a támogatók, támogatottak és az alkalmazott önkéntesek, foglalkoztatottak stb. adatai is ebbe a körbe esnek.

A kisebb szervezeteknél azonban nem feltétlenül szükséges külön adatvédelmi tisztviselő alkalmazása [105], de ezzel együtt a személyes adatok megfelelő kezelése ugyanúgy szükséges. Az intézkedések lényege, hogy a szervezetek megvédjék azon személyek jogait, akik megadják az adataikat. Tehát az adatok rögzítésekor megfelelően tájékoztatni kell a magánszemélyeket, hogy milyen célból kéri azokat, valamint, hogy ki és meddig fogja tárolni. A későbbiekben pedig lehetőséget kell biztosítani, hogy hozzáférjenek a saját adataikhoz, megadhassák azokat másoknak, vagy törölhessék azokat. Az egészségügyi állapottal, faji hovatartozással, a szexuális irányultsággal, a vallási és politikai meggyőződéssel kapcsolatos adatok estén pedig kiemelt védelmi intézkedéseket kell alkalmazni [104].

Mindezek mellett nem csak megfelelni kell a szabályoknak, hanem képesnek kell lenni a megfelelés igazolására is, erre pedig megfelelő adatvédelmi irányítási rendszer használata lehet a megoldás. A rendszer bevezetésére rengeteg javaslatot találhat az, aki ért angolul, ugyanakkor a magyar tartalmak ennél jóval szűkebbek, de pénzért mindenki megfelelő tájékoztatásban részesülhet. Ha pedig nem tudják betartani a szabályokat, akkor hatalmas büntetési tételeket helyezett az Unió kilátásba, a bírság akár a 20 millió eurót is elérheti [103], de persze ez az összeg nem a kkv-ra lett kitalálva, és nem is feltétlenül azonnal büntetnek (figyelmeztetés, megrovás illetve az adatfeldolgozás felfüggesztése után). Az intézkedéstől viszont várható, hogy csökken, vagy akár meg is szűnhet az adatainkkal történő kereskedés a nonprofit szférában is.

1.14 A marketing befolyása a magánadományok alakulására

A nonprofit szervezetek életében is egyre inkább előtérbe kerül a marketing, melynek sikerét már több területen is bizonyították. Természetesen a civil szektorban is legalább olyan változatos képet fest a marketingkommunikáció, mint azt az üzleti szféra esetében már megismerhettük. Hiszen ide tartozik minden olyan eszköz, mellyel a szervezet kapcsolatba lép a célcsoportokkal és támogatókkal, hogy bemutassa kínálatát, tevékenységét. Az eltérés lényege abban áll, hogy a szervezetek célja itt nem a pénzügyi eredmény, hanem annál sokkal megfoghatatlanabb: társadalmi vagy egyéni haszon.

A nonprofit szférában sem lehet megkérdőjelezni a kommunikáció szükségességét, hiszen működésében jelentős szerepe van a nyilvánosságnak. Ennek oka, hogy a működéséhez szükséges forrásokat a társadalom bizonyos rétegeitől szerzi, ugyanakkor tevékenysége az előzőektől merőben eltérő csoportokat is érinthet. Tehát azért kell komplexebb kommunikációs stratégiát alkalmaznia, hogy minden olyan célszemélyt elérjen, akik tevékenységében érintve vannak.

Ugyanakkor speciális területet ismerhetünk meg a civil szféra személyi jövedelemadónk 1%-áért folytatott küzdelme során. Ha csupán gazdaságossági szempontból vizsgáljuk a kérdést, sok esetben felmerül, hogy egy adott szervezet többet költött a kampányra, mint amennyi pénzt sikerült vele szereznie. Ha viszont a marketingstratégia részeként tekintünk erre a kampányra, akkor akár sikeresnek is mondható ugyanaz a kommunikáció, hiszen széles körben megismertette a szervezetet, valamint annak céljait.

1.14.1 A marketing szerepe a nonprofit szervezetek életében

A nonprofit szervezetek marketingjével a 60-as, 70-es évek fordulóján kezdtek foglalkozni olyan szerzők, mint Kotler, Levy, Zaltman és Shapiro. Ennek fontossága abban rejlik, hogy a nonprofit szektorban a marketing alkalmazása vegyes érzelmeket kelt. Ugyanakkor, mint filozófia, vagy mint integráló eszköz a hosszú távú célok elérése érdekében, nagyon is megállja helyét ezen szervezetek működésében is.

A nonprofit és for-profit szervezetek esetében igaz, hogy céljaik elérése érdekében másokra hatással vannak, értéket hordozhatnak számukra, tevékenységük során valamiféle cserét hajtanak végre, legyen annak ellenértéke akár pénz, akár elismerés. Természetesen ezek a cserefolyamatok önkéntesek, és csak akkor jönnek létre, ha az mindkét fél számára haszonnövekedéssel jár. Ennek érdekében pedig meg kell keresni a másik felet úgy, hogy felkeltsük annak figyelmét, valamint hangsúlyozzuk a csere számára előnyös voltát a rendelkezésre álló kommunikációs csatornákon keresztül.

Ezen felül a nonprofit szervezetek működésének középpontjában olyan szervezeti cél áll, mely valamilyen közösségi szükséglet és igény kielégítésére alkalmas javak önkéntes biztosítására törekszik. Ennek érdekében anyagi és szellemi hozzájárulásokat kell integrálnia és koordinálnia, úgy, hogy az egyéni szükségletek minél teljesebb kielégítésére törekedjen, legyen az anyagi jólét, biztonság, szabadság... S ezek azok a területek, melyeken megmutatkoznak a vállalati menedzsmentben nem jellemző marketingelemek.

A nonprofit szervezetek marketingjének – és első sorban az üzleti bevételekből élő szervezetek esetén - kialakításakor először is figyelembe kell venni, hogy az adott szervezet milyen kapcsolatban van környezetével. Azaz sok esetben két stratégiát is alkalmaznia kell, hiszen nem csak a végső felhasználók felé kell kommunikálnia tevékenységét, hanem a támogatókat is meg kell nyernie a folyamatos forrásbiztosítás érdekében, hiszen a két kör jelen esetben eltérő. Ezért kiemelt szerephez jut a marketing meghatározásakor a nyilvánosság.

Másodsorban a cserék természetét is figyelembe kell vennie annak, aki nonprofit szervezetek marketingjével kíván foglalkozni. Itt ugyanis nem lehet alkalmazni a gazdasági áldozatokért gazdasági haszon elvet. Ezen szervezetek kapcsolatai sokkal változatosabb költség/haszon kombinációkban jelennek meg, hiszen az „ellenérték” sokszor társadalmi vagy akár lelki haszon is lehet [106], melynek mérése igencsak problémás.

Ezért is érdemes a nonprofit szervezetek, ezen belül is inkább a szolgáltatást nyújtók, mint adományosztók marketingjének alábbi sajátosságait figyelembe venni a stratégia kialakítása során [107], mint ahogy a termelő és a szolgáltató szervezetek menedzsmentjét is más megközelítés alapján kell kialakítani [108]:

- a nonprofit szervezetek „termékei” elsősorban szolgáltatások és magatartásminták,
- ezek a termékek sokszor nem jelennek meg fizikailag,
- nem mindig értelmezhető az egyén haszna (sokszor a társadalmi haszon a cél, például a környezetvédelem),
- a bonyolultabb magatartási kérdések miatt sokszor nagyobb tömegű információt és mélyebb magyarázatot kell kommunikálni,
- a fogyasztói igényekhez való igazítás sokszor lehetetlen,
- a szervezeti célok gyakran nem találkoznak vagy akár ellentétesek az egyéni célokkal, így azok egyénivé tétele nagy kihívás a marketingszakemberek számára,
- az eredmények mérése nagyon nehéz,
- több célcsoport is létezik,
- kitüntetett szerepet kap a Public Relations, hiszen a szervezetek tevékenységének eredményét a társadalom számára ezen keresztül lehet igazolni.

1.14.2 NIOK szerepe a nonprofit szektor marketingjében

A Nonprofit Információs és Oktató Központ – NIOK – Alapítvány az ún. 1%-os törvény működésének kezdetétől fogva szervezi meg információs- és médiakampányát, mellyel az 1%-os adományozás jelentőségére hívja fel a figyelmet, valamint segíti az adófizetők tájékozódását, és a civil szervezetek munkáját. Célja, hogy az 1%-os törvény sikeresen működjön, és növekedjen az 1%-os felajánlások száma. 2006-os kampányukban internetes portáluk 1%-os oldalán és civil szervezeteket tartalmazó adatbázisukban megközelítőleg 132.000 látogatót mértek. Ez a becslések szerint azt jelenti, hogy a látogatók számából kiindulva nagyságrendileg 730 millió forintnyi felajánlás megszületését, célba juttatását segítették elő [109].

A NIOK által szervezett kampányok céljai:

- felhívni a figyelmet a civil társadalomra, a civil mozgalmakra,
- fejleszteni az adományozási kultúrát az országban
- növelni az 1%-ukat felajánló adófizetők számát, így az 1%-ból befolyó támogatások összegét, hiszen az NCA révén a szektor számára ezúton juttatott támogatás megduplázódik (részletek: www.nca.hu).
- információs szolgáltatásaikkal növelni a helyesen kitöltött 1%-os nyilatkozatok számát.

A fenti célok teljesülése érdekében a szervezet átfogó marketing kommunikációt folytat. Megjelenik mind a szervezetek, mind pedig az adományozók felé, valamint tevékenységének biztosításához költségvetési és egyéb szponzori forrásokra is pályázik.

1.15 A magánadományok szubvenciója

A szervezetek marketingjén túl az állam kezében egy korábban már említett, az előzőtől eltérő eszköz van a szervezetek támogatásának növelésére: a szubvenció. Hochman és Rodgers [51] szerint szubvenciók optimális szintje annak alapján határozható meg, hogy hogyan oszlanak meg a hasznok az adományozók, az elsődleges elosztó csoport és a másodlagos keresletet támastók közt. Ez akkor jöhet csak létre, ha a tevékenység pozitív externáliát okoz a társadalomnak. Hiszen, ha ez az extern hatás nem jön létre, akkor a jószágot a magánszférának kell előállítania, és azt az államnak nem kell támogatnia.

Az önkéntes adományozásra jellemző optimális esetben, hogy járulékos költségei megegyeznek járulékos hasznaival, de azt is figyelembe kell venni, hogy léteznek

potyautasok: olyan személyek, akik részesülnek a hasznokból, de nem járulnak hozzá a költségekhez. Ugyanakkor a BID-ek esetében Cook [60] bizonyította, hogy Los Angelesben a plusz források bevonása csökkenti a rablások és támadások számát, melynek értéke meghaladja a bevont források értékét, ezért szükség van a magánkezdeményezésekre a közbiztonság területén is.

Ha az állam támogatja a civil szervezeteket, azt megteheti indirekt módon is. Ekkor olyan feltételeket kell teremtenie a gazdaság szereplőinek, hogy azok önként és nagyobb mértékben járuljanak hozzá a nonprofit szervezetek működéséhez, hogy így lehetővé váljon a társadalmi optimum elérése. Adójóváírás esetén lehetőség van a befizetendő adó csökkentésére, illetve visszaigénylésére, adóalap kedvezmény esetén pedig az adó alapját csökkenti. A következmény mindkét esetben hasonló: kevesebb adót kell a költségvetésbe befizetni, ami a fogyasztók rendelkezésre álló jövedelmét növeli, és így lehetőséget ad az adományok nagyságának emelésére úgy, hogy közben az adózó elkölthető jövedelme változatlan marad.

1.15.1 Az adományozókat megillető kedvezmények gyakorlata

A nonprofit szervezeteket érintő szabályozások, illetve az adótörvények országonként eltérő módon határozzák meg a szervezeteket érintő adományokat. A bevett gyakorlat szerint adományozók kaphatnak adókedvezményt (tax credit) vagy adóalap kedvezményt (tax deduction). Adókedvezményről akkor beszélünk, ha az adományozó az általa fizetett összeg meghatározott százalékaival a befizetendő adó összegét csökkentheti. Ezzel szemben az adóalap kedvezmény az adófizetési kötelezettség alá eső összeget csökkenti. Ekkor az adomány nagyobb százalékaival, akár többszörösével is lehet csökkenteni az adóalapot.

Az adomány fizikai tulajdonságai szerint is lehet a gyakorlat különböző. Azaz nem közömbös az adótörvények szempontjából, hogy valaki épületet, ajándékot, tagdíjat vagy pénzüsszeget juttat az adott szervezetnek. Sokszor a szervezetek jogállása szerint is különbséget kell tenni az adományok kedvezményeit tekintve, de akár az adományozó személye is változtathat a kedvezményen. Más szabályok vonatkoznak például az intézményekre, és mások a magánszemélyekre. Ugyanakkor számszerű és százalékos korlátokat is megszabhatnak a kedvezmények igénybevételének mérséklésére.

Az ICNL (1998) szerint jogos, hogy az adományozó vállalatokat és magánszemélyeket kedvezmények illetik meg, persze csak ésszerű határokon belül. Ugyanakkor általánosan

elfogadott gyakorlat, hogy a nonprofit szervezeteket nem adóztatják meg a kapott adományok után

6. táblázat: A nonprofit szervezetek bevételeinek megoszlása

Ország	Saját bevétel	Kormányzati bevételek	Adományok
Csehország	47%	39%	14%
Lengyelország	60%	24%	15%
Magyarország	55%	27%	18%
Szlovákia	55%	22%	23%

Forrás: Salamon [110 p.32]

Érdekes egy pillantást vetni a 6. táblázatra, mely a nonprofit szervezetek bevételeinek megoszlását mutatja a források szerint. Bár Szlovákiában a magánadományok után járó kedvezmény a legalacsonyabb a vizsgált országokban, az adományok aránya mégis itt a legmagasabb a bevételi forrásokon belül. Magyarország a második helyen áll, és ez a jelentős vállalati kedvezmények miatt alakulhat így. Az alacsony cseh rátára magyarázatul szolgálhat, hogy ott nem vezették be az 1%-os törvényeket, melyek jelentős összegeket juttatnak a nonprofit szférába, illetve az országon belül a nonprofit szektor viszonylag magas aránya,

1.15.2 A kormányzati beavatkozás hatása a magánadományok nagyságára

A gazdaságban a kormányzat szerepe egyre csökkenő tendenciát mutat a szociális ellátás, az oktatás és az egészségügy területén is. Ennek ellensúlyozására egyre több civil kezdeményezés jelenik meg a piacgazdaságokban, melyek szerepe elsősorban az emberek segítése, nem pedig profit termelés.

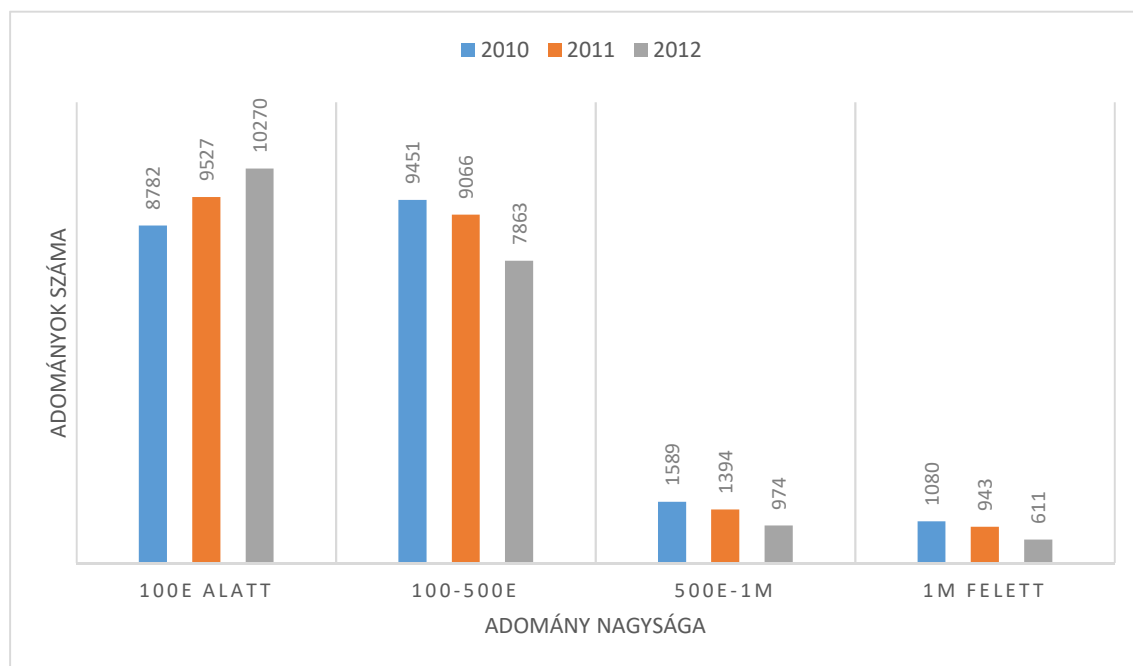
Ugyanakkor a kormányzatok azt is megfigyelték, hogy ők közvetlenül is alapíthatnak nonprofit szervezeteket, melyek képesek ellátni az állami feladatokat, miközben nem tartoznak a költségvetés alá. Más lehetséges megoldások is napvilágot láttak, mint például a meglévő szervezetek állami támogatása, melyet közvetlenül vagy közvetve is megtehet az állam, hogy biztosítsa a társadalmi optimumot.

Egy kormányzati intézkedésnek lehetnek ugyanakkor negatív hatásai is. Andreoni szerint a nem tisztán altruista modellben az állami finanszírozásnak részleges kizorítási hatása van, azaz csökkenti a magánadományok nagyságát [111]. Ez a hatás kétségkívül megjelenik, ha a kormányzati és magánadományozás egymás helyettesítőjeként van jelen, és a magánszemélyek szerint a kormányzati támogatás szintje megfelelő vagy túlzó [112]. Ferris és West iparági adatok alapján készített becslése szerint a szociális

szektorban a kormányzati támogatások 1 százalékos emelése akár a magántámogatások 0,587 százalékos csökkenésével is együtt járhat [113]. Hasonló eredményekre jutottak amerikai zenekari adatok alapján, ahol a direkt kiszorítási hatás mértéke 100 dollár támogatásra vetítve 56 dollár volt, és ezen felül az indirekt hatás – mely annak következménye, hogy a forrásszerző tevékenység csökken az állami támogatás hatására – további 8,85 dollárnyi magántámogatás csökkenést eredményezett [114].

Magyarországon makro szinten az állami szabályok változtatásának hatása nem rajzolódik ki egyértelműen. 2012-ben ugyanis eltörölték a magánadományok adókedvezményét, azaz a magánszemélyek ettől az évtől kezdve nem csökkenthetik fizetendő adójukat, ha adományukról igazolást mutatnak be. Ennek hatását mutatja be a 12. ábra, melyen látható, hogy az alacsonyabb összegű adományokra a jogszabályi változás nem hatott, addig a jelentősebb összegű adományok száma már 2011-ben is csökkent. Ez nem jelenti feltétlenül azt, hogy a nonprofit szervezetek kevesebb pénzből gazdálkodhatnak, mert más úton is el lehet számukra juttatni a forrásokat. A cégek adókedvezménye ugyanis nem szűnt meg, tehát ésszerű lehet egy vállalkozó számára a vállalaton keresztül, és nem pedig saját zsebből jótékonykodni egy civil szervezet számára.

12. ábra: A magánadományok adománynagyság szerinti eloszlása



Forrás: NAV és <http://www.civil.info.hu/statisztika> (2013.08.14) alapján saját szerkesztés

1.15.2.1 Százalékos adományozás

1997-ben egy új adóelemet vezettek be Közép-Európában, hogy segítsék a nonprofit szervezetek működését: a százalékos törvényt. Ez a rendszer nem csak pénzügyi szempontból fontos, hanem az állam és a nonprofit szervezetek közti kapcsolatot is szorosabbá teszi, épp úgy, mint a nonprofitok és az állampolgárok közti kommunikációt is fejleszti. Ezáltal az állami források olyan helyekre is eljutnak, melyekre központi irányítás mellett nem feltétlenül jutna, ugyanakkor az embereket bevonja az újraelosztás folyamatába. Másrészt, ez a módszer politikai irányelvektől függetlenül működhet, ezáltal a szervezetek működése kiszámíthatóbbá válik. Ugyanakkor a bevezetése egyszerű adminisztratív eszközökkel megvalósítható, ezért jelentős plusz kiadásra nem volt szükség az állam részéről.

A százalékos adományozás lényege, hogy az adófizetők nyilatkozhatnak arról, hogy befizetett adójuk 1%-át a kormány melyik civil szervezet számára utalja át. A második 1%-ot pedig egyházak vagy kiemelt költségvetési előirányzatok számára lehet felajánlani, melynek sajátossága 2018-tól, hogy az egyházakra vonatkozó nyilatkozat egészen visszavonásig érvényes lesz, azaz nem kell róla minden évben gondoskodni. Ha pedig meggondolja magát az adózó, akkor a következő évtől módosíthatja, vagy vissza is vonhatja [115]. A felajánlások célcsoportjairól egy 2004-es kutatásban Czike és Kuti [116] azt az eredményt kapták, hogy a pénz adományok között az egyházi és vallási tevékenységet segítik a legtöbben (13,3%) és a környezet és állatvédelmet kevesen, mindössze 0,9%-ban támogatják.

Ezzel a lehetőséggel alkalma nyílik a nonprofit szervezeteknek, hogy nyilvánosság elé álljanak, és ezzel bevételekre tegyenek szert és ezáltal egyben tevékenységüket is ismertté tegyék mind a támogatók, mind pedig a célközönségük irányába. Ugyanakkor ez a bevételi forrás nem elégséges mértékű ahhoz, hogy a társadalmilag optimális termelési szintet biztosítsa, de hasznos kiegészítő lehetőségnek bizonyult a harmadik szektor tevékenységének támogatása során. Természetesen az a helyzet is előfordulhat, hogy néhányan többet költenek az adott évi kampányra, mint amennyi bevételt sikerül szerezniük, ezért fontos, hogy mindenki olyan marketingkommunikációs eszközöket alkalmazzon, melyeket megengedhet magának, és amivel a célközönségét legjobban el tudja érni. Ezzel egyidejűleg versenyt is generál a szektor szereplői közt, ami nem feltétlenül káros, ha azzal a szolgáltatások színvonala vagy a hatékonyság javul.

Persze ebben a versenyben nem mindenki indul egyenlő feltételekkel. Már régóta ismert, hogy egy cég életében a stratégiai tervezésnek fontos szerepe van [117], és segíthet elérni a gazdasági és szociális célokat is [118]. Kotler [119] volt az, aki kiemelte, hogy az elnevezésnek is fontos szerepe van, és ezzel a szervezet neve is a marketing egyik meghatározó elemévé vált. Nincs ez másként a nonprofit szervezetek esetében sem. Amerikai szakemberek munkáit [120, 121, 122] tanulmányozva egy sikeres névválasztásnak az alábbi feltételeknek kell megfelelnie, ha sikeresek akarunk lenni a célközönség elérésében, és a figyelem felkeltésében:

1. Könnyen felidézhető legyen!
2. A név tartalmazza a célt, de legyen rövid, és egyszerű, rövid szavakból álljon!
3. Legyen erőteljes üzenete az elnevezésnek!
4. Hasson az érzékekre!
5. Nem hátrány, ha a rövidítésnek is jelentése van.
6. Cselekvésre serkentő szavak tettekre sarkallnak!
7. Könnyű legyen kimondani és leírni!
8. Amennyiben ismert és népszerű személy az alapító, használják a nevét!
9. Legyen elérhető a domain név!
10. A végső döntés előtt teszteljék!

1.15.2.2 A százalékos adományozás kiterjesztésének lehetséges hatásai

A szlovák példán keresztül bemutatva jól látszik, hogy a rendszer bővítésének hatására a nonprofit szervezetek támogatása tovább bővíthet. Szlovákiában ugyanis 2004-ben 1%-ról 2%-ra növelték az adományozás lehetséges mértékét, és ezzel egyidejűleg a vállalatok számára is lehetővé tették az adó 2%-ának felajánlását. Ennek hatására a rendszerben regisztrált civil szervezetek száma is megnőtt, de ennél sokkal nagyobb mértékben, 97 millió SKK-ról 845 millió SKK-ra növekedett a nonprofit szervezetek által felhasználható összeg [123].

Ebből levonható az a következtetés, hogy nem csak a rendelkezésre álló források köre, de az igénybe vevők köre is bővíthet, de ebben az esetben a hozzájárulások nagyságának ugrása ellensúlyozta az igénylők számának emelkedését, és így minden résztvevő szervezet támogatása emelkedhetett. Ugyanakkor a statisztikai adatok azt is megmutatták, hogy a vállalatok bevonása a rendszerbe jó ötlet volt, mivel azok a lehetséges felajánlások

több mint 90%-áról nyilatkoztak is, de ezzel egyidejűleg a magánadományok nagysága is több mint kétszeresére emelkedett az adott évben.

Magyarországon a Nemzeti Civil Alapprogram volt az, aki a százalékos felajánlások mértékében jogosult volt pályázaton támogatást juttatni a nonprofit szervezetek működési költségeinek fedezésére. Ennek a rendszernek az előnye, hogy bár az összeget az állampolgárok nyilatkozatai határozták meg, a támogatások elosztását már nem ők határozták meg, de ugyanúgy a harmadik szektor szereplői kapták meg.

2 ANYAG ÉS MÓDSZERTAN

A dolgozatban elsősorban a magyar rendszer sajátosságait vizsgáltam, primer és szekunder adatokat gyűjtöttem és azokat hasonlítottam össze a nemzetközi szakirodalomban fellelhető elemzésekkel, adatokkal. Az adatok forrása:

1. A kutatás során nagyon hasznosak voltak a Központi Statisztikai Hivatal által publikált kiadványok, melyek egy része papír alapon, újabb kiadásai azonban már elektronikus formában is elérhetőek. A **KSH** ugyanakkor már online, a **honlapján** (www.ksh.hu) is elérhetővé tett számos nonprofit szektort érintő adatot a Statinfo [124] keretén belül. Itt megtalálhatjuk a szervezetek számát, bevételeit, kiadásait, valamint a fizetett és önkéntes foglalkoztatottak számát is 2003-tól 2015-ig jogi forma vagy tevékenységcsoport szerint.
2. Ennél részletesebben az évente megjelenő **Nonprofit Szervezetek Magyarországon** kiadvány nyújt tájékoztatást, mely 1992-2010 közötti adatokat papír alapon, 2003-tól CD melléklettel, majd elektronikus formában adja közre. Természetesen ezeket az adatokat mindenféle változtatás és korrekció nélkül elfogadtam. Ezek bár alapvetően szekunder adatok, de feldolgozásuk módszere több esetben egyéni módszertant követ, így ezeket a dolgozat témájához illeszkedő eredményeket a saját eredményeimnek tekintem.
3. Ezen kívül a **Nemzeti Adó- és Vámhivatal** által publikált 1%-os felajánlásokra vonatkozó statisztikákat is felhasználtam, valamint új szemszögből vizsgáltam a nonprofit társaságokra vonatkozóan. Ezenkívül beépítettem elemzésembe a NAV felajánlásokra vonatkozó statisztikáit is, mely az adófizetőkre vonatkozik, és közérdekű adatszolgáltatás keretében az adófizetők nemére vonatkozó információkhoz is sikerült hozzájutni.
4. A témában elérhető másik nagy adatbázist a **Johns Hopkins** Egyetem által végzett összehasonlító kutatások adatai és eredményei adták. A Johns Hopkins Nonprofit Közgazdasági Adat Projekt [125] új információkkal szolgál a nonprofit szektor dinamikáját illetően azáltal, hogy pénzügyi, foglalkoztatási, bér és önkéntességgel összefüggő adatbázisokat elemez. A vizsgált területek elsősorban az egészségügy, szociális ellátás, oktatás és kultúra területére terjednek ki, mivel

ezek a területeken tevékenykednek legnagyobb arányban a nonprofit szervezetek. Ezek előnye, hogy közös módszertan alapján összeállítottak, így összehasonlításra alkalmasak. Az itt megjelent magyar adatok is a rendszerbe illeszkednek, ugyanakkor a KSH által publikált kiadványok az itt megjelenteknél sokkal több részletet tartalmaznak.

A fent ismertetett adatokat tartalomelemzés során, valamint a beavatkozás-mentes vizsgálatok másik lehetséges területén, a meglévő statisztikák elemzése, összehasonlítása során hasznosítottam kutatásomban. Így tehát a már meglévő, mások által végzett elemzések és adatok saját célra történő átalakításával és elemzésével saját kutatási eredményeket tudok felmutatni, azzal az előnnyel, hogy az adatgyűjtés reprezentativitása, megbízhatósága, illetve teljessége megvalósul.

A szekunder forrásokon kívül saját kutatásokat is végeztem.

1. A társasági adóval és annak sportszervezetek számára adható kedvezményével kapcsolatban **személyes interjút** végeztem. A megkérdezettek egyike egy a témával napi szinten foglalkozó adószakértő, aki részletesen bemutatta, hogy milyen adminisztratív követelményeknek kell megfelelniük a sportszervezeteknek, és mik a gyakorlati tapasztalatok a felek hozzáállását, és felkészültségét illetően. A másik alany pedig egy érintett sportvezető, aki a rendszerből származó előnyöket és hátrányokat is próbálta kiemelni, és a jövőbeli lehetőségeket is vázolta. Az interjú kérdései a mellékletben találhatóak. Az itt kapott válaszok és források alapján készítettem el az elemzést, melynek részeit a dolgozatban is bemutatom.
2. A **tartalomelemzés** módszerével, mely szisztematikusan és megismételhetően vizsgálja a kommunikáció elemeit [126] az 1%-os felajánlások adatbázisát vizsgáltam meg, melyben arra kerestem választ, hogy a nonprofit szervezetek nevében használt szavak milyen hatással vannak az adományozásra. A kifejezések előfordulásának gyakoriságát, és az ezáltal elérhető támogatók számát, valamint a támogatási összegeket is figyelembe véve vontam le következtetéseket arra vonatkozóan, hogy mit kell szem előtt tartani egy szervezet nevének megválasztása során.

3. További kutatásokat is végeztem a **kísérleti közgazdaságtan** módszereit felhasználva, mely során laboratóriumi körülményeket megközelítve arra vonatkozóan gyűjtöttem adatokat, hogy bizonyos feltételek megváltozása hogyan változtatja meg a kísérletben résztvevők viselkedését. Ezeket az eredményeket a szakirodalmi részben bemutatott nemzetközi kutatási adatokból kiindulva elemeztem. A viselkedés vizsgálatának ezen módszere egyre népszerűbb a társadalomtudományokban, hiszen a valóságban a viselkedést befolyásoló tényezők száma annyira nagy, hogy sokszor szinte lehetetlen konzekvens eredményeket produkálni. Ugyanakkor egy kísérletben sok külső tényezőt ki lehet zárni, és reprodukálható eredményeket lehet nyerni. Ráadásul az általam alkalmazott közjóság kísérlet kvantitatív eredményeket szolgáltat, melyeket statisztikai eszközökkel is elemeztem, és segítségével hipotézist teszteltem.
1. Adatokat gyűjtöttem **kérdőíves** felmérések során, melyek nem tekinthetők statisztikai értelemben reprezentatív felméréseknek, melynek oka, hogy nem ismerjük az alapsokaság pontos összetételét. A megelőző kutatások alapján a megállapítások helytállóak, ezért a kérdőívekre válaszolók körében a szignifikáns válaszok az adott társadalmi rétegre általánosíthatók.
 - a. Az első kérdőíves felmérésben, mely az adományozók motivációjára helyezi a hangsúlyt, több mint 2500 ívet sikerült kitölteni. Az adatok gyűjtésénél segítségemre voltak a Budapesti Gazdasági Egyetem hallgatói, akik az első kérdőíves felmérés során személyesen, papír alapon gyűjtöttek válaszokat az ország sok területéről a 2009 és 2011 közötti időszakban [127]. A beérkezett válaszok közül több hiányos volt, de voltak nem megfelelően kitöltöttek is (több választ jelölt meg az egy lehetséges helyett stb.) melyeket ki kellett hagyni az elemzésből, ezek száma 180 darab körül volt. Az itt szerzett adatokat Excelben rögzítettem, majd az SPSS program segítségével elemeztem.
 - b. A 2017 szeptember és november között végzett második kérdőíves felmérésben, mely az új technológiák lehetőségeit vizsgálja az adománygyűjtés területén, megközelítőleg 200 választ sikerült feldolgozni és elemezni. Ebben az esetben a válaszadók egyrészt az egyetemi hallgatók voltak, másrészt olyanok, akik már rendelkeznek adóköteles

jövedelemmel. Az online kérdéssor válaszainak elemzése során tehát lehetőség nyílik, hogy összehasonlítsuk a fiatalok és a már adózó állampolgárok válaszait, és kiemeljük azokat a változókat, amelyek a jövőben hatással lehetnek az adományozási szokásokra. Ugyanakkor az online felület adta lehetőségeket kihasználva már el lehet kerülni, hogy hiányosan, vagy nem megfelelően kitöltött ívek érkezzenek be, ezért ezen a téren nem kellett ilyen irányú szűrést végezni.

A két adatgyűjtés között a válaszok nagy különbségén látszik, hogy a különböző technikák válaszaránya mennyiben eltérő. Míg személyes megkeresés esetén sokkal többen hajlandóak válaszokat adni, ha az nem akadályozza és terheli nagyon őket, addig az online megkeresések már eleve csak korlátozott körhöz érnek el, hiszen nem mindenki használja még az internetet a közösségi médiát és az elektronikus levelezést, és az alacsony válaszarányt többszöri megkeresés után sem lehetett nagy mértékben növelni.

A dolgozatban egyes részek a szakirodalom feldolgozásával, ismertetésével és elemzésével foglalkoznak, melyeket próbáltam mind nemzeti, mind pedig nemzetközi szinten megtenni. A felhasznált irodalmak nagy része angol és magyar nyelvű, de a hangsúlyos irodalmakon kívül néhány francia publikáció is bemutatásra kerül. A szakirodalmak egyik elsődleges forrása az internet, melyen a tudományos publikációk jelentős része mára már elérhetővé vált. A Budapesti Gazdasági Egyetem, valamint a Corvinus Egyetem könyvtárában elérhető nemzetközi adatbázisok tovább bővítették a feldolgozható irodalmak listáját, ugyanakkor a könyvtárak papír alapú állománya is hasznosnak bizonyult a régebbi publikációk, valamint adatbázisok kutatása során. Az elemzések folyamán az egyes rendszerek közti hasonlóságokat és különbségeket próbáltam kiemelni, melyek felhasználásával a magyar rendszer változásainak lehetőségeit kíséreltem meg felvázolni.

A kérdőíves kutatások során a begyűjtött adatokat különböző statisztikai módszerekkel vizsgáltam. A statisztikai adatelemzések során a megoszlásokat, időbeli változásokat és tendenciákat helyeztem a középpontba, valamint ezeket az eredményeket hasonlítottam össze korábbi magyar, illetve nemzetközi kutatási eredményekkel. A statisztikai adatok tesztelése során egyrészt a khi-négyzet próbát használtam [128], azoknál a kérdéseknél,

ahol a válaszokat nem lehetett számszerűsíteni, viszont a keresztábrákban szereplő százalék- illetve szám értékek alapján a kapcsolatot jellemezni lehetett. Ebben az esetben a nullhipotézis az, hogy a változók között nincsen összefüggés, azaz alacsony (0,05-nél alacsonyabb) p érték esetén mondhatjuk azt, hogy különbség van a vizsgált értékek között.

Azon kérdéseknél azonban, ahol a válaszok numerikus skálán mérhetőek voltak, a kétmintás t-próbával támasztottam alá, hogy a válaszok, illetve azok átlagai a két mintában egymástól szignifikánsan különböznek-e [128]. Mivel a t-próba robusztussága miatt nem feltétlenül szükséges, hogy a változók normál eloszlásúak legyenek, és ha a szórások az F-próba alapján megegyeztek, akkor ezt a tesztet alkalmaztam. Ennél a tesztnél a H_0 hipotézis szerint a két vizsgált változó átlaga statisztikai szempontból megegyezik, azaz az alacsony p érték ebben az esetben azt jelenti, hogy a két változó különbözik.

Felhasznált szoftverek:

- **Excel** az Analysis Toolpak bővítménnyel, mely lehetővé teszi a leíró statisztika, ábrák, grafikonok és táblázatok készítése mellett a korreláció és regresszió számítását, valamint a többváltozós regresszió számítását is.
- **SPSS** elemző szoftver, mely hatékony statisztikai eszközöket nyújt az adatok elemzéséhez és grafikus ábrázolásához. Segítségével jól modellezhetők a kérdőíves válaszok közti összefüggések, valamint alkalmas a hipotézisek tesztelésére is.
- A Google az internetes böngészés mellett számos lehetőséget nyújt adatok gyűjtésére és azok elemzésére is. Az online kérdőívet a **Google Forms** segítségével állítottam össze, majd az eredményeket az automatikus kiértékelésen túl a táblázatkezelő **Google Sheets** moduljával elemeztem és készítettem belőle grafikonokat és táblázatokat.

3 EREDMÉNYEK

Ebben a részben bemutatom a nonprofit szervezetek hogyan juthatnak magánbevételekhez, és az azokhoz kapcsolódó kutatásaimat, kiemelve a közbiztonsággal foglalkozó szervezeteket és a lehetséges támogatói kör jellemzőit. Az eredmények bemutatása során egy mélyinterjúból indulok ki, mely körvonalazza az állami beavatkozás során keletkező problémát, a kizorítási hatást, melyet statisztikai adatok is alátámasztanak. Majd a tartalomelemzés módszerével bemutatom, hogy a szervezetek nevének, illetve az abban szereplő szavaknak milyen hatása van az adományozásra.

A kutatást folytatva egy közjószág kísérlet keretében bizonyítom, hogy az állami támogatások nem feltétlenül járnak együtt a magánadományok csökkenésével, ezért egy esetleges kormányzati beavatkozás javítani tudná az érintett civil szervezetek anyagi ellátottságát, és ezen keresztül a teljesítményüket is. A dolgozat következő részében kérdőíves felmérésekkel próbálom meghatározni, hogy kik és milyen módon adományoznak, azaz melyek azok a csoportok, akiket érdemes megcélozni egy kampány keretében.

3.1 Biztonsággal foglalkozó magyarországi nonprofit szervezetek számának, gazdasági súlyának alakulása és bevételeinek összetétele

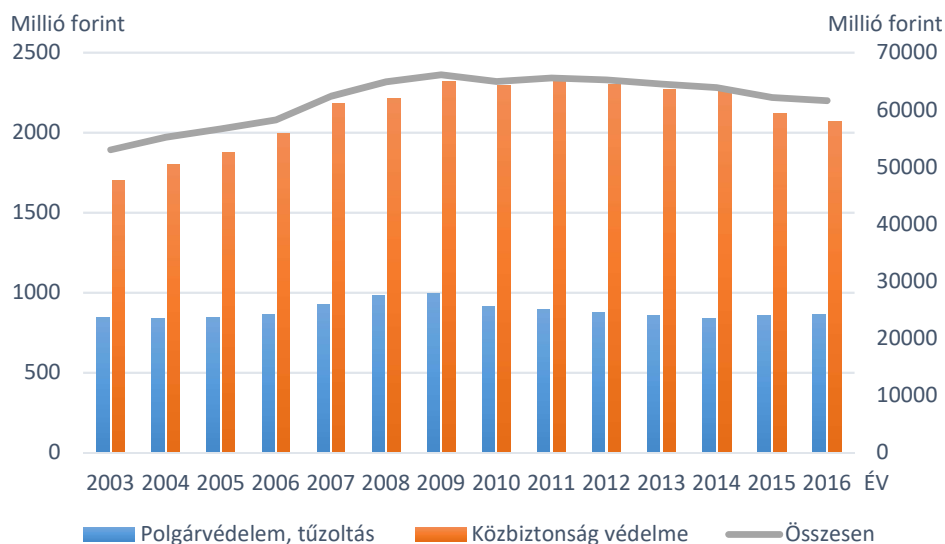
A biztonságtudomány területére fókuszálva, először egy összehasonlító elemzést végzek a nonprofit szervezetek területén, melynek célja, hogy meghatározzuk, hogy a helyi viszonyok között mik azok a finanszírozási formák, melyekre érdemes hangsúlyt helyezni. Az elemzés során figyelembe veszem a szervezetek számának és bevételeinek alakulásán túl méreteik adottságait, valamint a hatókörüket, mely tényezők meghatározó szereppel bírnak a finanszírozás bázisát tekintve.

Magyarországon alapvetően az állam feladata a közrend fenntartása, melyet a rendőrségen és a katasztrófavédelmen keresztül teljesít. Ezen kívül azonban mind az önkormányzatok, mind pedig kisebb csoportok nonprofit szervezeteket hoznak létre, hogy az emberek komfortérzetét tovább növeljék. A helyi szervezetek legfőbb előnye, hogy ismerik a kisebb környezet sajátosságait, akár személyes kapcsolatban is vannak az emberekkel, ami segít abban, hogy azokon a területeken tevékenykedjenek, ahol az ott élő embereknek szükség van rájuk. Természetesen ezek a helyi rendvédelemmel,

polgárvédelemmel foglalkozó szervezetek a hatóságokkal is együttműködnek, és céljuk azok tevékenységének kiegészítése, nem pedig helyettesítése.

A 13. ábrán jól látható, hogy a polgárvédelemmel és tűzoltással foglalkozó szervezetek száma 2003-tól 2009-ig majdnem 1000-ig emelkedett, majd egy hirtelen visszaesés után tovább csökkent, de az utolsó két évben ismét emelkedni kezdett. A közbiztonsággal foglalkozó szervezetek száma a korábbi csoportnak a duplája, és ezen szervezetek száma is a kezdeti növekedés után a válság hatására visszaesett, majd a következő évi növekedést ismét csökkenés követte. Ez a tendencia pedig még mindig tart, hasonlóan az összes nonprofit szervezet számához, s míg a közbiztonsággal foglalkozó szervezetek száma szorosan korrelál (99%) az összes szervezet számával, addig a polgárőrséggel és tűzoltással foglalkozó szervezetek számát ez kevésbé (59%) határozza meg.

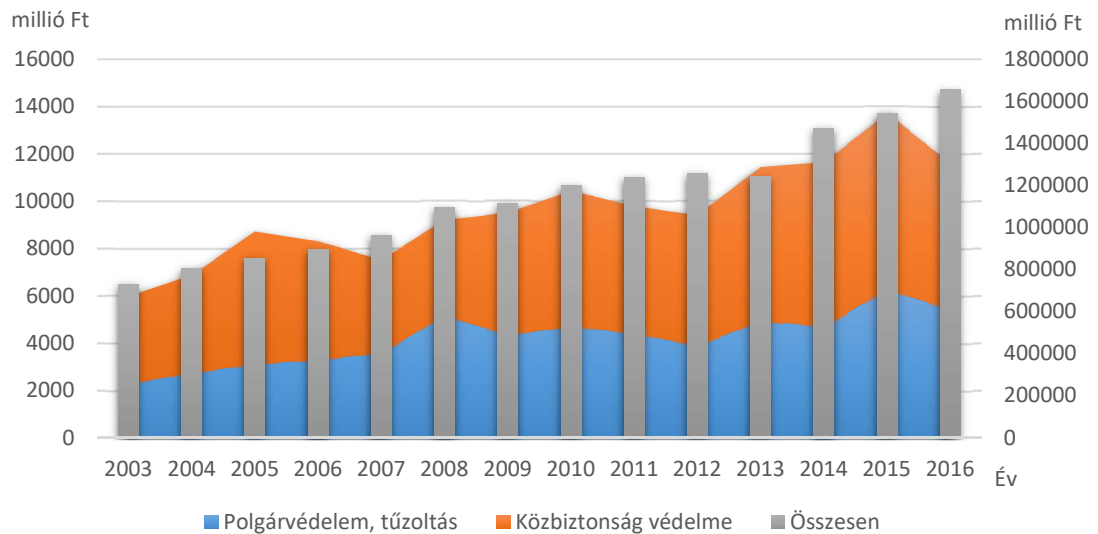
13. ábra: A nonprofit szervezetek számának alakulása 2003-2016 között



Forrás: KSH

A 14. ábra a két kiemelt tevékenységi körben regisztrált nonprofit szervezetek bevételeit mutatja 2003 és 2016 között, valamint a harmadik szektor teljes bevételének alakulását. A grafikonról leolvasható, hogy a bevételek nominál értéken mérve nőttek az adott időszak alatt, azaz az összes közbiztonságra, polgárvédelemre és tűzoltásra fordított összeg, bár ingadozásokkal, de az évek során egyre több lett.

14. ábra: A nonprofit szektor bevételeinek alakulása Magyarországon 2003-2016 között

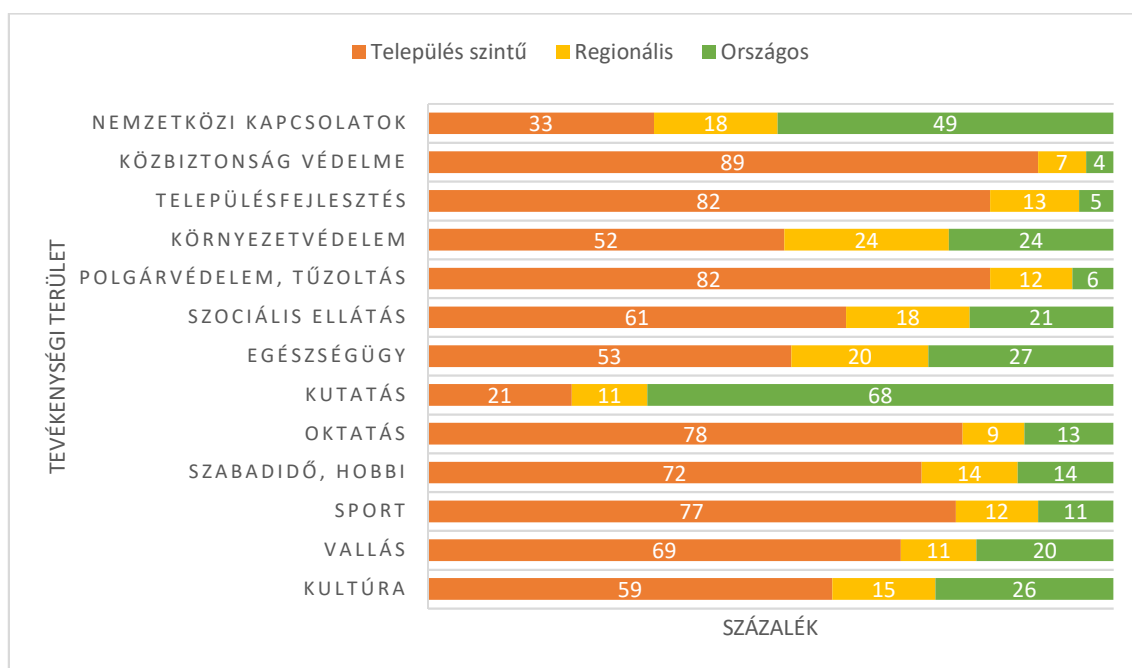


Forrás: KSH

Finanszírozás szempontjából két nagy csoportra bonthatók az emberek biztonságával foglalkozó nonprofit szervezetek: az önkormányzat által létrehozott és finanszírozott szervezetek, valamint a magánkezdeményezések, melyek az önkormányzati és egyéb állami támogatásokon felül próbálnak magántámogatásokhoz is hozzájutni, valamint saját bevételeket termelni. A statisztikák alapján viszont kitűnik, hogy ezen a területen a magántámogatások aránya viszonylag alacsony.

A nonprofit szervezetek finanszírozási tervének meghatározásakor figyelemmel kell lenni a tevékenység hatókörére is, hiszen magántámogatókat elsősorban arról a területről lehet bevonni, ahol maga a szervezet is jelen van. A KSH kimutatását a 15. ábra mutatja, melyen jól látszik, hogy a közbiztonság védelme (89%) és a polgárvédelem, tűzoltás (82%) területén van a legtöbb helyi szervezet, azaz itt nagyszámú a kicsi egyesületek és alapítványok száma, mely a tevékenység jellegéből adódóan nem meglepő. A településfejlesztés is mindössze 82%-ban áll település szintű szervezetekből, ugyanakkor a kutatás területén a tevékenység jellegéből adódóan inkább az országos szervezetek a jellemzőek.

15. ábra: A nonprofit szervezetek megoszlása hatókör szerint, tevékenységcsoportonként, 2010



Forrás: Nonprofit szervezetek Magyarországon

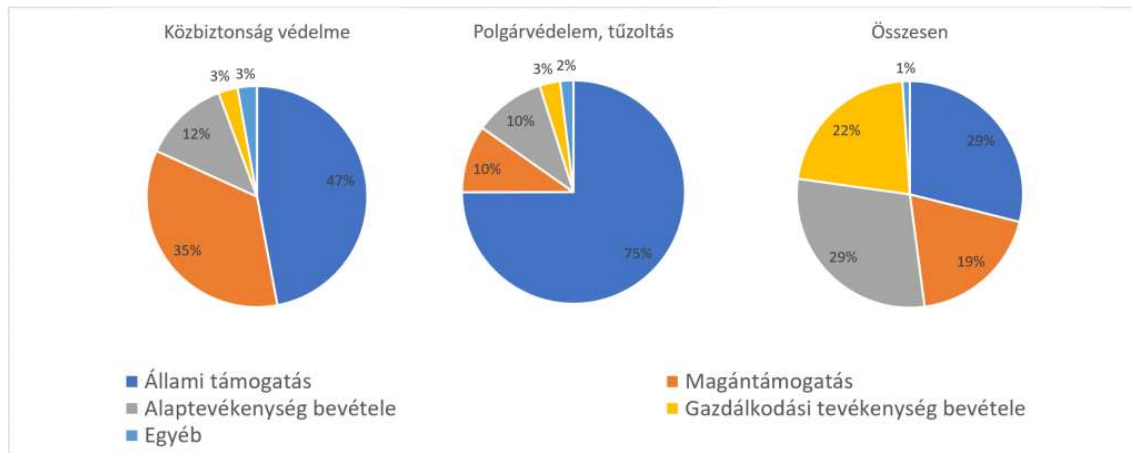
A dolgozat következő részében arra próbálok választ találni, hogy a nonprofit szervezetek számára elérhető forrásokból, ezen belül is elsősorban a magánadományokból hogyan lehet a bevételeket növelni, és ezzel a tevékenységi kört bővíteni, illetve magasabb szintre emelni.

Ha összehasonlítjuk a közbiztonság védelmével, valamint a polgárvédelemmel és tűzoltással foglalkozó nonprofit szervezetek bevételi szerkezetét a magyar nonprofit szervezetek összbevételének szerkezetével (16. ábra), azt láthatjuk, hogy az állami támogatás aránya mindkét kiemelt területen jóval magasabb, mint a szektor egészében. A magántámogatások aránya az adott évben a közbiztonsággal foglalkozó szervezeteknél majdnem kétszerese, míg a polgárvédő szervezeteknél csak a fele a szektor egészének arányainál. Viszont az alaptevékenység bevételének aránya és a gazdálkodási tevékenység bevétele mindkét területen elmarad a szektor egészétől. Ez alátámasztja azt a feltevést, hogy a biztonság területéhez kapcsolható nonprofit szervezetek bevételi szerkezete eltér a többi nonprofitétól.

Ez nem azt jelenti, hogy ezek a szervezetek nem végeznek olyan tevékenységet, amiért pénzt lehetne kérni, de alapvetően azokat a szolgáltatásokat, amiket ők végeznek, és amiért cserébe pénzt lehet kérni, piaci alapon működő társaságok is megtalálták, és

végzik. Ezért szükséges a közösség összetartó ereje, hogy azok az emberek, akik nem tudják megfizetni például a távfelügyelet díját, azok is biztonságban érezhessék magukat, ha a polgárőrök rendszeresen a környékükön járőröznek. Ugyanakkor, ha a közösség összetartó ereje nagy, és egy jól működő erős polgárőr szervezetet hoznak létre, akkor az is előfordulhat, hogy csökkenni fog az igény a for-profit szolgáltatások iránt.

16. ábra: A nonprofit szervezetek bevételeinek megoszlása forrás szerint 2014-ben



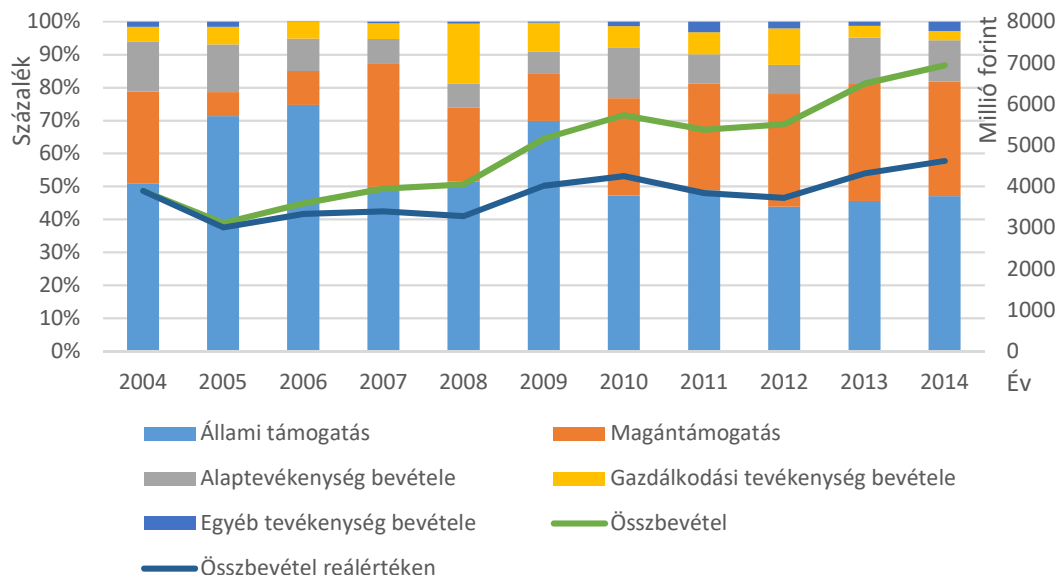
Forrás: KSH

Hogy szemléltessem, hogy a korábban példaként kiemelt 2014-es év nem mutat kiugró értékeket, íme a 17. ábra, mely megmutatja, hogy a közbiztonsággal foglalkozó nonprofitok bevételi szerkezete hogyan alakult a korábbi évtizedben. Látható, hogy az állami támogatás 3 év kivételével 50% körül mozgott. 2005-ben, 2006-ban és 2009-ben viszont meghaladta a 70%-ot is. Ennek az a magyarázata, hogy 2005-ben és 2006-ban jelentősen csökkent a magántámogatások nagysága, miközben az állami támogatások nominálisan növekedtek. Ugyanakkor 2009-ben az állami támogatások összege ugrott meg, de a következő évben vissza is esett.

A gazdálkodási tevékenység bevétele 2008-ban 740 millió forintra ugrott, ami a korábbi év 186 millió forintos értéke után kimagasló, ugyanakkor ezt a gazdálkodási bevétel szintet azóta sem sikerült elérni, a 2012-es viszonylag magas 640 millióhoz képest, 2014-re ismét 200 millió alá került. A magántámogatások aránya is ingadozó, kiugró értéket mutat 2007-ben, amikor az állami támogatások összege csökkent, majd 2 év visszaesés után 2010-től egy magasabb szintre állt be (1688 millió forint), és folyamatosan emelkedik. Ennek a tendenciának a fenntartásához kell az, hogy ezek a szervezetek

nyitottak legyenek az újdonságokra, és professzionális megoldásokkal még tovább növeljék a magántámogatások összegét és arányát.

17. ábra: A közbiztonsággal foglalkozó nonprofit szervezetek bevételeinek forrása és összbevételének alakulása 2004 és 2014 között



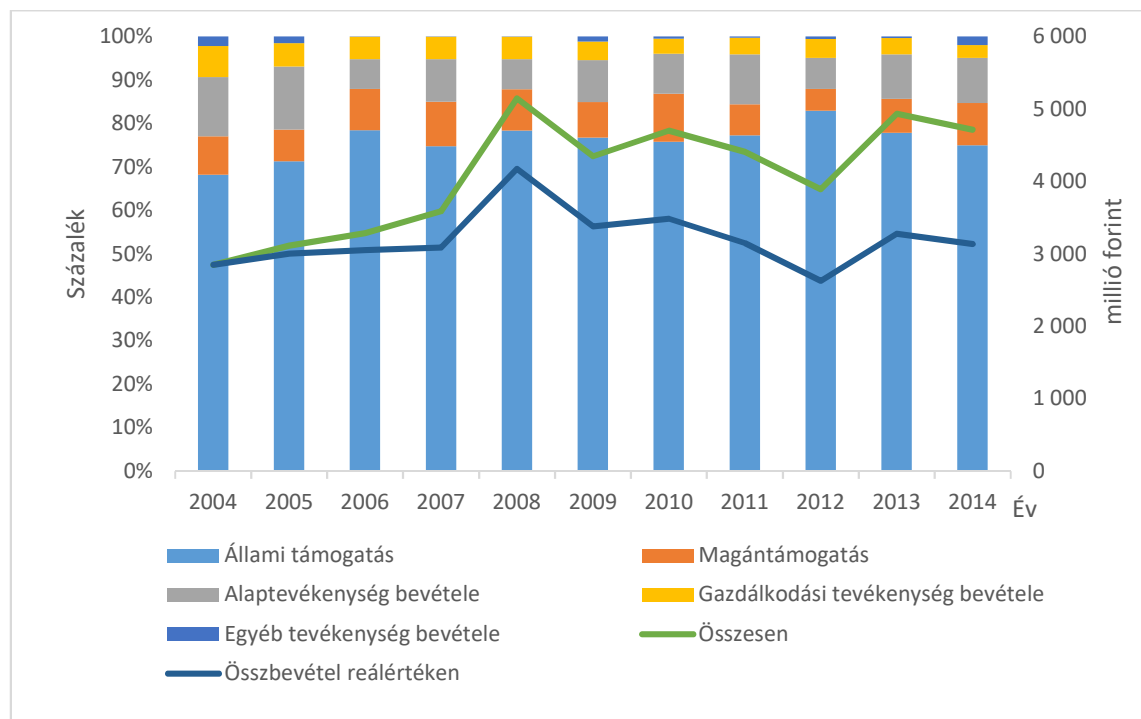
Forrás: KSH

Az előzőektől eltérően, a polgárvédelemmel és tűzoltással foglalkozó szervezetek bevételeiben az állami támogatás aránya a vizsgált 11 évben folyamatosan 70% körül ingadozott, mint azt a 18. ábra is mutatja. Ez az érték kiemelkedően magas a nonprofit szervezetek körében, melynek oka a tevékenységi kör sajátossága, hiszen ezek a szervezetek általában katasztrófák idején folytatnak aktív tevékenységet, a megelőzés fontosságát pedig a magántámogatók számára nehezebb kommunikálni, főleg akkor, ha ők még nem éltek át közelről olyan helyzetet, melyben a segítségükre szorultak. Ugyanakkor hatékony megelőzés nélkül, mely szintén ezen szervezetek feladata, sokkal rosszabb kimenetele lehetne például egy árvíznek. De ahhoz, hogy egy megvalósulhasson, kell az állami beavatkozás, hogy az úgynevezett potyautas magatartás minimálisra csökkenjen, és a társadalom egésze részesülhessen a védelemben.

Összességében az állami támogatás 2008-ban volt a legmagasabb, 4036 millió forinttal, a későbbiekben azonban ez az összeg 3500 millió forint körül ingadozott. A magántámogatások aránya 10% körül mozgott, kiugró értéket csak 2012-ben vett fel, akkor mindössze 5%-os arányt képviselt, ami 197 millió forintot jelentett. Az alaptevékenység bevétele is 10% körüli, ez átlagosan 400 millió forintnak felel meg. A

gazdálkodási tevékenység bevétele sem változott jelentősen az adott időszakban, de szinte mindig 200 millió forint alatt maradt. Fontos azonban megjegyezni, hogy a nominális értéken változatlan bevételek reálértéken már csökkenő tendenciát mutatnak, ezért látható az, hogy az összbevétel reálértéken szinte nem is változott a 11 év alatt, ami azt jelenti, hogy a gazdaság bővülése, amit a GDP növekedési ütemével illusztrálhatunk, a szektor ezen részét elkerülte. Ugyanakkor a klímaváltozás, az erdőirtások stb. és azok kedvezőtlen hatásai egyre erőteljesebben jelentkeznek hazánkban is.

18. ábra: A polgárvédelemmel és tűzoltással foglalkozó nonprofit szervezetek bevételi forrásai és összbevételének alakulása 2004 és 2014 között



Forrás: KSH

3.2 Interjú a sportszervezetek támogatásának kedvezményéről

Bár a TAO rendszerbe nem tartoznak bele a közbiztonsággal foglalkozó szervezetek, de ezen keresztül jól illusztrálható, hogy mi történik a finanszírozási szerkezettel, ha az állam beavatkozik, és nagymértékű kedvezményeket ad a nonprofit szféra támogatói számára. Magyarországon a rendszerváltás után a sport támogatása alacsony volt, a GDP-nek mindössze 0,6 százaléka rúgott, és ennek megváltoztatására tett kísérletek sem vezettek sikerre [129], mivel ez az arány 2006-ra sem haladta meg a 0,7 százalékot, miközben Európában ez az érték akár 3,5 százalékot is elérte [130]. Az új szabályozás célja tehát a sport területére áramló támogatások növelése, a fiatalok egészségre nevelése, és az átláthatóság megteremtése melynek kiemelt területe az úgynevezett látvány-

csapatsportok voltak: futball, kézilabda, kosárlabda, jégheki és vízilabda illetve 2017-től a röplabda is [131].

2011-től tehát a Magyarországon működő vállalatoknak egyedülálló lehetőségük van a nyereségadójuk terhére támogatni a művészeteket, valamint a kiemelt sportágakat az úgynevezett TAO rendszer keretén belül, mely ellen az Európai Bizottság sem emelt kifogást [132], sőt 2017 helyett 2023-ra hosszabbította a rendszer működésének engedélyét [131].

A megkérdezett adószakértő szerint a támogatás különlegessége, hogy a nyereséges vállalatok még nyerhettek is azon, ha szerződést kötöttek, mert a vállalati nyereségadóban keletkező különbség pozitív volt számukra, melyre példákat is bemutatott korábbi munkája eredményeként [133] amint a 7. táblázat mutat be. Ezt később módosították, mellyel csökkentették az így elérhető nyereséget, valamint folyamatosan javították a rendszer hibáit, átalakították intézményrendszerét és a nemzetközi vállalatok részére is lehetővé tették a kedvezmény igénybevételét.

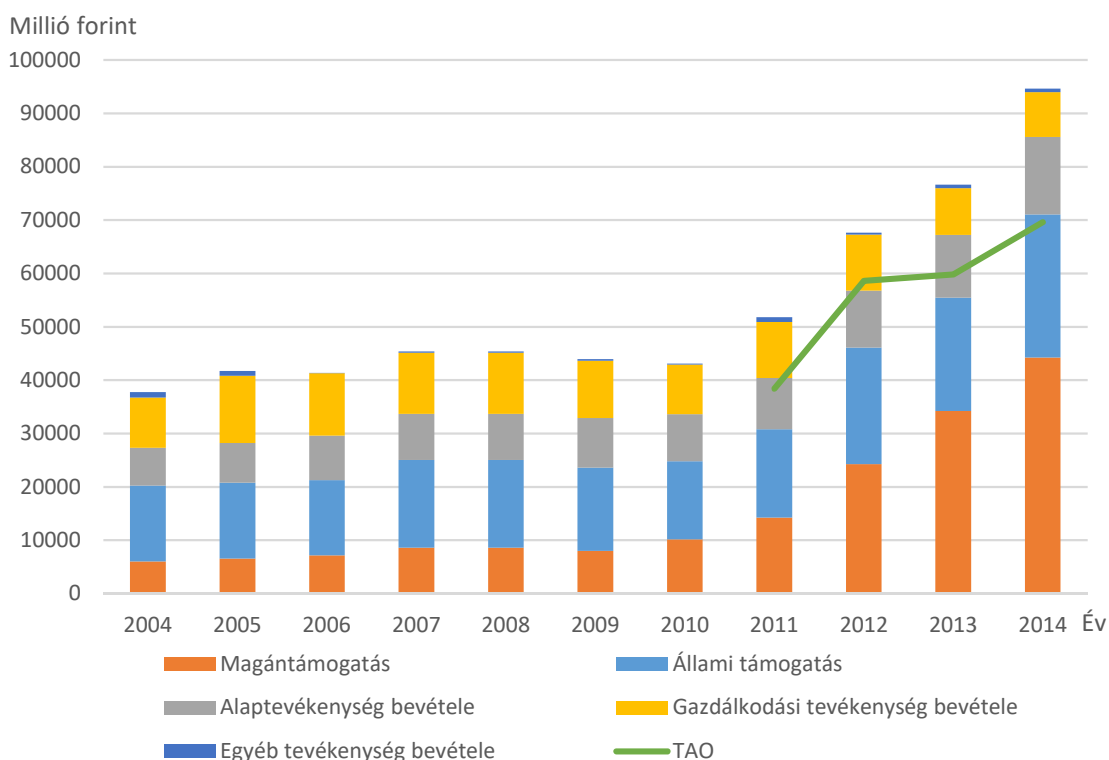
7. táblázat: A társasági adókedvezményből származó előny

	10% CIT		19% CIT	
<i>Adózás előtti nyereség TAO támogatás nélkül</i>	1000	1000	1000	1000
<i>Lehetséges támogatás összege</i>		65		117
<i>Adózás előtti nyereség, a társasági adó alapja</i>	1000	935	1000	883
<i>Számított társasági adó</i>	100	94	190	168
<i>TAO támogatás (70%)</i>		65		117
<i>Fizetendő társasági adó</i>	100	28	190	50
<i>Pénzügyi megtakarítás (támogatás nélküli társasági adó – támogatás után fizetendő társasági adó – TAO támogatás)</i>		100- (65+28) =7		190- (117+50) =23

Forrás: interjú

A hatás természetesen nem maradt el: a források átrendeződtek, a vállalatok a kedvezményes lehetőségek felé mozdultak el a szponzoráció területén, ezzel együtt a sportoló fiatalok száma és az őket befogató létesítmények száma is megnőtt [134]. A sportszövetségek adatai alapján, a TAO támogatások nagysága 2016-ig folyamatosan emelkedett, a 2011-es 38,4 milliárd forintról 113,2 milliárd forintra [135], majd 2017-ben ez 93,6 milliárdra mérséklődött.

19. ábra: A sporttal foglalkozó nonprofit szervezetek bevételei forrástípusok szerint, valamint a TAO bevételek fényében



Forrás: KSH és 24.hu adatai alapján saját szerkesztés

A Központi Statisztikai hivatal adatai [136] alátámasztják, hogy 2011 óta jelentősen megnövekedett a magánadományok nagysága, a 2010-es szinthez képest 2014-re több mint megnégyesződött, ahogyan ezt a 19. ábra is illusztrálja. A 2011-ben bevezetett TAO összege és a magánadományok nagysága között fennálló 0,9353-as korrelációs együttható jelzi, hogy a két bevétel között erőteljes összefüggés van, ugyanakkor az adatsor rövidsége miatt mélyreható következtetést levonni korai lenne. Látható azonban, hogy a TAO bevételek szintje meghaladja a sporttal foglalkozó nonprofit szervezetek állami és magán támogatásának összegét, ami abból adódik, hogy nem minden sportszervezet szervezeti formája nonprofit, ezért ők a KSH ezen adatgyűjtésében nem jelennek meg, illetve a sportágak szakszövetségei is részesednek a bevételből.

Sajnos azonban a sportszervezetek, mint az általam megkérdezett adószakértő, és az FTC vízilabda szakosztály is, azt tapasztalták, hogy ez az összeg nem a korábbi támogatások felett érkezik, hanem azok a cégek, szponzorok, akik megtehetik, a korábbi támogatásokat inkább az új rendszeren keresztül teljesítik, és akár növelik is az összeget. A probléma ott keletkezik, hogy az eddig viszonylag szabadon felhasználható pénzeket, most a törvényben megjelölt célokra kell fordítani, és számos olyan költsége adódhat a

sportszervezeteknek, melyeket hivatalosan nem lehet ebből finanszírozni. Egyéb források hiányában ugyanakkor a versenyzőktől kell beszélni, vagy egyéb alternatív módon kell azokat finanszírozni [134].

A rendszer előnye mindenesetre az volt a megkérdezettek szerint, hogy a sportba bevont fiatalok száma emelkedett, mely egyben az állam célja is volt. Sőt, a Ferencváros berkein belül azóta már a női vízilabda szakosztály is megalakulhatott. Ezen kívül javult és bővült az infrastruktúra, bár ezek terén még mindig akadnak hiányosságok, főleg azokon a területeken, amelyeket a törvény alapján nem lehet a befolyt összegekből finanszírozni: a Ferencvárosi Torna Clubnak még mindig csak 1 uszoda áll rendelkezésére a Népligeti sporttelepen, ezért az utánpótlás versenyzők edzését bérléssel tudják megoldani. Ugyanakkor hátrányként emelték ki a kialakult magas közvetítői díjakat, melyek nagysága akár 30% is lehet, melyekre szakértők tucatjai pályáznak, viszont nélkülük az adminisztratív követelményeket a kisebb szervezetek nem tudják teljesíteni, vagy nem tudnak forrásokhoz hozzájutni. De hallani lehet pénz-visszajuttatásokról is, melyek szintén nem kedveznek a támogatási rendszer pozitív megítélésének.

Mindez alátámasztja azt a feltételezést, hogy az állam közvetett módon is jelentős befolyással bír a nonprofit szervezetek bevételeire, és ha programjába olyan célokat fogalmaz meg, melyeket fontosnak tart, akár a nemzetközi egyezmények ellenére is fenn tudja tartani a rendszert, ha bizonyíthatóan a társadalom jólétét szolgálják. A támogatásokról azonban a kormányprogramok alapján döntenek, ebbe a civil szférának nincs sok beleszólása. Az állami támogatásokat erről az oldalról befolyásolni nehéz, ugyanakkor a létező lehetőségeket ki kell használni, hogy a szervezetek működésének finanszírozása könnyebb legyen, és ezáltal a kitűzött célok megvalósítása is közelebb kerülhessen.

A mélyinterjúk során világossá vált, hogy számszerű adatokat a TAO támogatás témakörében nem lehet elemzési mennyiségben és mélységben elérni. A rendszer bevezetése óta a törvényhozók folyamatosan változtatják a szabályokat, mely szintén nehézkessé tenné a statisztikai alapokon nyugvó következtetések levonását. Ugyanakkor hasonló mechanizmus alapján működik a magánszemélyekre vonatkozó százalékos adományozás, mellyel kapcsolatban az adatok jobban elérhetőek, hosszabb időtávra vonatkoznak, valamint a szabályok változása minimális, ezért a dolgozat további részében erre a területre fókuszálok.

A 8. táblázat mutatja, hogy a leggyakoribb szavak használata mennyiben hat az adott szervezet számára felajánlott összegek nagyságára. Ennek illusztrálására a NAV 2013-as 1+1%-os listáját használtam, melyben megközelítőleg 31000 olyan szervezet van, melyek megfelelnek a törvényben meghatározott feltételeknek, azaz jogosultak az 1%-os adományokra. A táblázatban látható, hogy amíg átlagban 1 szervezet számára 424 000 forintot ajánl fel 109 adózó, az adott szót használók milyen számban vannak jelen, mennyi az átlagos bevételük az adott forrásból, és azt átlagosan hány személytől kapják.

Az olyan emocionális szavakat használó szervezetek, melyek gyerekekkel foglalkoznak, átlagosan 64%-kal kapnak többet, mint az átlag [137]. Ugyanakkor, a leukémiával kapcsolatos nonprofitok - melyből 13 található a listában - átlagosan 14 millió forinthez jutottak ebből a forrásból. Kiemelkedő még az egyházak teljesítménye, mely elsősorban annak köszönhető, hogy számukra sokkal kifizetődőbb a kampányolás, mivel ők mind a két 1%-ot megkaphatják, és a híveket is viszonylag rendszeresen el tudják érni.

8. táblázat: Az 1%-os hozzájárulások átlagos nagysága és száma a szervezetek nevében előforduló kifejezések szerint 2013-ban

Szó	Nonprofit szervezetek száma	Hozzájárulások átlaga	Érvényes nyilatkozatok átlaga
Összes szervezet	31131	424 275	109
gyermek	2073	695 712	190
sport	943	284 723	73
polgárőr	732	52 193	17
magyar	435	10 502 803	2 649
állat	140	4 416 258	1 227
református	128	7 490 677	1 926
kórház	125	2 558 774	603
kultúra	108	93 272	26
közbiztonság	81	49 931	12
katolikus	64	40 494 718	10 636
kutya	32	4 903 107	1 204
daganat	30	3 475 432	971
rák	19	841 864	206
leukémia	13	14 587 025	4 251

Forrás: NAV adatai alapján saját szerkesztés

Azok a szervezetek, melyek nevében szerepel a polgárőr szó, azaz összességében 732 szervezet, átlagosan egy évben 52 193 forintot kap az 1 százalékos adományokból, átlagosan 17 adózótól. A legsikeresebb polgárőrök Rácalmáson majdnem 1 millió forintot tudtak gyűjteni 230 nyilatkozattal, míg a lista végén olyan egyesületek szerepelnek, melyek mindössze 1-2 felajánlást kaptak. A közbiztonság is hasonló eredményeket produkál az átlagosan 49 931 forinttal és valamivel kevesebb, azaz 12 átlagos nyilatkozattal. Ez azt jelenti, hogy ezek a szervezetek a névválasztásnak a hagyományos módját alkalmazzák, azaz a földrajzi elnevezés, tevékenység és szervezeti forma megjelölésével már befejezettek tekintik a folyamatot. Persze ők nem használhatják a táblázatban oly sikeresnek tűnő szavakat, de tanulhatnak a lista élén állóktól is, ahol megjelennek nevek (Rex, Noé), de akár próbálkozhatnak a nálunk ezen a területen még nem elterjedt módszerrel is: frappáns rövidítések használatával.

Látható tehát, hogy a százalékos törvények hasznosnak bizonyultak a nonprofit szervezetek számára. Nem elsősorban a támogatás összege volt az, ami számított, hanem elsősorban az ennek köszönhető publicitás és annak lehetősége, hogy további támogatókat érjenek el, és tevékenységüket széles körben hirdessék. Tehát ez nem elsődleges oka az új szervezetek létrehozásának, de lehetőség arra, hogy szervezeti keretek közé rendezzék az egyes korábbi csoportok tevékenységüket.

Ahogy azt a Központi Statisztikai Hivatal adatbázisa is mutatja, évente több milliárd forint kerül a civil szervezetekhez és az egyházakhoz az 1+1 százalékos rendszernek köszönhetően, ami azt jelenti, hogy 1-1 rendelkező nyilatkozat majdnem 4000 forintnak felelt meg 2016-ban [138].

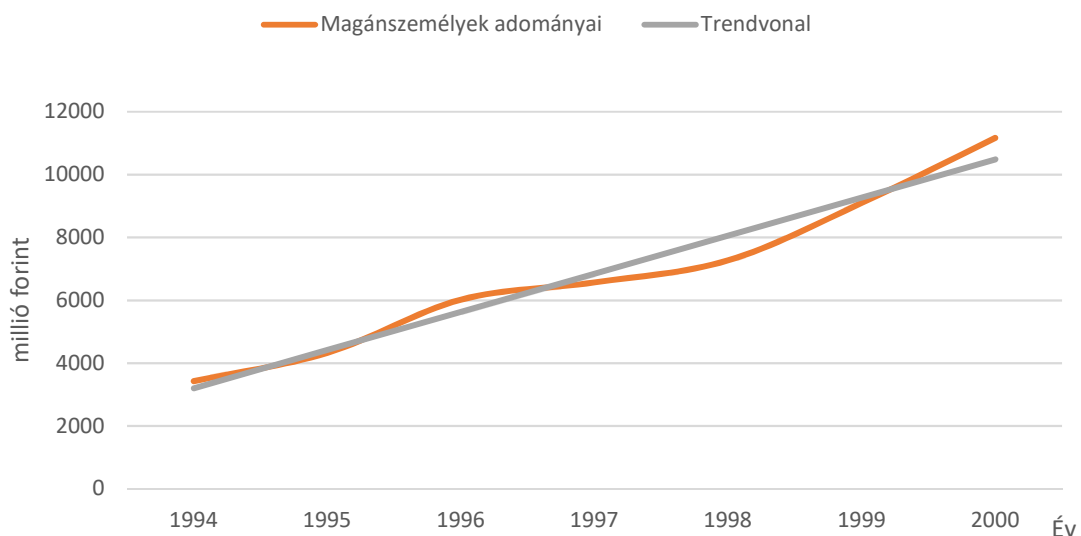
3.4 Az 1%-os adományozás bevezetésének hatása a magánadományok nagyságára – közjóság kísérlet

De nem csak Magyarországon, hanem a környező országokban is lehet a személyi jövedelemadó meghatározott hányadáról nyilatkozni. Lengyelországban például 1%-os a limit, ami nálunk is így volt a bevezetés évében, de később ez bővült az egyházaknak és a kiemelt költségvetési programra adható +1%-kal. Természetesen egyéb különbségek is vannak, például a minimális összeg meghatározása is országonként változik, mint ahogy a felhasználásra rendelkezésre álló időkeret sem egyforma, de a nyilatkozatok adattartalma is eltérő. Az viszont nem egyértelmű, hogy a százalékos adományozás

bevezetésével párhuzamosan a magánadományok nagysága csökkent-e, azaz van-e kizorító hatása az új rendszernek.

A statisztikai adatok alapján látható a 21. ábrán, hogy a magánadományok nagyságának növekedése 1997-ben, pontosan az új lehetőség bevezetésének évében kicsit lelassult. Ennek oka természetesen lehet pusztán gazdasági is, de felmerül annak a lehetősége is, hogy úgynevezett kizorítási hatás lépett fel. Azaz a magánszemélyek azáltal, hogy kitöltötték az adóbevallás mellékletként az 1%-ról rendelkező nyomtatványt, azzal az adott összeggel, adott időszakra ki is merítették, vagy csak csökkentették az egyébként megszokott adományozásra szánt keretet. Ennek vizsgálatára egy kísérletet végeztem, melynek célja, hogy felmérje, hasonló helyzetben hogyan viselkednek az emberek laboratóriumi körülmények között. A kísérleti közgazdaságtan módszerével kizárhatóvá váltak az egyéb gazdasági tényezők, mint például a reáljövedelem változása, vagy az infláció hatása.

21. ábra: A magánszemélyek adományainak alakulása az 1%-os lehetőség bevezetésének hatására



Forrás: KSH

3.4.1 A kísérlet

Az általam végzett kísérletben az előzőek figyelembevételével egy 5+5 körös játékra került sor. Az első részben az alap játék zajlott, egy lehetséges felajánlással, és a közjóságra adott pénz megduplázásával, majd a második részben lehetőség nyílt a százalékos adományozási rendszerhez hasonló felajánlások megtételére is.

A kísérletben minden csoport 5 főből állt, akik 18 és 22 év közötti közgazdaságtant tanuló fiatalok voltak. A termekben zajló kísérletek során egy vagy két kísérlet vezető volt jelen, valamint a kísérletben részt vevők. A kommunikáció a játékosok között nem volt megengedett, a felajánlásokról papíron nyilatkoztak, melyeket a kísérletvezető gyűjtött össze és hirdette ki minden kör végén az egy játékosra jutó közjóság mennyiségét, amit figyelembe véve lehetett megtenni a következő kör felajánlásait. A résztvevők neme nem volt előre meghatározva, arról csak feljegyzés történt, a csoportok vegyesek voltak: a 10 kör során 6 csoport állt 2 férfi és 3 női, 3 csoport 2 férfi és 3 női, valamint egy csoport 1 férfi és 4 női résztvevőből. Összesen tehát 28 női és 22 férfi játékos vett részt a kísérletben, mely alkalmanként megközelítőleg 40 percig tartott.

A játékot lehet valódi pénzzel, vagy akár kártyával is játszani, ebben a kísérletben a virtuális pénzre esett a választás a kezelés egyszerűsítése miatt. Minden játékos kapott egy lapot, melyen egy táblázatban követhette, hogy hogy áll, és hogy melyik körben mennyi a jövedelme, a felajánlása, valamint a közjóság mennyisége. A résztvevők minden körben 50 egységnyi pénzt kaptak, mint jövedelem. Ez az összeg nem változott a 10 kör során.

Az első 5 alkalommal a hagyományos közjóság játékot játszották, melynek során elsajátíthatták a kísérlet menetét. A következő 5 kör során a százalékos adományozás is bevezetésre került. Azaz a saját jövedelmen kívül lehetőség nyílt további 5 egységnyi jövedelem felajánlására is, mely a saját felajánláshoz hasonlóan a közös kasszába kerül és megduplázódik, majd mindenki egyenlően részesül belőle. Mindemellett kiemeltük azt, hogy ez az összeg csak felajánlható, saját célra nem fordítható. A kísérlet két része közti eltérés és magatartásváltozás volt a megfigyelés célja. Az itt kapott plusz pénz 10%-os aránya ugyan jóval több, mint a valóságban, de az ennek felnagyításával a következmények jobb mérhetősége volt a cél.

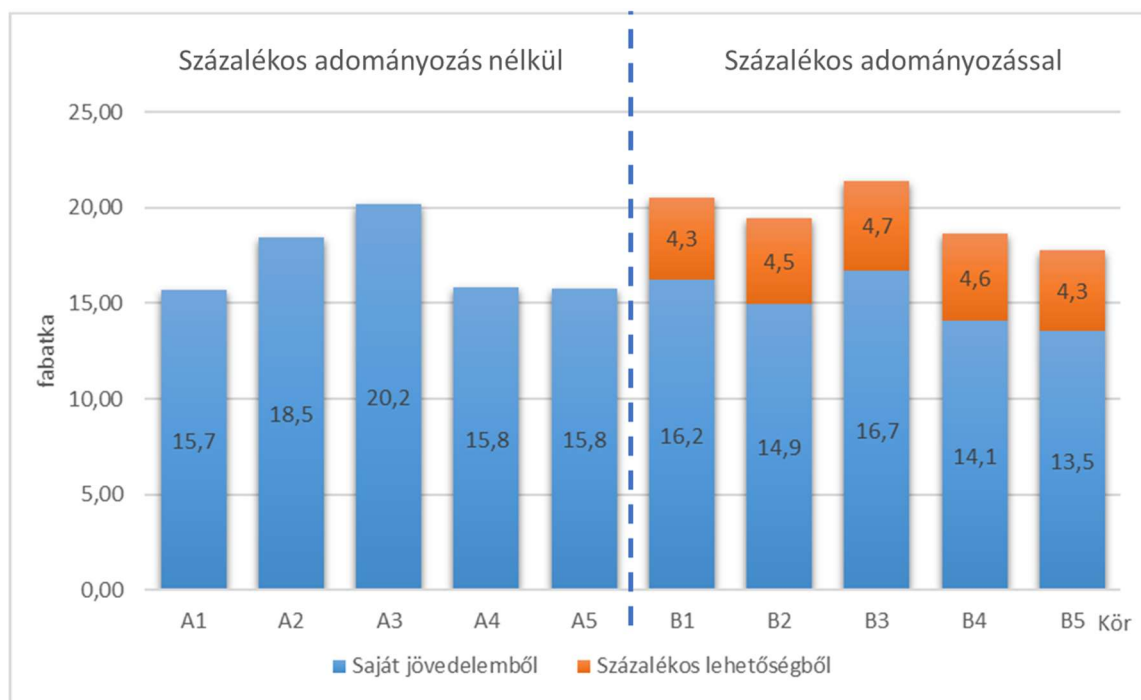
A hozzájárulásokat a körök végén a kísérletvezető összegyűjtötte, és egy táblázatba feljegyezte. Ezeket az adatokat lehetett elemezni, akár szereplőkként, akár csoportonként. A játékszabály alapján, minden játékos biztos lehetett abban, hogy ha 1 egységet felajánl, akkor biztosan visszakapja annak 40%-át, mely a kifizetések átlagos határértékének felel meg.

A játék során a felajánlások átlagos összege 18,38 volt, mely a szociális optimum 37%-a, azaz gyenge potyautas magatartást lehetett megfigyelni. A játék során egyetlen olyan

játékos volt, aki végig potyautasként viselkedett, viszont nem ő érte el az összes játékos közül a legjobb eredményt, mert társai sem adakoztak bőkezűen. Olyan játékos pedig nem volt, aki mindig minden pénzét a közösbe adta volna. Az esetek 9,4 százalékában történt 0 fabatkányi hozzájárulás, mely magasabb arány, mint Hichri korábban említett kísérletében, ugyanakkor a teljes összeg felajánlása az esetek 3 százalékában volt megfigyelhető.

Végeredményben elmondható, hogy a hozzájárulások nagysága nem csökkent ($p=0,836$) szignifikáns mértékben az új szabályok bevezetése után (az 5. és a 6. kör között), azaz a játékosok a megnövelt összeg következtében sem csökkentették saját hozzájárulásukat olyan mértékben, hogy az jelentősnek lehetne tekinteni, mint azt a 22. ábra is mutatja. Ez pedig ellentmond a H1-es hipotézisnek, mely szerint az állami adókedvezmények átalakítják az adományozás struktúráját azáltal, hogy a magánadományok helyett az államilag támogatott adakozási formák kerülnek előtérbe a kizorítási hatás miatt.

22. ábra: A felajánlások átlaga, és megoszlása a kísérlet során

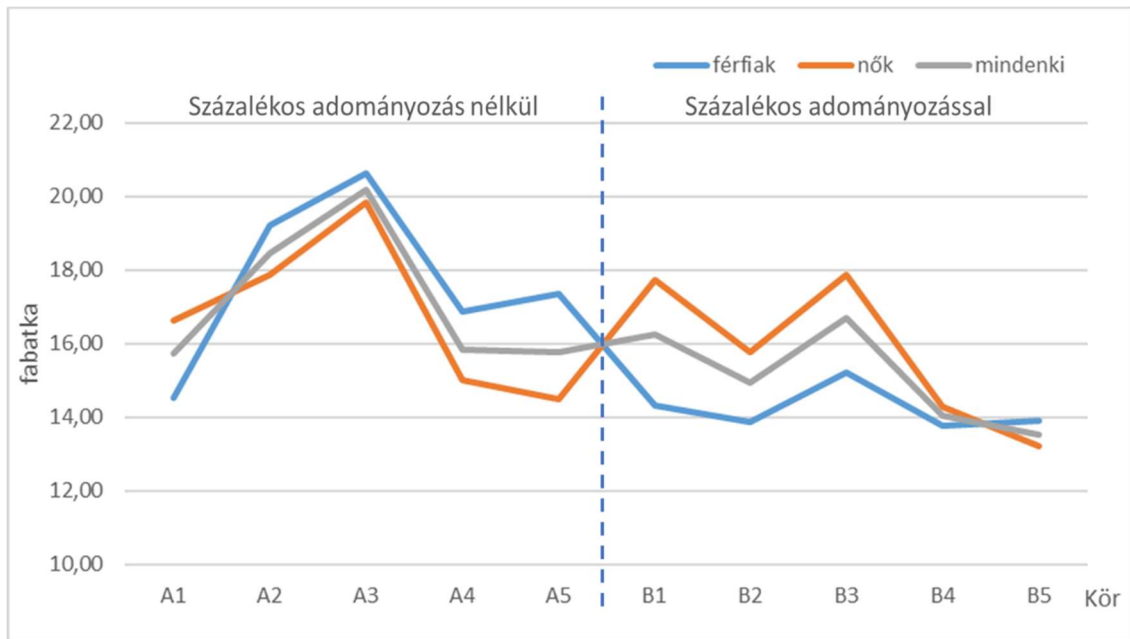


Forrás: saját kutatás

A férfiak és a nők közti különbségek vizsgálata során ugyanakkor fény derült arra, hogy a férfiak körében minimálisan ugyan, de érezhető a kizorítási hatás, amit ellensúlyoz a nők viselkedése. A két nem közti ilyen irányú eltérés a korábbi kísérletek során nem volt jellemző, Andreoni és Vesterlund [139] ugyanis azt találta, hogy ha az adományozás

nagyobb áldozattal jár, akkor a nők azok, akik inkább altruista módon viselkednek. Conlin, Donoghue és Lynn [140] is inkább a nőket tartja adakozóbbnak, amikor a borraló nagyságáról van szó, főleg, ha a számla végösszege viszonylag magas. Az idő előrehaladtával ez a különbség mérséklődött, mint az a 23. ábrán is látható:

23. ábra: A nők és férfiak hozzájárulásainak átlaga a kísérlet során



Forrás: saját szerkesztés

A nemek közti különbségek a kísérlet során sem mutatnak egyértelmű tendenciát, a körök során hol a férfiak, hol pedig a nők azok, akik nagyobb összeget ajánlanak fel a közös cél érdekében. Azonban a játék második felében, bár a 23. ábra alapján az látható, hogy 4 körben is a nők összes felajánlása magasabb volt, a százalékos felajánlások átlaga a nőknél volt kevesebb, 21,9 fabatka a férfiak 22,6 fabatkás átlagához képest. Ez a nők esetében a lehetőségek 88%-os, illetve férfiaknál 90%-os kihasználását jelentette, mely jóval magasabb, mint az 1%-os nyilatkozatok aránya a valóságban.

Megfigyelhető továbbá, hogy az adományok átlagos nagysága az első 3 kör során emelkedett, majd csökkenni kezdett. Az 5. kör után kissé hullámzott, majd ismét csökkent, viszont további csökkenésre a szakirodalomban bemutatott kísérletek alapján már nem kell számítani. Viszont a kísérlet végén látható csökkenő adománynagyságot meg lehetett figyelni, viszont érdekes, hogy a kísérlet első felének végén a férfiak hozzájárulása emelkedett, míg a nőké mindkét részben csökkent.

A kísérletből ugyanakkor azt a szomorú következtetést is le kell vonni, hogy a maximális „ingyenes” hozzájárulás, mint optimális lehetőség nem került veszélybe. A játékok során mindössze egy esetben fordult elő, hogy a százalékos lehetőséggel minden esetben maximálisan éltek. A személyes megkérdezés során, pedig a játékosok azt választották, hogy azért nem ajánlották fel a maximális lehetséges összeget, mert a céljuk inkább a többieknél jobb eredmény elérése volt, nem pedig az összbevételük maximalizálása.

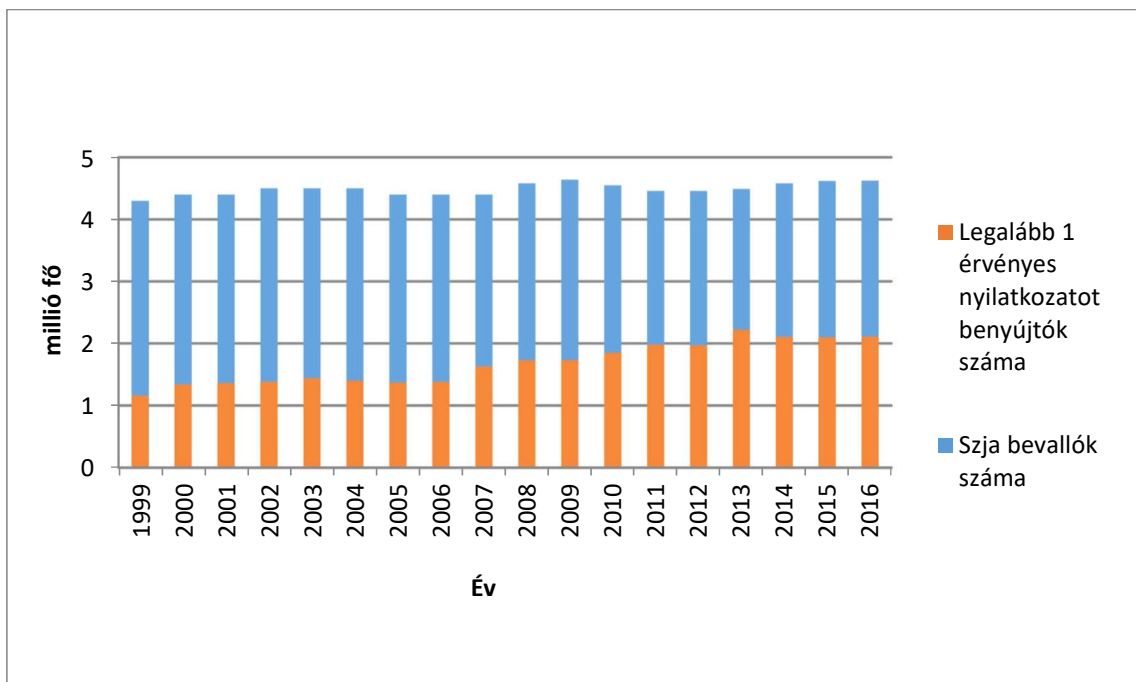
3.5 Az 1%-os felajánlások motivációja

Ahhoz, hogy ezeket a felajánlásokat megkaphassák, a civil szervezeteknek érdemes kampányt folytatniuk. Biztos megtérülésről természetesen ebben az esetben sem beszélhetünk, ugyanakkor az általam készített kérdőíves felmérés eredményeiből következtetni lehet arra, hogy kik azok az adófizetők, akik körében érdemes potenciális adományozókat keresni. A kérdőíves felmérés során megközelítőleg 2500 főként papír alapú kérdőívet sikerült kitölteni, melyben segítségemre voltak a Budapesti Gazdasági Egyetem hallgatói, akik kérdezőként vettek részt a folyamatban. Az első próbálkozás egy online kérdőív kitöltése volt, de az alacsony válaszarány - nagyságrendileg 100 kitöltés - miatt inkább a papír alapú kérdőívekre tértem át.

Egy-egy diák 3-100 kérdőívet töltetett ki elérési alapon az ország több pontján (eredeti lakóhelyükön). A célcsoport a személyi jövedelemadó fizetők köre volt, ezért elsősorban a 18-65 év közötti felnőtteket kérdezték meg a személyi jövedelemadó felajánlható 1+1%-ával kapcsolatos döntéseikről. A felmérés során a kérdőíveket a válaszadók töltötték ki, melyben segítségükre voltak a kérdezők, de ennek ellenére is akadtak szép számmal (180 darab) hibásan kitöltött ívek, melyeket nem lehetett az értékelés során figyelembe venni.

A statisztikai adatok alapján az is elmondható, hogy bár az adófizetőknek az 1% felajánlása nem kerül pénzbe, mégis viszonylag sokan vannak azok, akik nem tesznek nyilatkozatot, mint azt a 24. ábra is bemutatja. Ugyanakkor megfigyelhető egy kezdeti emelkedő trend a nyilatkozók számának alakulásában, ami 2013 óta inkább stagnál.

24. ábra: Az 1%-os felajánlások alakulása a személyi jövedelemadót fizetők tükrében

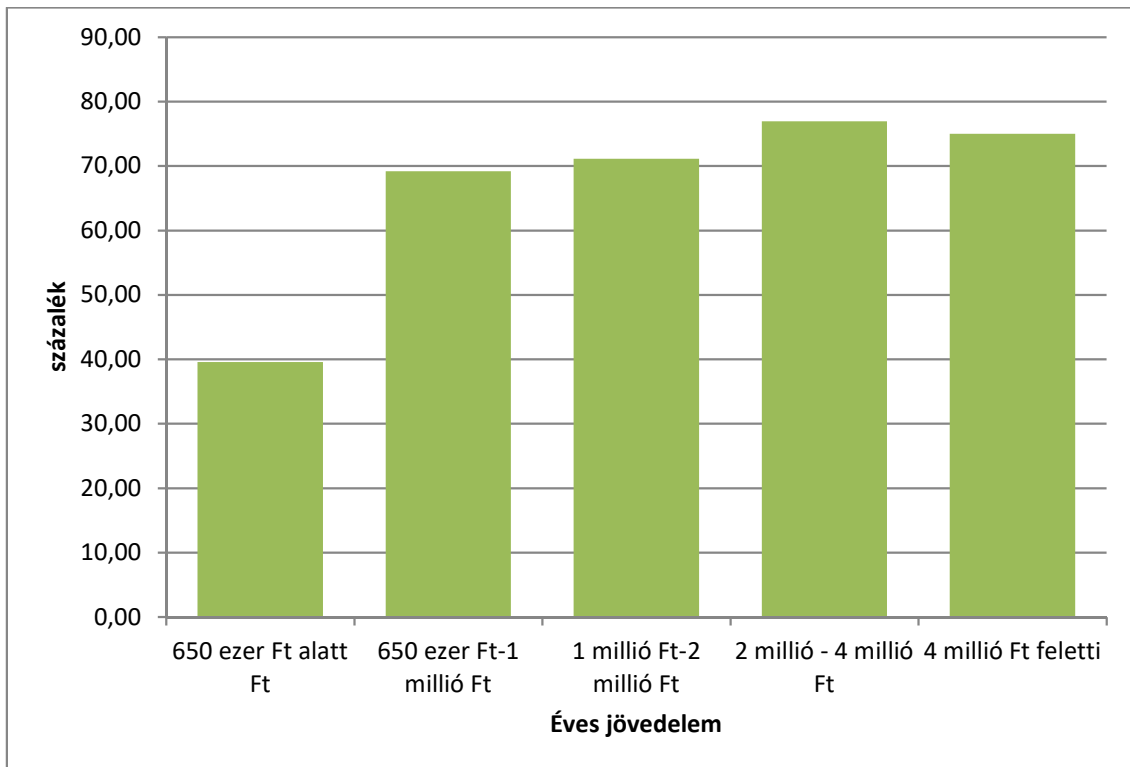


Forrás: NAV

Érdekes lehet a téma szempontjából azon jövedelmi csoportok beazonosítása, melyek nagyobb arányban hajlandók a felajánlásokat megtenni. A 25. ábrából látható, hogy minél nagyobb valakinek az éves jövedelme, annál valószínűbb, hogy nem hagyja kárba veszni a lehetséges adományt. Ugyanakkor azt is érdemes figyelembe venni, hogy a legalacsonyabb jövedelemkategóriába esők száma 2010-ben húszszorosa volt a második kategóriának, és 128-szorosa a legmagasabb, azaz az éves szinten 4 millió forint felett keresők csoportjának, mint azt az 6. táblázat mutatja. Ezért vagy sok kisjövedelmű adományozót érdemes megcélozni, vagy a legmagasabb jövedelemkategóriába esőket érdemes megjelölni célközönségként, ha célunk, hogy azok is nyilatkozzanak, akik eddig nem tették.

A kérdőíves felmérés során a válaszadók megoszlása nemek szerint megközelítőleg 50-50 százalékra tehető, mely a teljes munkaképes korú lakosság valódi megoszlásához (48-52%) viszonylag közel áll. Életkort tekintve a fiatal felnőtt lakosság válaszainak száma a lakosság arányához képest magas, ugyanakkor a jövőre nézve ez az a lehetséges célcsoport, akiket megnyerve hosszabb távra lehet tervezni.

25. ábra: A civil szervezetek javára érvényesen rendelkező magánszemélyek aránya jövedelemscsoportok szerint 2010-ben



Forrás: NAV

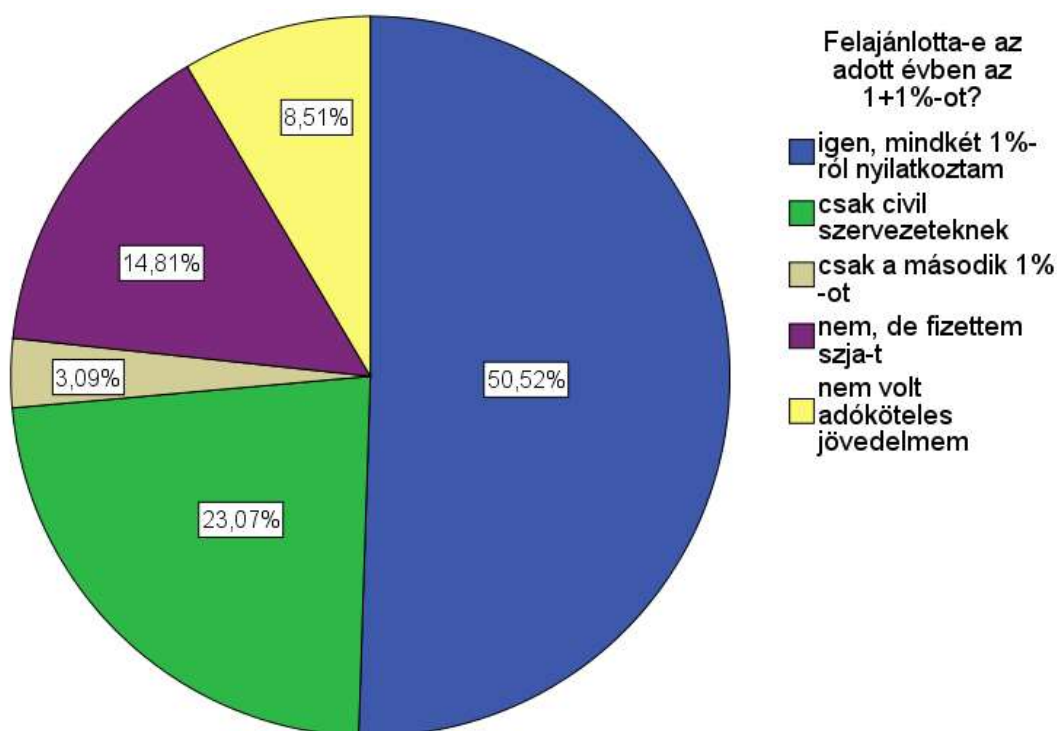
9. táblázat: A lehetséges nyilatkozók száma a személyi jövedelemadó civil szervezeteknek adható 1%-áról 2010-ben

(ezer fő)	0-650 ezer Ft	650 ezer - 1 millió Ft	1 millió - 2 millió Ft	2 millió - 4 millió Ft	4 millió Ft feletti
lehetséges nyilatkozók száma	4097	214	180	78	32

Forrás: NAV

A felmérés során saját bevallás alapján a válaszadók 50%-a azt nyilatkozta, hogy a lehetséges két nyilatkozatból mindkettőt kitöltötte, és mindössze 14,8 százalék jelölte, hogy egyik lehetőséget sem vette igénybe, mint azt a 26. ábra is mutatja. Az is leolvasható a grafikonról, hogy a civil szervezeteknek adható 1%-ról többen nyilatkoztak, mint az egyházaknak, illetve költségvetési programok részére adható második 1%-ról. Az adóköteles jövedelemmel nem rendelkezők nagy része még inaktív volt, de akadtak munkanélküliek, nyugdíjasok illetve külföldön dolgozók is.

26. ábra: A válaszadók megoszlása az 1%-os felajánlások tekintetében



Forrás: saját kutatás

A felajánlások nemek szerinti megoszlását mutatja a 10. táblázat. Mindkét csoportban nagyjából azonos azok aránya, akik mindkét nyilatkozatot kitöltötték, szignifikáns eltérés nem mutatkozik ($p=0,295$) Ez alapján a H3-as hipotézis állítását, mely szerint a nők nagyobb arányban adakoznak az 1%-os felajánlások terén is, ez az eredmény nem támasztja alá. A nők ugyanakkor nagyobb arányban ajánlották fel csak a civil szervezeteknek adható 1%-ot, ellenben kizárólag az egyházi százalékról a férfiak nyilatkoztak többen. Végeredményben elmondható, hogy a személyi jövedelemadót fizetők körében valamivel magasabb azon férfiak aránya, akik nem rendelkeztek egyik esetben sem, de ez az eltérés ($p=0,172$) nem szignifikáns.

10. táblázat: A felajánlások nemek szerinti megoszlása a megkérdezettek körében

	<i>Igen, mindkét 1%-ról nyilatkoztam.</i>	<i>Csak a civil szervezeteknek adható 1%-ot ajánlottam fel.</i>	<i>Csak az egyháznak illetve kormányzati programokra adható 1%-ot ajánlottam fel.</i>	<i>Nem, de fizettem személyi jövedelem adót.</i>
<i>Férfi</i>	54,88%	24,59%	4,25%	16,29%
<i>Nő</i>	54,18%	26,93%	3,34%	15,55%

Forrás: saját kutatás

A felajánlásokat legnagyobb részben az 55-65 év közöttiek tették, a többi korosztályban a felajánlások aránya kis mértékben, de csökken. A legfiatalabbak (0-25 év) valamint a 65 év felettiiek esetében a nyilatkozatok száma jelentősen kisebb, ennek legfőbb oka az adóköteles jövedelem hiánya, bár a legfiatalabbak 22%-a már fizetett adót, de nem ajánlotta fel annak lehetséges hányadát.

A 11. táblázat azt mutatja, hogy mennyiben lehet arra számítani, hogy a korábbi években nyilatkozók a későbbiekben is hasonló módon fognak viselkedni. A válaszadók felénél azt tapasztalhatjuk, hogy korábban is és az adott évben is tettek nyilatkozatot. Az újonnan felajánlók aránya a megkérdezetteknek 2,2 százaléka, ami azt mutatja, hogy a növekedés mértéke nem jelentős. Viszont a civil szervezetek számára az lenne hosszú távon az ideális, ha ezen a területen tudnának előre lépni a forrásszerzés terén, nem pedig a meglévő adományozók újraelosztásán versenyeznének, mely könnyen oda vezethet, hogy a kisebb szervezetektől a nagyobbak irányába mennének a források. Ez pedig a rendszer azon pozitívuma ellen szól, hogy a kis szervezeteknek is lehetőségük van támogatáshoz jutni nagyobb ráfordítások nélkül.

Megfigyelhető ugyanakkor az adományozók lemorzsolódása is, 2,3 százalék ugyanis korábban adományozott, az adott évben azonban már nem, és viszonylag sok (5,3%) azok aránya, akik körében már előfordult, hogy adtak, de az adott évben nem tettek nyilatkozatot. De az is látszik, hogy a válaszadók 67,8 százaléka már töltött ki életében rendelkező nyilatkozatot, azaz potenciális adományozó.

11. táblázat: A felajánlások alakulása a korábbi évekhez képest a megkérdezettek százalékában

		<i>Felajánlotta-e a korábbi években az 1+1%-ot?</i>		
		Igen	Volt már rá példa	Nem
<i>Felajánlotta-e az adott évben az 1+1%-ot?</i>	Igen	63,9%	10,6%	2,2%
	Nem ajánlotta fel, de fizetett szja-t	2,3%	5,3%	7,2%
	Összesen	67,8%	17,4%	14,8%

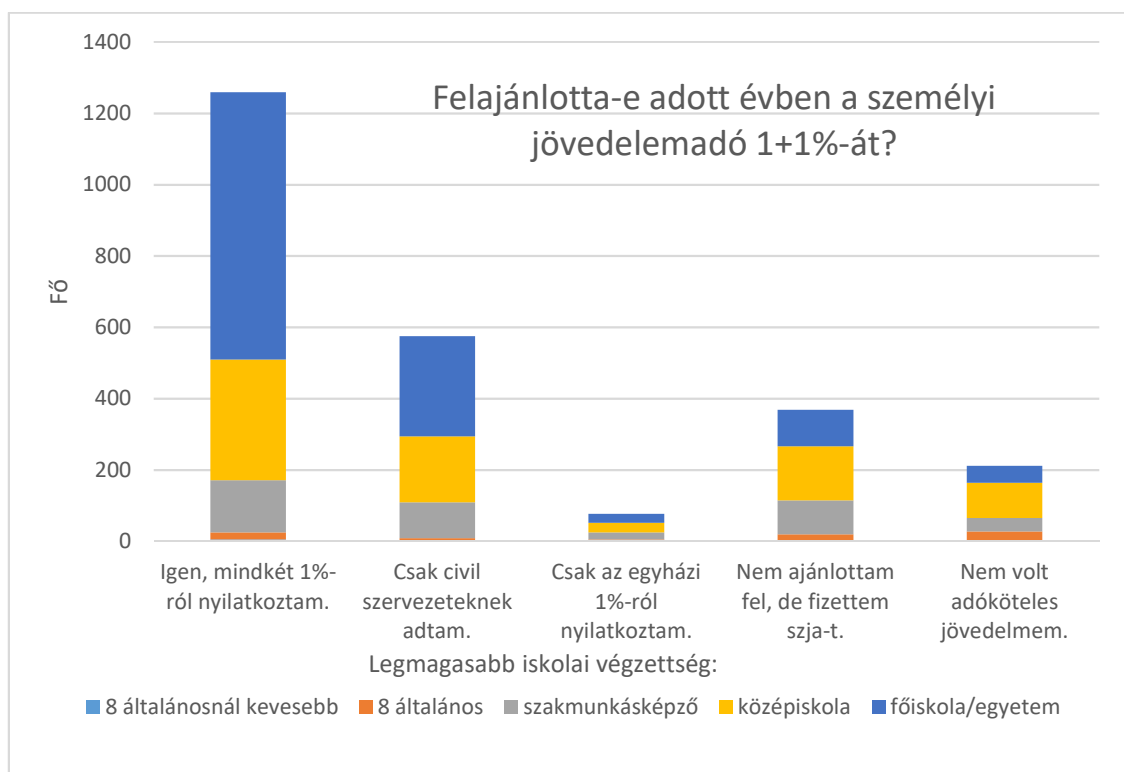
Forrás: saját kutatás

A kérdőívek feldolgozása során sokan csak az első 1%-ot ajánlották fel, az egyházaknak, illetve kormányprogramra adható második 1%-ot egyrészt azért nem ajánlották fel, mert nem találtak kedvükre való célt, illetve nem is tudtak arról, hogy nem kizárólag egyházak szerepelnek potenciális kedvezményezettként.

Azok körében, akik egyáltalán nem ajánlottak fel ily módon pénzt, jelentős azok aránya, akik nem bíznak benne, hogy a felajánlás eljut a rászorulókhöz, de még jellemzőbb, hogy egyszerűen elfelejtik a nyilatkozat kitöltését. Sajnos ez utóbbi tendenciát nem segíti, ha munkahely vagy az adóhivatal automatikusan kitölti a munkavállalók számára a bevallást és nem kérdezik rá külön és segítik a nyilatkozatok kitöltésében.

A felajánlók között legkisebb arányban a 8 általánost és szakmunkásképzőt végzettek azok, akik érvényes nyilatkozatot töltöttek ki. Ugyanakkor sokkal nagyobb számban vannak azon középiskolai végzettséggel rendelkezők, akik nem nyilatkoztak. Ezekben a csoportokban jellemző ugyanakkor a segítség igénybevétele az adóbevallás elkészítése során, azaz megint arra a következtetésre juthatunk, hogy a munkáltatók és az adóhivatal figyelemfelhívó tevékenysége segíthetné a civilek és az egyházak finanszírozását.

27. ábra: Az 1%-os felajánlások megoszlása az iskolai végzettség arányában



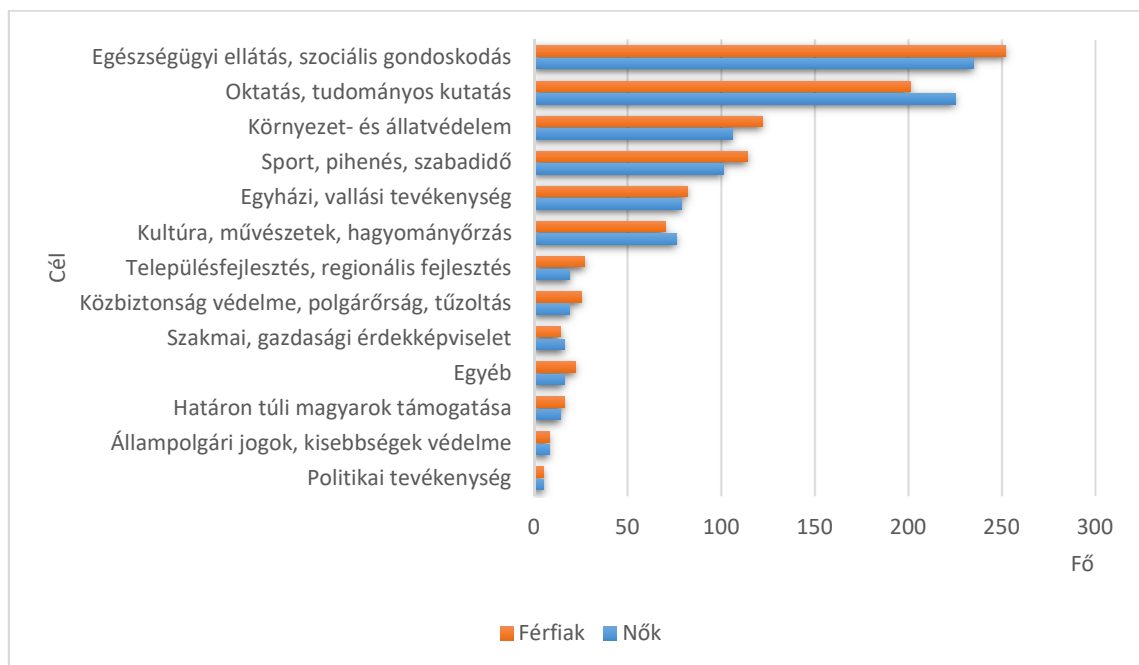
Forrás: saját kutatás

Ha azt nézzük, hogy a lakosság mely része az, akik nyilatkoznak a személyi jövedelemadó kitöltésekor, azt láthatjuk, hogy a felsőfokú végzettséggel rendelkezők azok, akik legnagyobb arányban jelennek meg a mindkét százalékukat felajánlók közt, ahogy ezt a 27. ábrán is láthatjuk. A csak civil szervezeteknek nyilatkozók közt is legnagyobb

arányban a felsőfokú végzettségűek állnak, a többi csoportban viszont már a középfokú végzettséggel rendelkező válaszadók azok, akik a legnagyobb csoportot adják. Érdekes még, hogy ahogy csökken az iskolai végzettség, úgy nő a nyilatkozatot nem tévők aránya a mindkét százalékot felajánlókhoz képest.

A kitöltők nem szerinti megkülönböztetése során nem volt ($p=0,936$) szignifikáns különbség az adományozás célja szerint, ezt mutatja a 28. ábra. A környezet és az állatvédelem és az egészségügy inkább a nők, a tudományos kutatás és oktatás inkább a férfiak közt volt népszerűbb. A legtöbb adományt mindkét nemen belül az egészségügyi ellátás és az oktatás kapta. Ennek oka, hogy az itt tevékenykedő szervezetekkel sűrűn kapcsolatba kerülünk, és ezáltal az adófizetőket könnyebb elérni, és tevékenységük fontosságát a mindennapjainkban érezhetjük. Ebből kiindulva, a közbiztonsággal foglalkozó szervezetek számára – akik a felmérés alapján a mezőny második felében foglalnak helyet - egyértelműen előnyös lenne a láthatóság növelése, azaz azok tudnának ebből a forrásból plusz bevételhez jutni, akikkel nap mint nap találkozni lehet az utcán és mindennapjainkban.

28. ábra: A felajánlások megoszlása nem és cél szerint



Forrás: saját kutatás

A 2012-es kérdőív kitöltői az egyházakat és az környezet- és állatvédelmet is 11-11%-ban támogatták. Ugyanakkor a közbiztonság védelmére és a polgárvédelem részére a

válaszadók 2,3%-a adott anyagi támogatást, mely alátámasztja a H2-es hipotézist, mivel a szektoron belül ebbe a tevékenységi körbe a szervezetek 4,87%-a tartozott az adott évben. Azaz arányaiban kevesebb szervezet kap ezen a területen 1%-os támogatást, mint amennyi a részarányuk a nonprofit szervezeteken belül. A támogatások nagyságáról a kérdőív alapján nem tudunk pontos adatokat meghatározni, ezért ezt nem tudom összehasonlítani. Megfigyelhető ugyanakkor, hogy a férfi támogatók száma ezen a területen is magasabb, mint a nőké.

12. táblázat: Adományozás egyéb módjai a százalékos adományozás tükrében

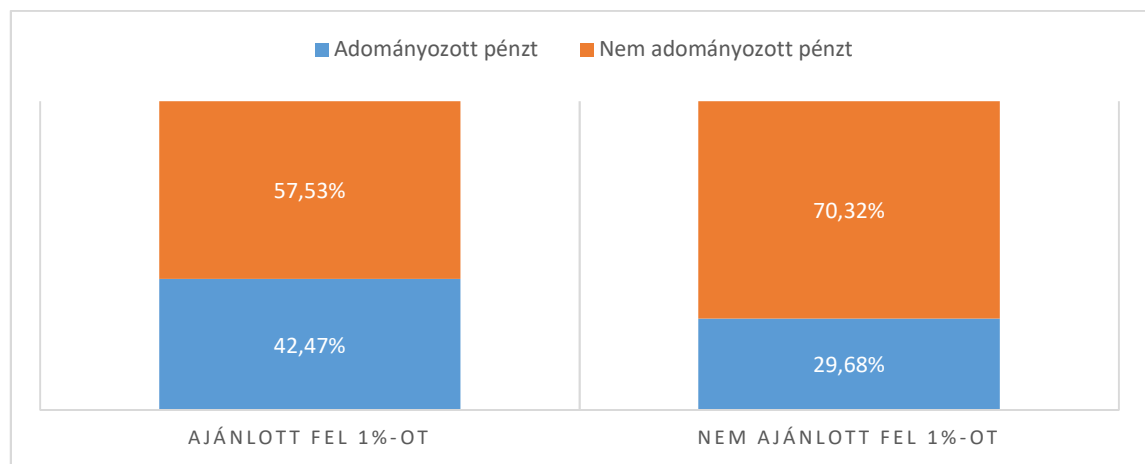
<i>Felajánlotta-e az adott évben az 1+1%-ot?</i>	<i>1+1%-on kívül szokott-e adományozni?</i>				
	Igen, de csak személyesen a rászorulóknak	Igen, civil szervezeteken keresztül.	Nem, inkább önkéntes munkát végzek.	Nem, inkább a természetbeni juttatásokat részesítem előnyben.	Nem szoktam adakozni.
	Megoszlás a sorösszeg %-ában				
<i>Igen, mindkét 1%-ról nyilatkoztam.</i>	26,0	22,1	7,5	10,2	34,3
<i>Csak civil szervezeteknek.</i>	18,3	19,7	6,1	10,6	45,2
<i>Csak a 2. 1%-ot</i>	24,7	15,6	9,1	11,7	39,0
<i>Nem, de fizettem szja-t.</i>	19,0	10,2	5,5	11,3	53,8
<i>Nem volt adóköteles jövedelemem.</i>	16,7	13,8	7,9	10,8	50,7

Forrás: saját kutatás

A kérdések során, mint azt a 12. táblázat is mutatja, kirajzolódott az a tendencia is, hogy azok körében, akik nyilatkoznak személyi jövedelemadójuk 1 százalékáról, inkább adakoznak ezen felajánlásokon kívül is. Érdekes viszont, hogy a nyilatkozókon belül a csak civil szervezeteknek adományozók között a legmagasabb azok aránya, akik nem szoktak egyéb módon jótékonykodni. Ugyanakkor a második 1%-ot felajánlók azok, akik mind az önkéntes munkában, mind pedig a természetbeni adományok terén jobban teljesítenek, mint pénzbeli adományok esetén. Az adóköteles jövedelemmel nem rendelkezők, bár elmaradnak az anyagi adományok felajánlásában a többiektől, az önkéntes munkából ugyanúgy kivészik a részüket, mint a társadalom többi csoportja.

Ha ugyanezt a kérdést a nemek szempontjából vizsgáljuk, akkor a nők 42,9%-a, míg a férfiak 39,8%-a válaszolta azt, hogy nem szokott adományozni. A személyes pénzadományok mindkét nem esetében 22% körül volt, viszont majdnem 2%-kal több férfi választja a civil szervezeteket, mint nő. Az önkéntes munka tekintetében nagyjából egyformán veszik ki a részüket, és a természetbeni juttatásokat is inkább a férfiak preferálják. A 29. ábra pedig jól illusztrálja azt a hipotézist, hogy azok körében, akik nyilatkoznak az 1%-os lehetőségeket kihasználva, sokkal nagyobb az esély arra, hogy egyéb pénzadományokat is adjanak (42,47%), míg a nem nyilatkozók jellemzően egyéb pénzadományokat sem adnak (70,32%).

29. ábra: A pénzt adományozók megoszlása az 1%-os felajánlásban való részvétel szerint



Forrás: saját kutatás

3.6 Adományozási módok a készpénzen túl

Az egyik legegyszerűbb adományozási mód a készpénzzel történő támogatás. Ennek azonban egy szervezet számára lehetnek kedvezőbb módoszatai is, melyek nem igényelnek személyes kapcsolatot, és az adomány nagyságát is szabadabban határozhatja meg az adományozó. Ebben a részben ezeket, a készpénzt nem igénylő adakozási formákat mutatom be, melynek eredményét a 9.1 mellékletben található táblázatban foglalom össze, és amelyek alapként szolgálnak a következő fejezetben bemutatásra kerülő kérdőívhez, azaz megmutatják, hogy milyen eszközökkel kell a feleknek rendelkezniük és használniuk ahhoz, hogy a tranzakció létrejöhessen.

A **bankkártyás adományozás** egyik lehetősége, hogy a vásárlási forgalom adott hányadát a bank nem a kártyatulajdonos részére fizeti vissza, hanem egy megjelölt civil szervezet számára utalja át [141]. Ennek mértéke a bankkártya típusától függően a

vásárlási tranzakciók 1-3 ezreléke. A kártyatulajdonosok a netbankon keresztül választhatnak a bank által elfogadott civilek bármelyikére, de csak 1-re, viszont döntésüket bármikor megváltoztathatják. A negyedéves záráskor érvényes kedvezményezettnek fogják a támogatásokat megkapni, amit a bank fizet, azaz a rendelkezőknek nem kerül semmibe.

Ahhoz, hogy valakit választani lehessen, először is rendelkeznie kell egy számlával a bankban, melynek akár 0 forintos havidíja is lehet, a forgalom a tevékenységi kör és egyéb feltételek teljesülése esetén. Majd jelentkezni kell a programra, a kért adatok megadása után pedig a bank dönt arról, hogy az adott szervezet szerepelhet-e a támogatásra jogosultak listáján (amit a netbankon keresztül érhetnek el a bank ügyfelei).

Másik lehetőség, hogy **online fizetési** szolgáltatókat veszünk igénybe. Ekkor az adományozást már banki közreműködés nélkül is megtehetjük, ezzel csökkenteni lehet a költségeket. Az egyik legnépszerűbb nemzetközi rendszer a Paypal, az egyik legtöbb felhasználóval rendelkező a kínai Alipay, de találkozhatunk magyar kezdeményezéssel is, mint például a Barion.

A szolgáltatások nagyon hasonlóak egymáshoz, ezért most kiemelném a Paypal rendszerét, mely előnye, hogy nemzetközi, és sok felhasználója van, és ezen keresztül képet kaphatunk az online fizetési rendszerek működéséről. A Paypal [142] két lehetőséget is kínál az online felületen keresztül történő fizetésre. Az egyszerűbb, kisvállalkozásoknak szóló ugyanúgy havidíj mentes, mint a közepes vállalkozásoknak szóló. Különbség a programozási nyelvben és néhány felhasználási feltételben van. Például a nagyobb csomagban csak Paypal fiókkal rendelkezők tudnak fizetni, míg a kicsiben akár bankkártyás fizetésre is lehetőség van. Ugyanakkor a kisebb szervezeteknek szóló verziót könnyen a honlapba lehet ágyazni, néhány sor beillesztésével már működik is a Paypal-os fizetés gomb. Természetesen mobilon és egyéb eszközökön is jól látható.

Figyelembe kell ugyanakkor venni, hogy ez sem költségek nélküli, az itt kapott összegek 1,9-3,4 százaléka plusz 90 forint kerül a céghez jutalék formájában. De nem elhanyagolható, hogy ez egy biztonságos nemzetközi fizetési rendszer és a fogyasztók is megbíznak benne. Másrészt nem kell a fizetési rendszerben tárolt bankkártya adatait újra és újra megadni, ha már rendelkezik valaki Paypal fiókkal, hanem lehet közvetlenül kártyáról, vagy akár a Paypal egyenlegről is fizetni, ha van rajta megfelelő fedezet.

Az itt ismertetett rendszerrel kapcsolatban érdemes kiemelni, hogy egyre népszerűbb azokban az országokban, ahol a banki hálózat nem fejlődött ki olyan mértékben, mint Európában. Erre bizonyíték, hogy Kínában az utcazenészek már QR kóddal ellátott táblákkal állnak ki az utcára, hogy az adományokat azonnal elektronikus pénztárcájukba kapják, melynek használata egyre elterjedtebb az országban. Hiszen ebben az esetben csak a mobiltelefonra van szükség, és egy fénykép elkészítésével egyidejűleg már lehet is átutalni az Alipay vagy a WeChat rendszerén keresztül. Viszont azok, akik külföldről érkeznek, azoknak ez jelenleg még nem olyan gördülékeny, hiszen rendelkezniük kell egy Alipay vagy WeChat számlával.

2016-ban Kínában több mint 5500 milliárd dollárnyi volt a mobil fizetések forgalma, amely nagyjából 50-szerese az amerikai piacnak. Ennek oka az olcsóság, mivel a kisebb kereskedőknek elegendő egy kinyomtatott QR kód, vagy a telefonjuk egy drága kártyaolvasó helyett. Ugyanakkor a fizetés során a bankokat is kihagyják, amely tovább csökkenti a költségeket [143].

A jövőre nézve szintén nem elhanyagolható, hogy a Bloomberg információi szerint, a Kínai jegybank már saját elektronikus valuta kifejlesztésén dolgozik, így ez lenne az első nagyobb központibank által kibocsátott, általánosan használható digitális pénz. Ennek egyik oka, hogy 2020-ra a mobilfizetést az előrejelzések szerint már 630 millióan használnák, ugyanakkor egy 1,4 milliárdos országban a készpénzforgalom menedzselése nagyon drága. A digitális valuta pedig gyorsíthatja, kényelmesebbé és átláthatóbbá teheti a pénzforgalmat. Ráadásul a közzgazdászok számára is előnyös lehet, hiszen páratlan adatokhoz juthatnak a gazdaság működéséről [144].

A Third Sector 2018 áprilisi cikkében pedig azt az új applikációt mutatják be, mely kimondottan a kisebb alapítványok számára nyújt segítséget az adományok számának növelésében. A goDonnate használatával megpróbálják növelni a befejezett tranzakciók számát azáltal, hogy egyszerűsítik a folyamatot, azaz az adományozónak nem kell minden adatot megadni, mert azok jó részét a digitális pénztárcájukból kiolvassák. Ennek oka pedig az, hogy kutatások kimutatták, hogy a potenciális támogatók szignifikáns hányada nem fejezi be a fizetési procedúrát annak hosszúsága miatt. [145] A vállalati verzió sikere után, melyet a nagyobb alapítványok számára hoztak létre, a kisebb verzió is sikeresnek mondható, mivel például a Tűzoltó Alapítvány (The Fire Fighters Charity) alig több, mint 1 hónap alatt 49%-kal növelte a havi adományok számát.

3.6.1 Ujjlenyomatos adományozás

Egy másik mobiltelefonos applikáció is új technológiát vezet be az adományozás területén. A Thyngs mobil fizetési platform segítségével támogathatjuk már a brit légimentőket, kórházakat vagy környezetvédő szervezeteket, vagy akár rendszeres adományozást is kezdeményezhetünk feléjük. Az Apple Pay, Google Pay vagy Paypal számlával rendelkezők élhetnek jelenleg a lehetőséggel, melynek során egy egyedi kód beütésével vagy NFC jel segítségével, vagy Bluetooth-on keresztül vagy akár egy QR kód beszkenelésével részt vehetnek az alapítvány lottójátékában, de lehetőségük van támogatni is az adott szervezetet mindössze 3 érintéssel. Adataik megadáshoz pedig elegendő az ujjlenyomatuk, feltéve, hogy telefonjuk rendelkezik a megfelelő funkciókkal.

A QR kódokat akár matricákon, akár egyenruhákön, akár a plakátokon is el lehet helyezni, a beolvasás után pedig az előre megadott összegekből csak választani kell, és az ujjlenyomat segítségével meg kell erősíteni a fizetési szándékot. Így a folyamat felgyorsítható, mert nem kell foglalkozni az adatok megadásával, ezzel gyorsabbá válik, illetve a bankok kiiktatásával költségeket is meg lehet takarítani. Ugyanakkor az ujjlenyomat használata a biztonságos fizetést is lehetővé teszi. Az alapítványok számára a csatlakozás ingyenes, de az adományok után a fizetési platformtól függően változik a jutalék összege [146].

3.6.2 Online adománygyűjtés bankkártyával

Magyarországon azonban a hagyományosabb technológiák azok, amelyeket jelenleg alkalmaznak. A NIOK Alapítvány és az OTP összefogásával viszonylag kis költségek mellett lehetőség nyílik a nonprofit szervezetek számára bankkártyás adománygyűjtésre online környezetben. A bank feltétele, hogy havi legalább 5 tranzakció vagy éves szinten 100.000 Ft adomány érkezzon a számlára, amelyek után kártya és kibocsátó függvényében 1,5-2%-os kezelési költséget, 1,8%+áfa adományszervezési díjat és évi 15.000 Ft+ áfa felület használati díjat számolnak fel [147].

Jelenleg is több civil szervezet és program számára gyűjtenek, őket az Adjukössze.hu oldalon találhatjuk meg, de kampányt is indíthatunk az adott oldalon. A Magyar Hospice Alapítvány a honlap adatai szerint eddig már több mint 5 millió forintot gyűjtött 519 támogatótól.¹⁴⁸ A támogatható kategóriák között elsősorban a legnépszerűbb témák jelennek meg, mint a környezet és állatvédelem, az oktatás, a sport, az egészségügy, a jogvédelem, a szociális ellátás és a kultúra. Ha pedig rákeresünk, akkor olyan polgárőr és

közbiztonsággal foglalkozó szervezeteket találhatunk, akik az 1%-os kampányban vesznek részt, a bankkártyás adományozásban nem.

3.6.3 Adhat Vonal

Telefonos adománygyűjtés terén is sok segítséget nyújt a NIOK alapítvány, aki a 4 telekommunikációs szolgáltatóval együttműködve létrehozta a 13600-as vonalat a magyarországi adományozási kultúra fejlődéséért. A telefonszám felhívása után az adományozónak ki kell választania a kívánt NIOK adatlappal rendelkező, közhasznú nonprofit szervezet mellékét, és ezzel 250 Ft-ot juttat neki. Ennek díja havonta 5000 – 85 000 Ft + áfa forgalomtól függően, plusz hívásonként maximum 15 Ft+áfa. A résztvevő szervezetek listája, és a hívások valamint sms-ek száma megtekinthető az Adjukössze.hu oldalon. Hívás külföldről nem indítható, valamint emelt díjas hívásnak minősül. Ugyanakkor, mint a 13. táblázatból is látható, a hívások számának növelésével a felhasználható adomány is növelhető, bár ennek mértéke a kiemelt szervezet számára, annak éves költségeivel összevetve, nem számottevő.

13. táblázat: A Magyar Hospice alapítvány számára indított telefonos adományok

ÉV	HÍVÁSOK ÉS SMS-EK SZÁMA (DB)	FELHASZNÁLHATÓ ADOMÁNY ÖSSZEGE (FT)
2013	63	-14103
2014	545	100940
2015	275	24550
2016	366	47991

Forrás: http://www.hospicehaz.hu/assets/MHA_AdhatVonal_beszamolo_2016ra.pdf (letöltve: 2017. 06. 29.)

A telefonos adományozás ezen fórumán is jellemző az, hogy a polgárőr és közbiztonsággal foglalkozó szervezetek nem jelennek meg, ha pedig az oldal kereső funkcióját használjuk, akkor itt is kizárólag az 1%-os gyűjtés jelenik meg, mint az adománygyűjtés módja. Ez pedig azt jelenti, hogy évi 1 alkalommal lehet nekik pénzt felajánlani ezen a fórumon keresztül. Természetesen ez nem zárja ki a személyes adományozást, de annak módja már nem annyira egyszerű, mint például elküldeni egy SMS-t.

3.7 Új trendek és technológiák a nonprofit fundraising területén

A nonprofit szervezetek fenntarthatóságának egyik alapvető feltétele a pénzügyi stabilitás. Ennek elérése többféle módon történhet. Az egyik, de nem legáltalánosabb,

hogy a nonprofit szervezetet olyan alaptőkével hozzák létre, hogy annak kamataiból fedezni lehet a szervezet működését. Ennél valószínűbb, hogy a szervezeteket egy meghatározott cél érdekében hozzák létre, és a cél eléréséhez próbálják meg menet közben megszerezni a szükséges pénzügyi forrásokat. Ha pedig a cél nem egyszeri, hanem folyamatos részvétet, finanszírozást igényel, akkor a szükséges anyagi fedezetet folyamatosan biztosítani kell, mégpedig úgy, hogy az időszakos bevétel-ingadozásoknak a szervezet tevékenysége ne lássa kárát.

Az egyéni adományok gyűjtéséhez érdemes szakembert alkalmazni, de ha a szervezet mérete ezt nem engedi meg, akkor is fontos, hogy ismerjék a célközönséget mind a szolgáltatás igénybe vevői mind pedig a finanszírozói oldalon. A legújabb vívmányok adta lehetőségeket pedig ki kell használni, mivel azok általában az olcsóbb, gyorsabb, és egyszerűbb irányba mutatnak.

3.7.1 Online fundraising

Az adományszerzés egyik legolcsóbbnak tűnő módja az online felületeken történő gyűjtés. Sajnos azonban az olcsóságnak megvan az ára is, mivel a korlátos forrásra pályázó vetélytársak száma jelentős, és a megjelenés hatékonysága is jóval elmarad a személyes találkozásiétól. Ugyanakkor a kettő összekötésével, azaz a személyes találkozó és az online pénzmozgás párosításával sokkal közelebb kerülhetünk céljainkhoz, legyen szó állatvédelemről, vagy polgárőrségről.

Ahhoz tehát, hogy egy szervezetnek lehetősége legyen online felületen keresztül pénzhez jutnia, nem szükséges költséges és bonyolult eszközbe fektetni, mindössze egy napjainkban már széles körben elterjedt számítógépre, és internet kapcsolatra van szükség. Sőt, ezeknek sem kell feltétlenül a szervezet tulajdonában állnia, hiszen nem szükséges a folyamatos, közvetlen kapcsolat. Ugyanakkor viszonylag kevés olyan NGO van, amelynek nincs informatikai eszköze, de ha mégis akad, akkor érdemes figyelemmel kísérni a NIOK működését, mivel tervezik, hogy nem csak szoftverekkel, hanem hardverekkel is támogatják majd a náluk pályázó szervezeteket.

Ha pedig egy teljesen kezdő nonprofitról van szó, akkor a szervezet egyszeri kiadása egy 100 000 forintos számítógép lesz, valamint a havonta akár 2045 forintért⁴ elérhető internet előfizetés az, amit meg kell finanszírozni. Amennyiben adományokat akarunk online fogadni, szükség lesz még egy ingyenes e-mail fiókra, amivel már tudunk Paypal fiókot regisztrálni, ami szintén ingyenes. Természetesen az online számlára érkező befizetések után jutalékot kell fizetni, de egy kisebb szervezet számára, akinél előfordulhat, hogy hetekig nem jut adományhoz, nem célszerű havidíjas konstrukciót keresni.

Mivel nonprofit szervezetről beszélünk, a honlapokat, Facebook oldalakat és Instagram fiókokat is lehetőségünk van a megfelelő platformokon keresztül költségmentesen létrehozni és üzemeltetni, de ha mégsem találunk rá lehetőséget, akkor pályázni lehet a NIOK-nál is, vagy piaci alapon, saját domain névvel, e-mail címmel, segítséggel évi 12501 forintért [149] előfizetni. Az itt létrehozott fórumokon pedig csak meg kell jeleníteni a Paypal-os fizetés lehetőségét, és már meg is kezdődhet az online adományok fogadása.

Természetesen minél több időt és energiát fordít egy szervezet arra, hogy megjelenjen ezeken a fórumokon, tartalommal töltsse fel azokat, és megragadja a figyelmet, annál sikeresebb lesz az adománygyűjtés területén is. Hiszen napi 1-2 látogatótól ne várjuk, hogy forintok százazrei érkezzenek a számlára. Ezért célszerű kezdetben szakértő segítségét kérni, aki akár önkéntesként is részt vehet a munkában.

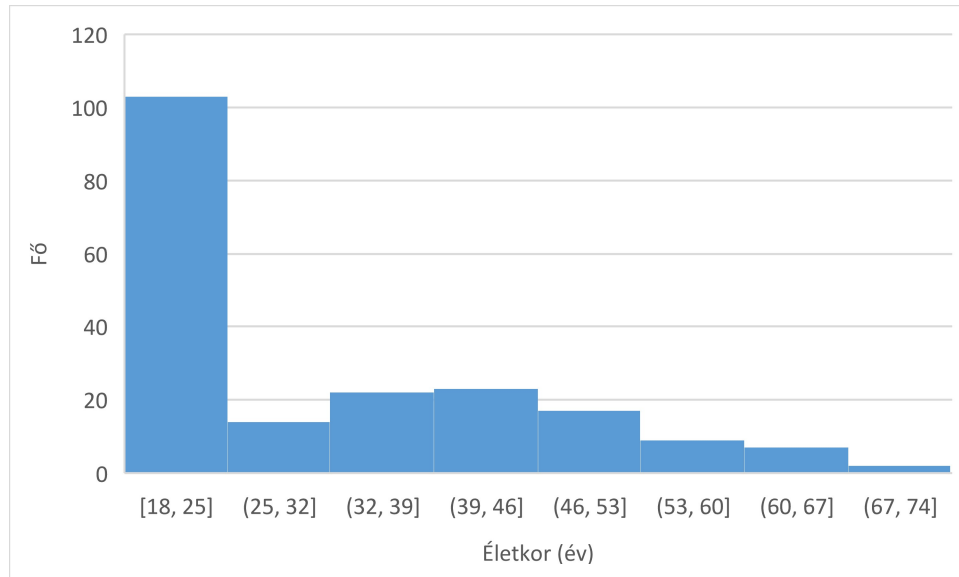
3.7.2 Adományozási szokások és online jelenlét

Annak érdekében, hogy felmérjük, milyen lehetőségei vannak egy közbiztonsággal foglalkozó szervezetnek a magánszemélyektől adományt gyűjteni, egy kérdőívet állítottam össze, melyet online lehetett kitölteni. A kérdőívet 198-an töltötték ki, 61%-ban nők, 39%-ban férfiak válaszoltak a kérdésekre. Átlagéletkoruk 31,7 év, a legfiatalabb 18, a legidősebb 70 éves volt, a legtöbb válaszadó 19-20 év körüli, mint azt a 30. ábra is mutatja, azaz egy viszonylag fiatal sokaságról beszélhetünk. Ezért nem meglepő, hogy

⁴ Digi Ritmo, 2018. 04. 26. -án

62%-uk nem házas és 67%-nak nincs gyermeke. A kitöltők 43,4%-a felsőfokú tanulmányokat folytat, 37,4%-uk pedig rendelkezik felsőfokú végzettséggel.

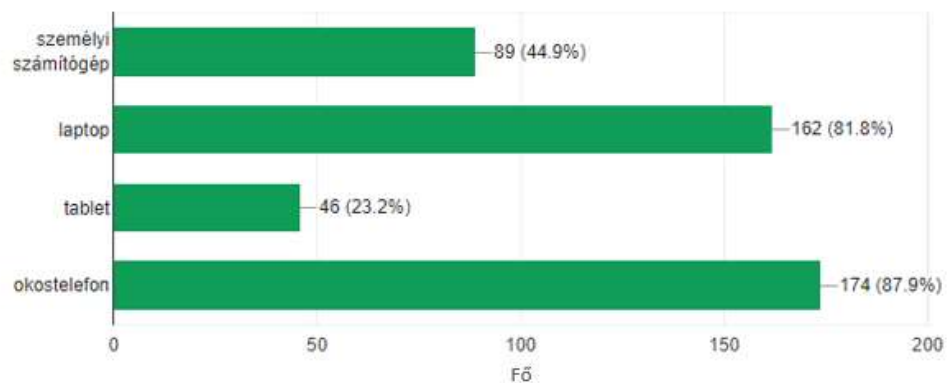
30. ábra: A válaszadók életkor szerinti hisztogramja



Forrás: saját szerkesztés

A 31. ábra azt mutatja, hogy a megkérdezettek több mint 80 százaléka rendelkezik lappal, és majdnem 90 százaléuk okostelefonnal. Az okostelefonnal nem rendelkező 24 válaszadó közül mindössze 7-nek nincs laptopja vagy tabletje, és átlagéletkoruk 50 év, azaz az idősebb személyek köréből kerülnek ki. Személyi számítógépet 45 százaléuk használ sajátként, és mindössze 23 százaléuknak van tabletje. A kérdőív online mivoltából adódóan, a válaszadók rendelkeznek internet kapcsolattal, azaz az adományozást tekintve mindegyik válaszadónak van lehetősége online adakozni.

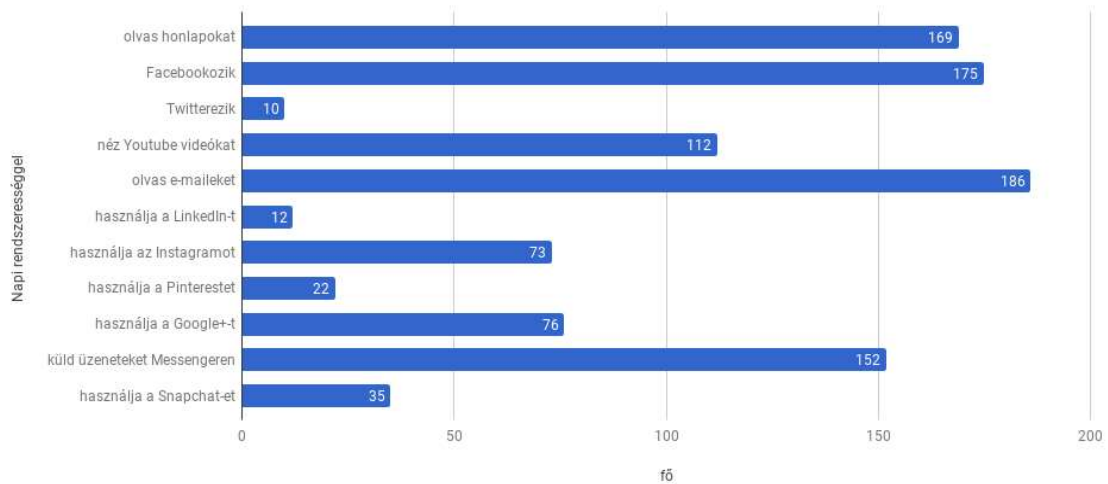
31. ábra: Informatikai ellátottság



Forrás: saját kutatás

Ugyanakkor majdnem mindenki napi rendszerességgel használja is a hálózatot, mint ahogy ezt a 32. ábra illusztrálja. A legtöbben a leveleiket nézik meg, honlapokat olvasnak és Facebookoznak. Ezek tehát azok a felületek, ahol érdemes megjeleníteni, ugyanakkor a felhasználói szokások változása miatt éppen ezeken a felületeken válnak a reklámok és céges üzeneteket egyre kevésbé hatékonyá és személytelenné.

32. ábra: Az internet használat felületei

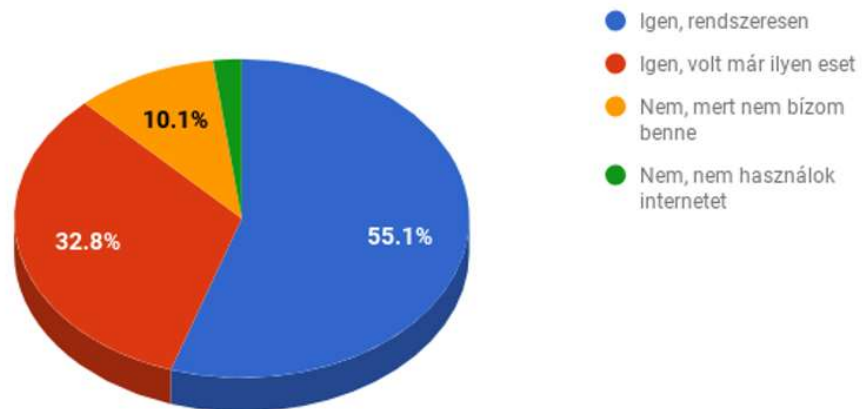


Forrás: saját kutatás

Hogyha azt nézzük meg, hogy a megkérdezettek körében mennyire elterjedt az interneten keresztüli vásárlás, és azon belül is az online fizetés, akkor azt láthatjuk, hogy több, mint 55 százalékuk rendszeresen használja a fizetés ezen gyors és elektronikus formáját, ahogy azt a 33. ábra is mutatja. Az is látható, hogy további majdnem 33 százalék hajlandó arra bizonyos esetekben, hogy a világhálón keresztül vásároljon, és mindössze 10 százaléknyi azok aránya, akik nem tartják elég biztonságosnak ahhoz, hogy használják.

33. ábra: Az online fizetés használata

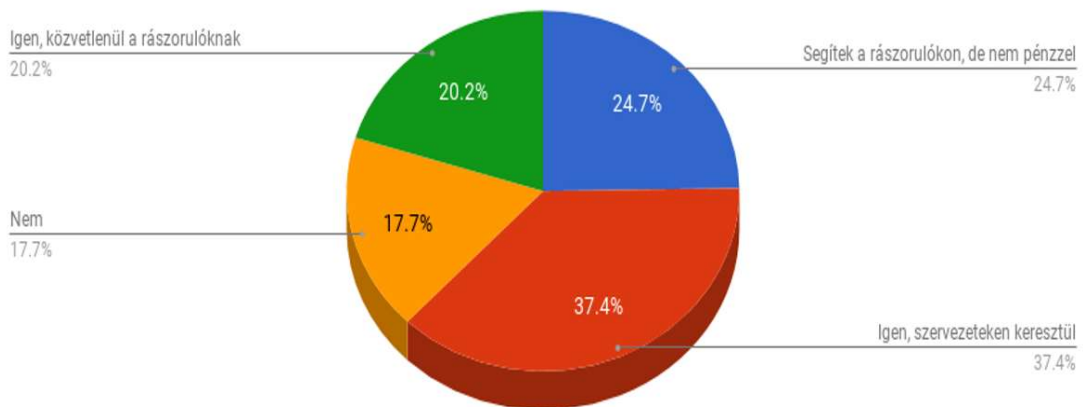
Szokott-e online fizetni?



Forrás: saját kutatás

A 2017 őszén végzett online kérdőíves kutatás eredménye azt mutatja, hogy Magyarországon az emberek nagy része szervezeteken keresztül támogatja inkább a rászorulókat, ha pénzről van szó, de az is jellemző (24,7%), hogy nem pénzzel segítenek, hiszen ekkor nagyobb a valószínűsége annak, hogy valóban arra a célra fordítják az adományt, amire azt szánják. A 34. ábráról az is leolvasható, hogy továbbra is jelentős, 17,7% azok aránya, akik bevallottan nem jótékonykodnak.

34. ábra: Szokott-e jótékony célra pénzt adományozni?



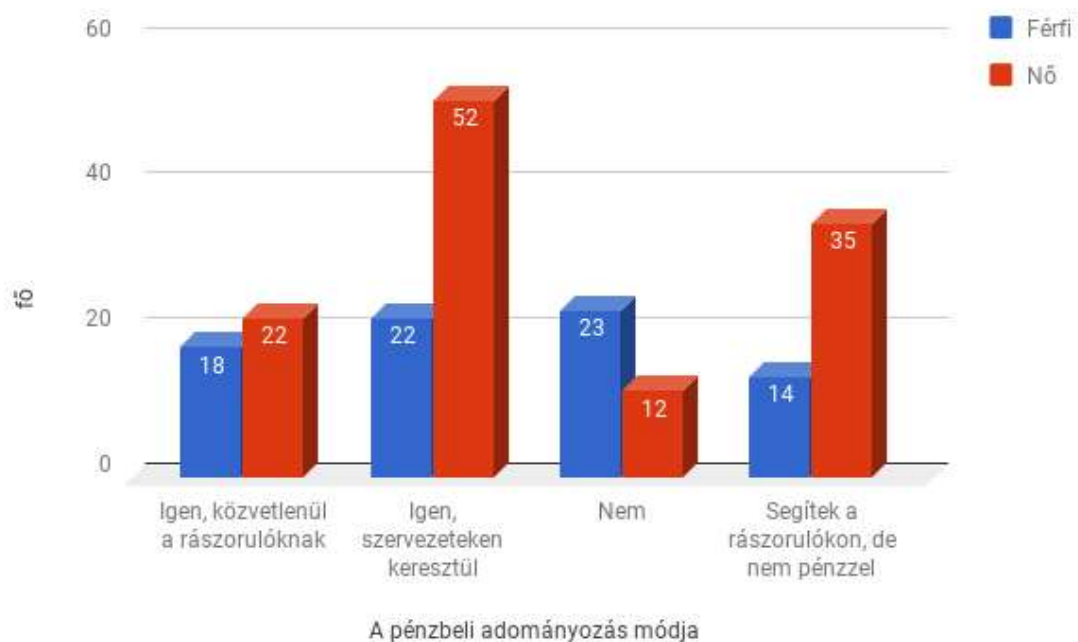
Forrás: Saját szerkesztés

Összehasonlítva ezeket az adatokat a korábban már említett CAF jelentéssel [90], láthatjuk, hogy míg az Egyesült Államokban 2017-ben az emberek 55 százaléka adományozott pénzt, addig az Egyesült Királyságban megkérdezettek 64%-a.

Ugyanakkor a kérdőívre válaszoló magyarok 57,6 százaléka vallja, hogy adományozott pénzt vagy közvetlenül a rászorulóknak, vagy szervezeteken keresztül. Ez pedig azt jelenti, hogy a statisztikai adatok alapján, súlyozva az adományozás arányát a két kiemelt angolszász ország lakosságának számával, a H4-es hipotézist nem fogadhatjuk el, mert nem lehet egyértelműen bizonyítani, hogy a magyar adományozók száma kisebb, mint az angolszász országokban tapasztalható tendenciáktól. Ugyanakkor további kutatás célja lehet azt megállapítani, hogy az adományozott összeg tekintetében van-e és milyen különbség az országok között.

A nemek közti különbségeket mutatja a 35. ábra, ahol látszik, hogy a nem adakozók között majdnem kétszer annyi férfi (a férfi válaszadók 30 százaléka) található, mint nő, még úgy is, hogy a válaszadók alig 40 százaléka került ki közülük. A nők válaszaiból az derül ki, hogy ők azok, akik inkább a szervezeteket (43 százalék), és a nem pénzbeli adományokat preferálják (29 százalék). Összességében tehát elmondható, hogy a megkérdezett nők 90%-a segíti pénzzel a rászorulókat, míg a férfiak mindössze 70% nyilatkozott arról, hogy pénzzel segít. Ez a H3-as hipotézist annyiban támasztja alá, hogy a nők altruista attitűdje jobban látszik ($p=0,00$), de az eredmény nem a százalékos adományozásra vonatkozik.

35. ábra: A pénzbeli adományozás megoszlása nemek alapján

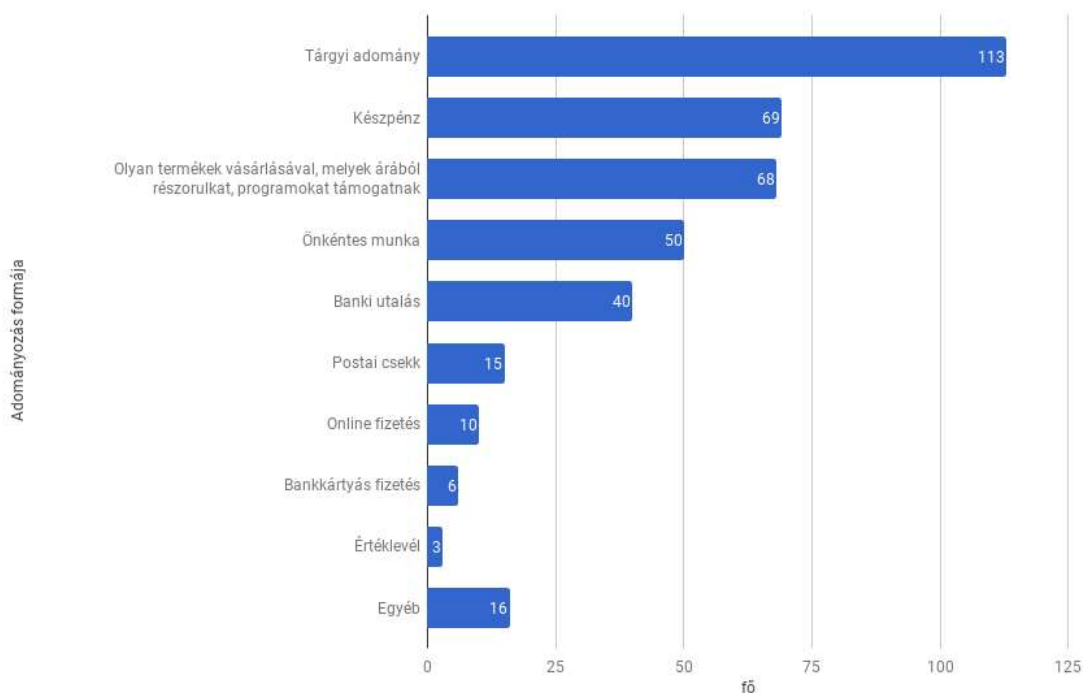


Forrás: Saját szerkesztés

Az adakozás módját tekintve a legtöbben a tárgyi adományt jelölték meg, ahogy azt a 36. ábra is mutatja. Ez az a terület, ahol manapság egyre nagyobb fejlődést figyelhetünk meg. Ennek oka azonban nem feltétlenül a filantrópia, hanem sokszor a fogyasztói társadalom sajátja. Hiszen nap mint nap arra ösztönöznek a fogyasztási cikkek gyártói és forgalmazói, hogy vásároljunk újabb és újabb termékeket. Ezzel egyidejűleg a háztartásokban sok felesleg keletkezik, melyek hasznosítására nem sok lehetőség kínálkozik. Ezért praktikus megoldásnak tűnik, hogy a még használható, de már megunt ruhákat, használati tárgyakat rászorulóknak adjuk. Ezzel védjük a környezetet, segítünk másokon, és az adományozással járó pozitív érzések is megmaradnak. Erre pedig egyre több lehetőség kínálkozik, hiszen a karácsonyi ünnepek előtt a segélyszervezetek kampány szerű gyűjtésbe kezdenek, de egyre több adománybolt is nyílik országszerte, ahol a bevitt használati tárgyakat kedvezményes áron adják tovább.

Továbbra is népszerű a készpénzes adomány, ami jellemzően kisebb összegeket takar, de azonnali segítséget jelent, de már kezd megjelenni az online fizetés is a banki átutalás és a bankkártyás fizetés mellett. Ugyanakkor a válaszadók negyede nyilatkozott úgy, hogy vállalt már önkéntes munkát, és harmada vásárolt már olyan terméket, melyek bevételéből jótékony célra is fordítanak.

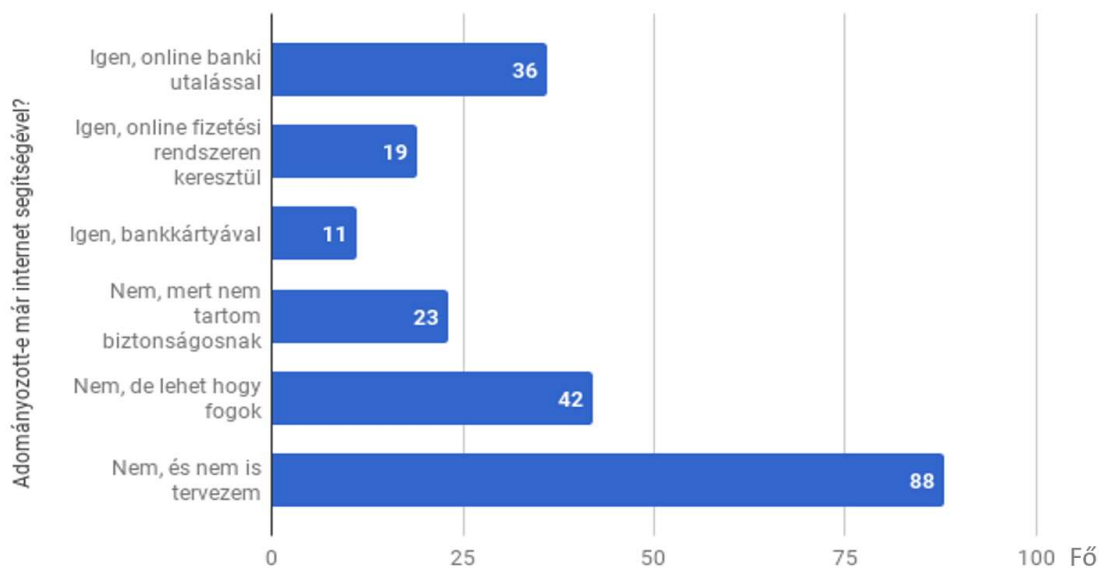
36. ábra: Az adományozás formáinak gyakorisága



Forrás: Saját szerkesztés

Ha kiemeljük az internetet, mint az adományozás egyik lehetséges platformját, akkor azt kell mondanunk, hogy a válaszadók 44 százaléka egyáltalán nem tervezi, hogy igénybe fogja venni bármelyik módozatot is adományai célba juttatásához, és további 11,5 százalék nyilatkozik úgy, hogy nem tartja biztonságosnak a rendszert, mint azt a 37. ábra is mutatja. A potenciális támogatók aránya viszont nagyobb mint 20 százalék, ami azt jelenti, hogy őket egy jó cél érdekében aktivizálni lehet. Összességében tehát elmondható, hogy 33 százalék azok aránya, akik már használták, akár csak egy alkalommal is azokat az interneten elérhető fizetési módokat, amiket a leggyakrabban alkalmaznak. Viszont meglepő, hogy ezen módozatok között a legtöbben a banki utalást választották, mivel az a legbonyolultabb folyamat a felhasználók számára. A cél tehát az, hogy egy olyan megbízható fizetési módot lehessen használni, amely egyszerűbbé teszi az adományozás folyamatát, ugyanakkor ügyelni kell arra is, hogy lehetőség nyíljon a potenciális támogató által preferált fizetési mód alkalmazására is.

37. ábra: Internetes adományozás módja

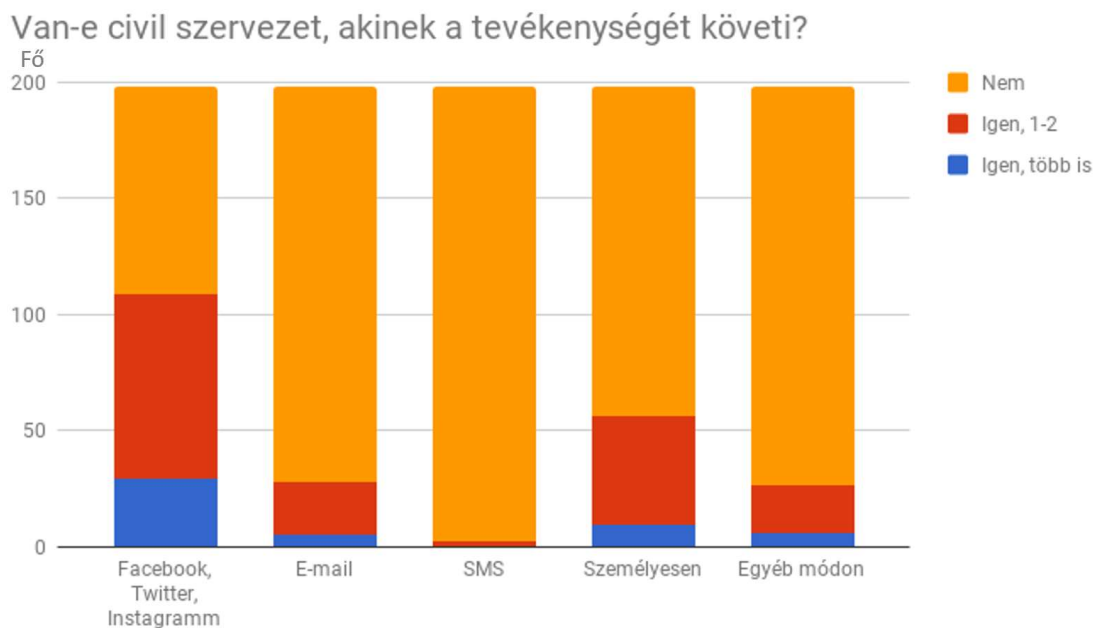


Forrás: saját kutatás

Ha arra vagyunk kíváncsiak, hogy mégis milyen fórumon lenne érdemes a nonprofit szervezetek célközönségét elérni, akkor a 38. ábra adhat támpontot. Leolvasható, hogy a válaszadók nagy része nem követi a civil szervezetek tevékenységét, vagy legalábbis nem aktív módon. Az is látható, hogy az e-mail üzeneteken keresztül kevés emberhez tudjuk eljuttatni üzeneteinket. Inkább a közösségi média az, amin keresztül a potenciális és a valós támogatókat is el lehet látni információkkal, amit akár napi szinten is megtehetünk,

de egy-egy kampány keretében akár nagyobb sikereket is el lehet érni. A mobiltelefonok másik, hagyományosabb funkciója ugyanakkor nem annyira kihasznált, az SMS üzeneteken keresztül kevés civil szervezet tartja a kapcsolatot, bár ennek oka a költségek nagyságában is fellelhető. Ugyanakkor a személyes kapcsolat még mindig nagy jelentőséggel bír, és hatékonysága is jobb, mint bármiféle közvetítő eszközön keresztüli üzenetnek.

38. ábra: Civil szervezetek tevékenységének követése médiumok szerint



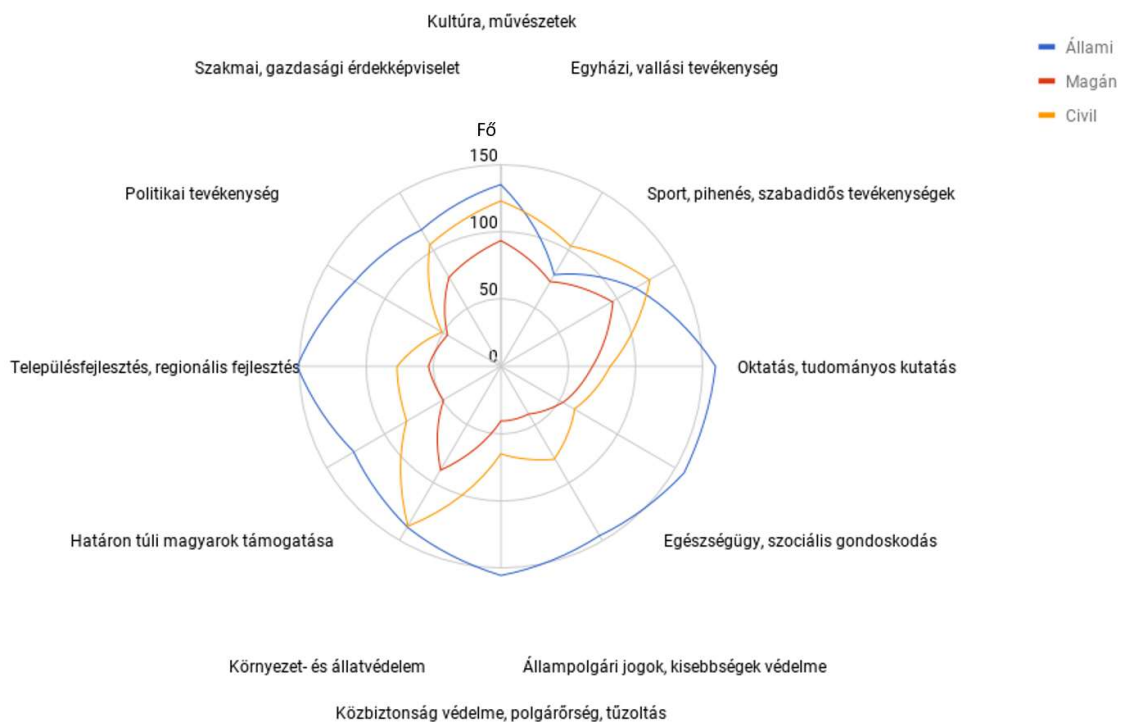
Forrás: saját kutatás

3.7.3 Lakossági igények a civil szféra különböző területein

Mivel esetünkben az a legfőbb kérdés, hogy a közbiztonsággal foglalkozó nonprofit szervezetek tudnak-e és milyen formában magántámogatásokat mozgósítani, célszerű volt felmérni, hogy a megkérdezettek mennyire tartják feladatuknak az adott terület támogatását. A 39. ábra azt mutatja, hogy a különböző nonprofit szervezetek által lefedett tevékenységi területek elsősorban melyik szektorhoz tartoznak a kérdőíves felmérés szerint. A pókháló diagram alján található közbiztonságot, polgárőrséget és tűzoltást a legtöbbször az állami feladatok közé sorolták, a magánszektoron belül szinte alig jelölték. A civilek feladatát itt hasonlóan fontosnak tartják, mint az egészségügy, és szociális gondoskodás területén, viszont ezt a valós statisztika nem tükrözi. Ugyanakkor például a sport és a vallás területén nem az államot jelölték meg a legtöbbször, azokat a feladatokat inkább a civilekre bízta a többség. Érdekes lehet még a környezet és állatvédelem területe

is, ahol mind a civil, mind pedig a magánszektor erős jelenlétét tartanák optimálisnak, ugyanakkor itt az államot erőteljesebben bevonnák, mint a sport vagy a vallás terén. Természetesen a három szektor nem csak egymást kizárva tud működni, hanem egymást segítve, kiegészítve az említett tevékenységi körökön belül akár mindhárom megtalálhatja azt a szegmenst, ahol szükség van a segítségére, és amivel a jólét leginkább segítheti elérni.

39. ábra: Melyik szektor (állam, magán, civil) feladata az alábbi tevékenység? (Több válasz is lehetséges)

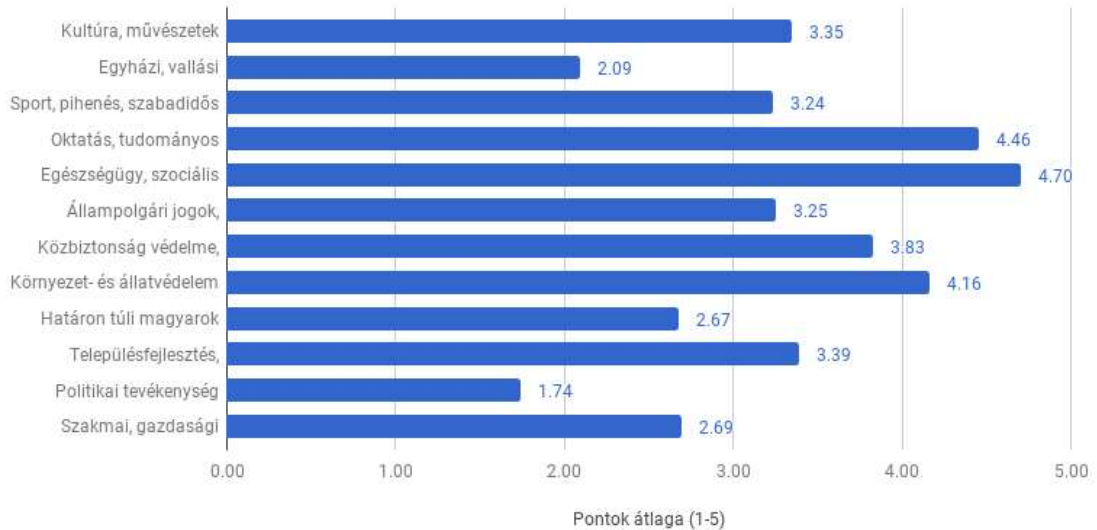


Forrás: saját kutatás

De arra is kíváncsiak voltunk, hogy a jelenlegi helyzet mellett a lakosság mely területeken érzi azt, hogy az állami finanszírozás mellett további forrásokat kell bevonni annak érdekében, hogy működésük az általuk elvárt színvonalat elérje. A 40. ábra alapján elmondhatjuk, hogy az 1-től 5-ig terjedő skálán osztályozott tevékenységi körök közül leginkább az egészségügy és az oktatás igényelne a válaszadók szerint további forrásokat, de a közbiztonság védelme is épphogy csak lecsúszott a dobogóról, tehát van igény arra, hogy ezt a területet is fejlesszék.

40. ábra: Többlet források bevonásának igénye

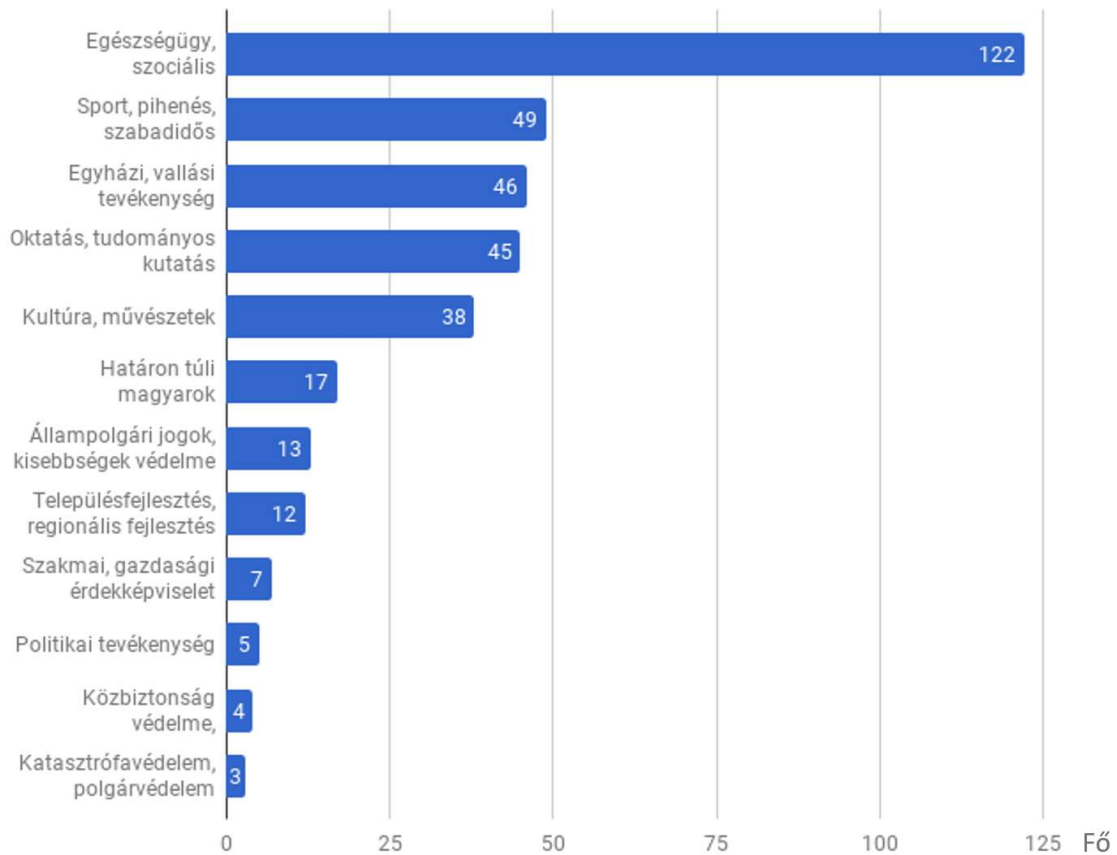
Véleménye szerint az alábbi területek mennyire igényelnek az állami támogatáson túl további forrásokat?



Forrás: saját kutatás

Ennek ugyanakkor ellentmond a 41. ábra, melyen az látható, hogy milyen célra adományoztak már korábban a megkérdezettek. Itt ugyanis látható, hogy az első hely nem változott, az igény és a tettek ugyanazt az eredményt hozták. A második helyen szereplő egyházak ugyanakkor sok pénzt kapnak, mert kedvezményes lehetőségük van rá például a személyi jövedelemadó második 1 százalékán keresztül, ugyanakkor a további források bevonásának igénye igencsak alacsony, átlagosan 2 pontot kaptak az 5-ből (40. ábra). Sajnálatos módon a közbiztonság védelme és a katasztrófavédelem az utolsó két helyet foglalja el, azaz kaptak ugyan magántámogatást, de az igényekkel ellentétben ez nem öltött valódi anyagi formát, viszont ennek nem kellene így maradnia. Ha ezek a szervezetek ugyanolyan hévvel hirdetnék magukat, mint a már sikeres szervezetek, biztosan nagyobb támogatói kört tudhatnának maguknak. Hiszen ezek a szervezetek is tudnak az emberek érzelmeire hatni, mivel mint már korábban is említettük, a biztonság közvetlenül a fiziológiai szükségletek után foglal helyet.

41. ábra: Milyen célokra adományoztak korábban?



Forrás: saját kutatás

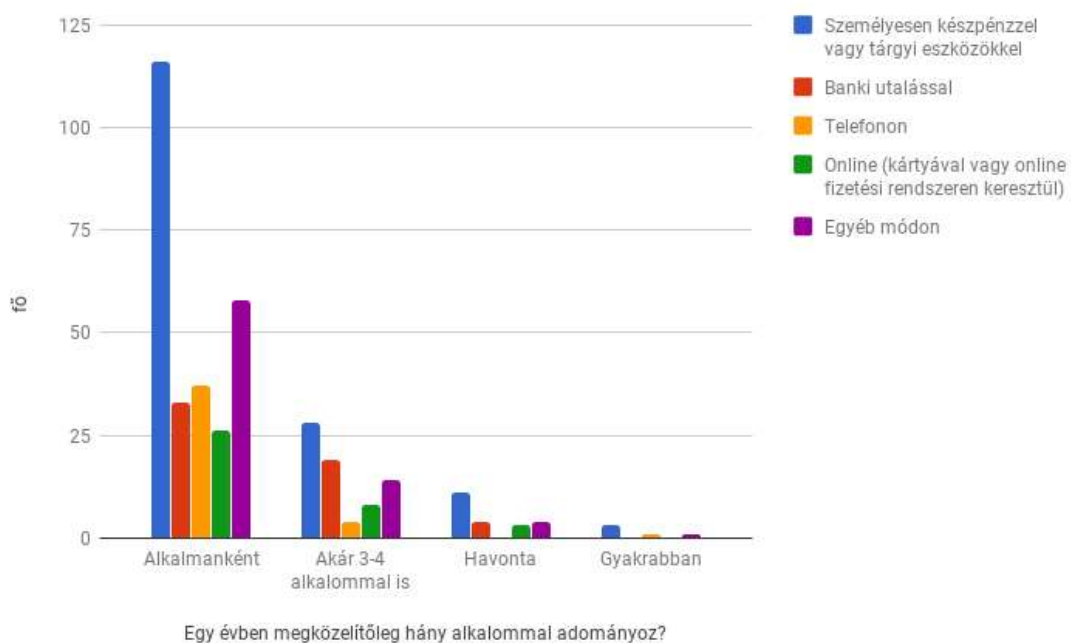
3.7.4 Az adományozási szokások összefüggései

A 42. ábra az adományozás gyakoriságának és az adományozás módjának összefüggéseit mutatja. A megkérdezettek jellemző az alkalmi, és elsősorban készpénz vagy tárgyi adomány személyes átadása, illetve ezen kívül egyéb alkalmi segítséget szoktak nyújtani a rászorulóknak. Ez azt jelenti, hogy nálunk nem elterjedt, hogy az adományozók kiválasztanak 1-1 szervezetet, és számukra rendszeresen meghatározott összeget juttatnak. Ha viszont a dolog pozitív oldalát nézzük, az ilyen alkalmi adakozók érzelmeire hatva nagyobb az esély az azonnali adománynak, és már csak azon kell fáradozni, hogy meg is tartsák őket az adott szervezetek. Ez a jelenség figyelhető meg például a természeti katasztrófák után, amikor olyan telefonvonalat hoznak létre, melyen keresztül az adott célt lehet meghatározott szervezeten keresztül támogatni. Ilyenkor hatalmas pénzüsszegek szoktak megmozdulni, de nem csak a telefonon keresztül, hanem az egyéb elektronikus felületeken is (bankkártya, online fizetés), hiszen ezekben az esetekben a

nagy távolság is megjelenik. Ha pedig a távolság kisebb, akkor akár személyes adományozásra is sor kerülhet.

Ezen kívül a banki utalás viszonylag népszerű az évente 3-4 alkalommal adományozók között, a telefonos segítség szerepe viszont a gyakoriság növekedésével szinte el is tűnik. Az online adományozás jelenlegi helyzetét jól illusztrálja a 42. ábra, hiszen látszik, hogy már megjelent, de elterjedése még várat magára Magyarországon. Ebben egyrészt szerepe van az emberek bizalmatlanságának, másrészt a lehetőség sem mindig adott, ami pedig egy elfecsérelt lehetőség, hiszen nem jár fix költséggel, jutalékot csak a befolyó összegek után vonnak a szolgáltatók.

42. ábra: Az adományozás gyakorisága és módja

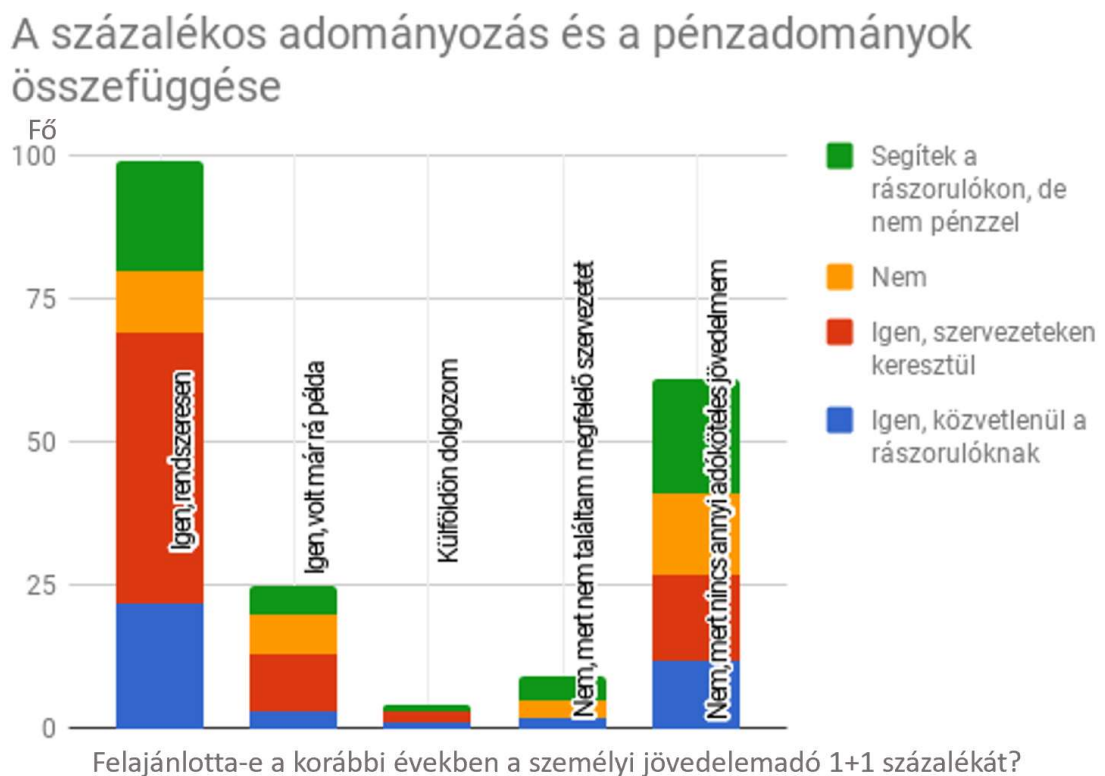


Forrás: saját kutatás

A 43. ábrán látható, hogy a válaszadók legnagyobb csoportja a személyi jövedelemadó mindkét százalékáról rendszeresen nyilatkozik, és körükben a szervezeteken keresztül történő pénzadományozás a legnépszerűbb. Ugyanez a pénzadományozási forma majdnem az összes többi csoporton belül is népszerű, kivételt képeznek azok, akik az 1%-os felajánlásokat sem teszik meg, mert nem találnak számukra megfelelő szervezetet. Ennek fő oka a bizalmatlanság lehet, hiszen rendszeresen hallani olyan valódi és kevésbé valós híreket, hogy visszaélnék az emberek bizalmával, és nem az ígért helyekre kerül a pénz. Ezért sok esetben az adományozók a rászorulókat közvetlen támogatását preferálják,

ami a külföldön dolgozók és a mindkét százalékot felajánlók között is a második legnépszerűbb adományozási forma. Ugyanakkor azok körében, akik nem rendelkeznek adóköteles jövedelemmel (esetünkben leginkább azon fiatalok, akik felsőfokú tanulmányokat folytatnak), valamint a szervezetekben nem bízók körében a támogatások egyéb, nem pénzbeli formái, mint például a tárgyi adományok és önkéntes munka, a legnépszerűbbek. De mindezek mellett a megkérdezettek 7 százaléka nem folytat altruista tevékenységet.

43. ábra: Az 1%-os felajánlások és a pénzadományok módja közti összefüggés



Forrás: saját kutatás

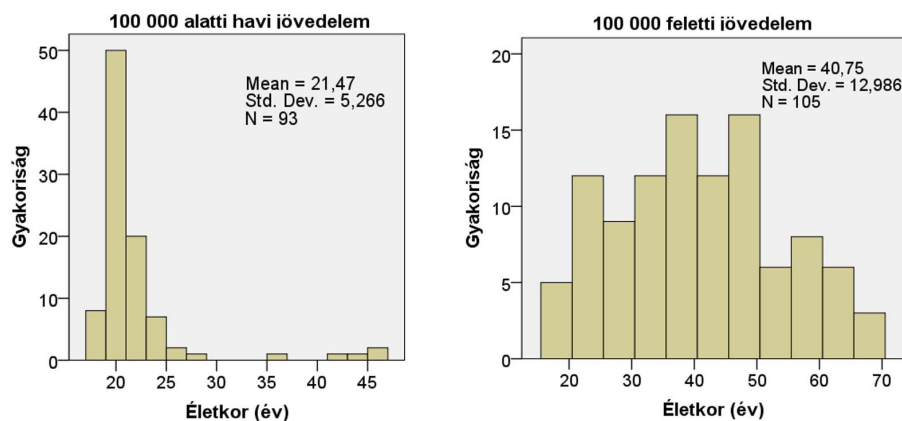
3.7.5 A fiatalok és a keresők közti eltérések

A személyes adatok alapján a kérdőívre válaszolókat két jól elkülöníthető csoportra tudjuk bontani a jövedelemszint és ezzel összefüggően az életkor alapján. A csoportbontást más tényezők, mint például az iskolai végzettség alapján is meg lehetne tenni, viszont ez a megosztás az, amely következtében a válaszadók két csoportja egyrészt közel azonos számosságú, valamint megfelel az elemzés céljának, azaz megkülönbözteti azokat, akik a jelenlegi adományozók, azoktól, akik a közeljövőben válhatnak adományozókká, mind az 1%-os felajánlások, mind pedig a magánadományozás terén. Így tehát életkor szempontjából nem különül el egymástól élesen a két csoport, hiszen

vannak olyan 20 évesek, akik már jelentősebb jövedelemmel rendelkeznek, ezért a keresők csoportjába sorolódnak, míg társaik a felsőfokú tanulmányaikat folytatják, és nem rendelkeznek jövedelemmel.

Ha a fiatalok csoportjába azokat soroljuk, akik havi jövedelme nem éri el a 100 000 forintot, akkor az így kapott csoport átlagéletkora 21,47-re csökken, és 6 válaszadón kívül (akiket az elemzés további részében nem veszek figyelembe, hogy a csoport homogén legyen) életkoruk 18 és 25 év közé esik. A másik csoportba, amit keresőknek neveztem el, azok tartoznak, akik havi jövedelme magasabb, mint 100 000 forint, melynek formájára a kérdőívben nem kérdeztem rá, mert azt nem tartottam relevánsnak a téma szempontjából. A jövedelemmel rendelkező csoportba tartozó 105 fő átlagéletkora 40,75 év, mely normális eloszlást követ ($p=0,172$ Kolmogorov-Smirnov teszt alapján). Az így kapott csoportok életkor szerinti eloszlása a 44. ábrán látható.

44. ábra: A fiatalok és a keresők csoportjának életkor szerinti eloszlása

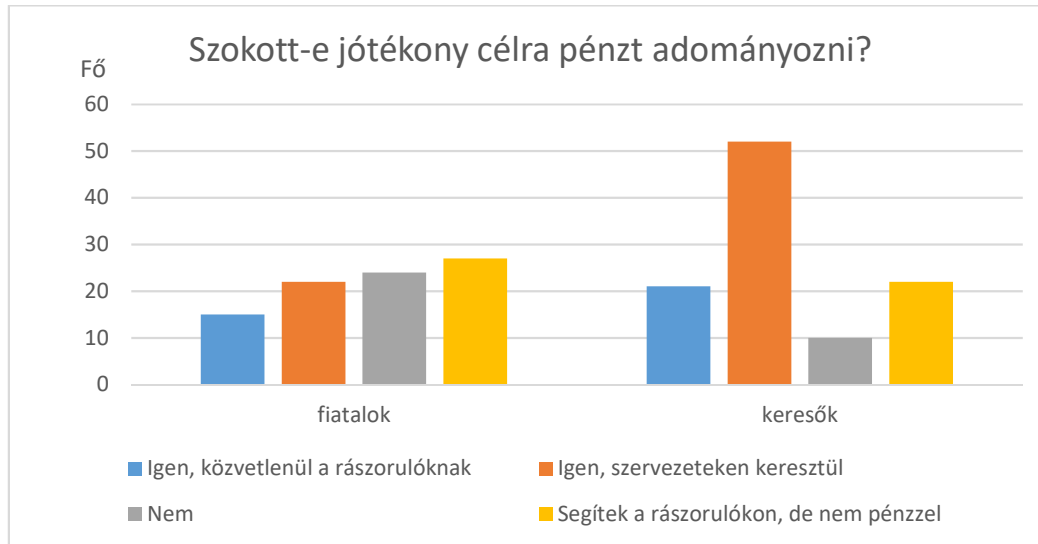


Forrás: saját kutatás

A jelenlegi helyzetben tehát érdemes azokra koncentrálni fundraising szempontból, akik rendszeres havi jövedelemmel rendelkeznek, ugyanakkor a felsőfokú tanulmányokat folytató, de kereső tevékenységet még nem folytató fiatalokat sem célszerű figyelmen kívül hagyni, hiszen akár már 1-2 éven belül pénzügyileg is fogják tudni támogatni azokat a szervezeteket, amelyek küldetésében, céljaiban hisznek. Ezt támasztja alá a 45. ábra is, mely szerint szignifikáns különbség ($p=0,000$) van a két csoport adakozási szokásai között. Ez pedig alátámasztja a H5-ös hipotézist, hiszen a fiatalok legnagyobb arányban

a természetbeni adományokat részesítik előnyben, ezzel szemben a keresők egyértelműen a szervezeteket preferálják.

45. ábra: Adományozás módja a fiatalok és a keresők csoportjaiban

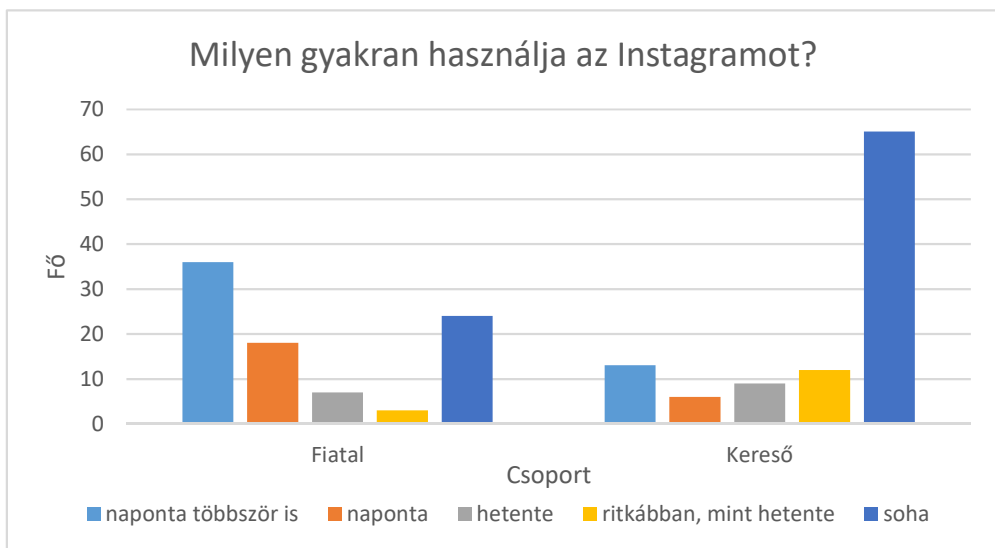
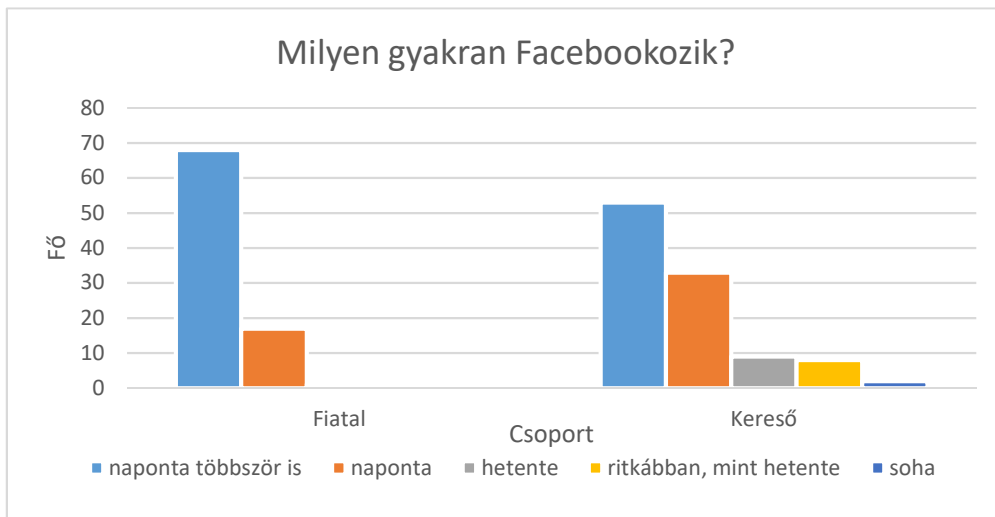
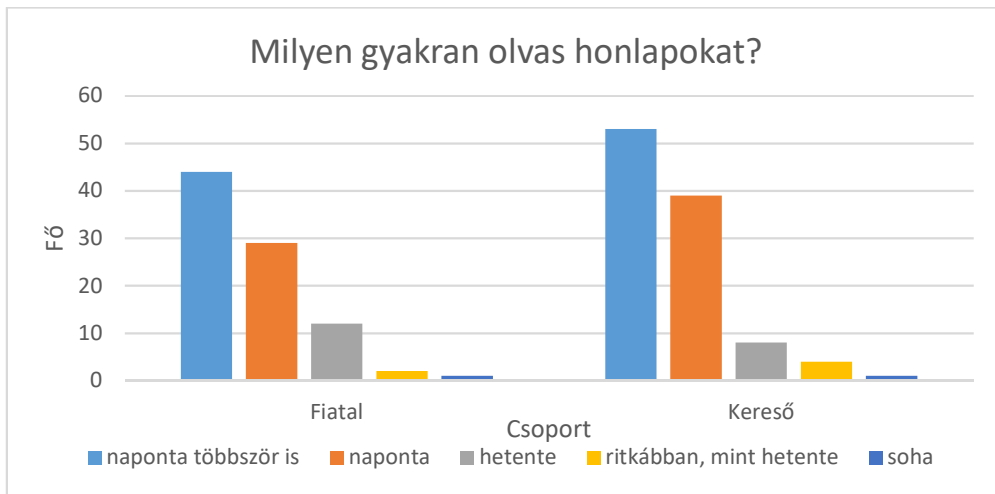


Forrás: saját kutatás

Először azt néztem meg, hogy melyek azok a fórumok, ahol a válaszadók csoportjai leginkább elérhetőek. A 46. ábra mutatja, hogy mindkét csoport többsége legalább napi szinten követi interneten, honlapok olvasása során az eseményeket, a köztük lévő különbség statisztikailag nem releváns ($p=0,131$). További kutatás célja lehet, hogy ezen belül azonosítsuk, hogy ki, milyen típusú oldalakat keres fel. Jelen kutatás célja szempontjából viszont az a fontos, hogy a civil szervezeteknek érdemes megjeleníteniük, akár a böngészők hirdetési felületein is, ha tevékenységüket be akarják mutatni, illetve ismertségüket növelni szeretnék, mely alapfeltétele a magánforrások gyűjtésének.

A Facebook, mint már jól ismert, és a felmérés adatai alapján leggyakrabban használt social media eszköz használatánál már kezd eltolódni a két csoport viselkedése: a fiatalok több mint 96%-a legalább napi szinten követi az oldalt, míg a keresők csoportjában ez az arány 82%-ra csökken. A legkésőbb bevezetett, itt kiemelt online fórum, az Instagram esetében a különbség már szignifikáns ($p=0,000$), a fiatalok 61%-a használja legalább napi rendszerességgel, míg a keresők csoportjából kevesebb mint 20% teszi ezt. Sőt, az idősebb korosztály 60 százaléka egyáltalán nem is használja ezt az applikációt, mely kevés szöveggel, sok képpel, gyors információt szolgáltat.

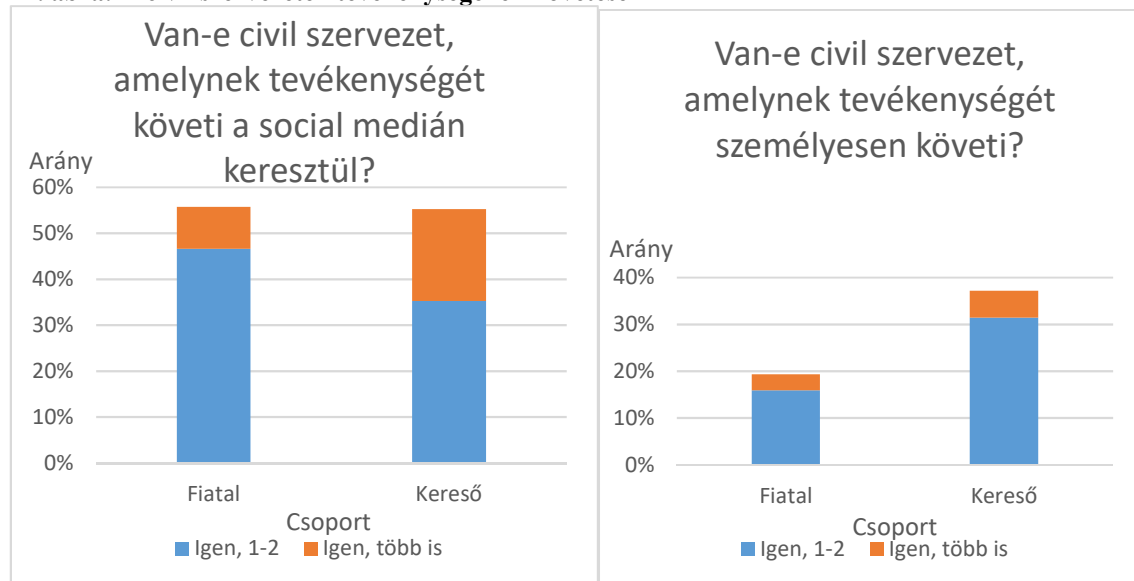
46. ábra: A válaszadók internetezési szokásai



Forrás: saját kutatás

Összehasonlítva, hogy a megkérdezettek csoportjai, a megvizsgált eszközöket milyen mértékben használják a civil szervezetek nyomon követésére, azt láthatjuk, hogy mindkét csoport esetében nagyobb arányban követik azokat az internet segítségével, mint személyesen. Jól illusztrálja tehát a 47. ábra, hogy az online jelenlét a civil szféra esetében is fontos mind a jelenlegi, mind pedig a következő évek tekintetében, mivel itt nem látható jelentős különbség a keresők és a fiatalok csoportja közt. Ugyanakkor a fiatalok személyes részvételének emelése továbbra is célként lebeghet a szervezetek irányítóinak szeme előtt.

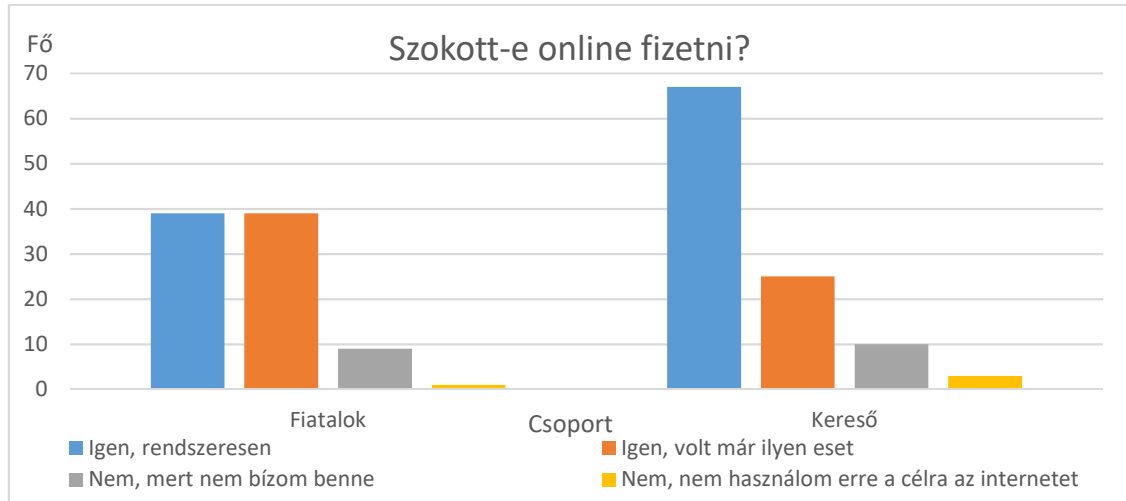
47. ábra: A civil szervezetek tevékenységének követése



Forrás: saját kutatás

A két csoport online rendszeren keresztüli fizetési szokásai is különböznek ($p=0,000$), mint azt a 48. ábra is mutatja. Ugyanakkor a különbség oka azzal is magyarázható, hogy a havi 100 000 forintnál alacsonyabb jövedelemmel rendelkezők fizetési gyakorisága alacsonyabb lehet, mint a magasabb jövedelemmel rendelkezőké, tehát ez a gyakoriságbeli (volt már ilyen eset – rendszeresen) különbség nem feltétlenül indokolja, hogy az online adományozás lehetőségét ne teremtsék meg a civil szervezetek. Alátámasztja ezt az is, hogy mindkét csoporton belül magas az okostelefonnal (fiatalok: 93% illetve keresők: 84%) illetve a lappal rendelkezők (fiatalok: 86%, keresők: 79%) aránya, ami abba az irányba mutat, hogy az eszközök hiánya már nem lehet akadálya az adományozás ezeken az eszközökön keresztüli megvalósulásának.

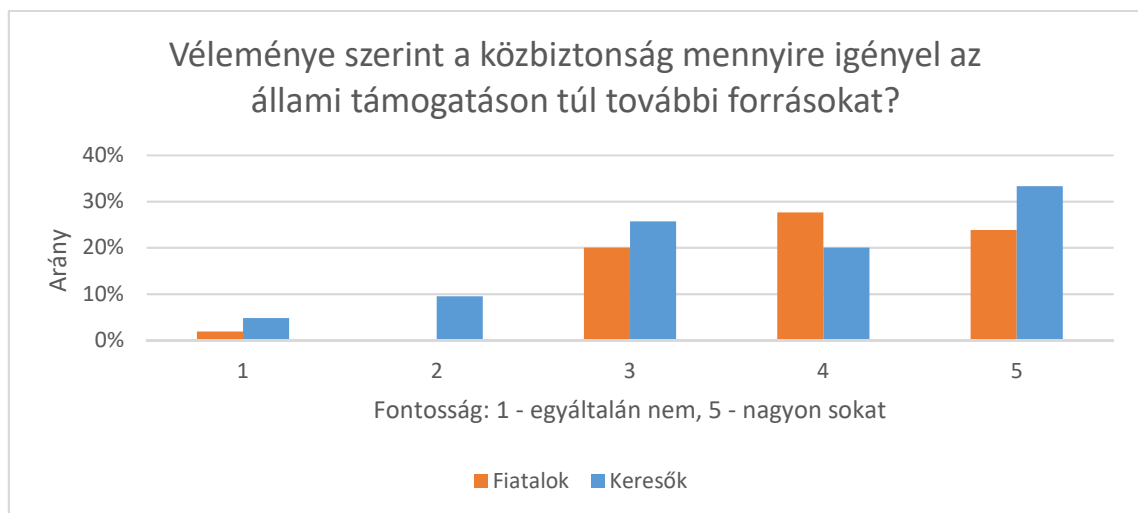
48. ábra: Az online fizetés használata



Forrás: saját kutatás

A közbiztonságot támogató 4 fő a csoportok között egyenlően, 2-2 arányban oszlik meg, tehát ennek a célnak a vizsgálata az adott kérdőív alapján nem vizsgálható. Ugyanakkor annak vizsgálata, hogy mennyiben tartják fontosnak, hogy az állami forrásokon kívül további plusz forrásokra is szert tegyenek a közbiztonsággal foglalkozó nonprofit szervezetek, már lehetséges, az eredményeket a 49. ábra mutatja, mely szerint nem különbözik szignifikánsan a két csoport ($p=0,146$). Ez a célközönség meghatározása szempontjából azt jelenti, hogy a lehetséges támogatók köre nem függ a jövedelem szinttől, tehát a biztonság igénye mind az alacsony jövedelemmel rendelkező fiatalok, mind pedig a magasabb jövedelemmel rendelkező lakosság körében fontos tényező, hiszen a kapott átlagérték mindkét csoport esetében közel 4 volt, ami a vizsgált tevékenységi köröket illetően előkelő helyen áll.

49. ábra: A közbiztonság pluszforrás igénye



Forrás: saját kutatás

3.7.6 A közbiztonságot potenciálisan támogatók jellemzői

Ha a kérdőíves felmérés alapján kiemeljük azokat, akik szerint a közbiztonság védelme, polgárőrség és tűzoltás jelentős mértékű (4 illetve 5 pontot jelöltek meg válaszként) további forrásokat igényel, akkor megkapjuk azok körét, akiket érdemes lenne ezeknek a szervezeteknek elérni a magántámogatások növelése érdekében. Természetesen nem mindenki fogja valójában támogatni is a szervezeteket, de ők azok, akik értékrendjébe a biztonság olyan helyen áll, hogy ha lehetőségük adódik, akkor akár támogatói is lehetnek ezeknek a nonprofit szervezeteknek.

A közbiztonság állami támogatáson túli finanszírozási igénye a válaszadók 30,81%-a szerint jelentős többletforrást igényel, válaszaikban az 5 fokozatú skálán az 5 pontot jelölték meg. További 25,76 százalék szerint a finanszírozási igény nagy, de csak 4 pontot adtak a lehetséges ötből. Közepes szintű forrásigényt pedig a válaszadók 25,25 százaléka jelölte meg, ez összességében azt jelenti, hogy a 9 százalékot sem éri el azok aránya, akik szerint erre a területre az állami támogatáson felül kevés kiegészítő forrás bevonására lenne szükség (9,6 százalék nem válaszolt). Természetesen ezt az eredményt az éppen aktuális közbiztonsági helyzet is befolyásolja, viszont a válaszadókra nézve ez az arány arra enged következtetni, hogy számukra a biztonság fontos szerepet játszik mindennapjaikban, és a jelenlegi helyzet javítható lenne, akár a plusz források bevonásával.

A válaszadók nagy része (61%) nő volt, ugyanakkor a közbiztonságot forráshiányosnak tartók között (4 illetve 5 pontot adtak) a nők aránya már 65%-ra emelkedett, ami azt jelenti, hogy jobb eséllyel lehet rajtuk keresztül plusz forrásokhoz jutni. A családi állapotot nézve a házasságban élők 35 százaléka tartja nagyon fontosnak a plusz forrás bevonását, míg az egyedülállóknak 30 százaléka gondolkodik hasonló módon. Az iskolai végzettség tekintetében az érettségivel rendelkezők azok, akik szerint a leginkább szükség van a többletbevételre átlagosan 3,97 pontot adtak, míg a felsőfokú tanulmányokat folytatók szerint inkább csak 3,88 pont ez az érték, míg a diplomával rendelkezők esetében (ahol a legtöbben ugyan 5 pontot adtak, de jelentős volt a 3 pontra értékelők száma is) az átlag 3,75 százalékra csökkent. Ez pedig azt jelenti, hogy a legmagasabb iskolai végzettséggel rendelkezők 32,43%-a ugyan 5 pontos választ adott,

viszonylag magas köztük azok aránya, akik csak 3 pontot adtak, azaz nem a közbiztonság területén tartják a legfontosabbnak a pluszforrások bevonását.

A vallásosság tekintetében a vizsgált sokaságra vonatkozóan elmondható, hogy a vallásosak átlaga minimálisan (0,02 százalékkal), de magasabb lett, mint a magukat nem vallásosnak tartóké, de átlagosan a legmagasabb pontszámot a vallásosságról nem nyilatkozók adták, ezért ebből a szempontból nem tudunk következtetéseket levonni még a vizsgált sokaságra sem. Ugyanakkor az új támogatók bevonásának lehetőségét mutatja az, hogy azok, akik úgy nyilatkoztak, hogy nem állnak kapcsolatban civil szervezettel, de tervezik, legnagyobb arányban 5 pontot adtak a közbiztonság plusz forrás igényére. Elmondható tehát, hogy egy esetleges kampány esetén esély lehet ennek a néhány, inkább felsőfokú tanulmányt folytató, alacsony jövedelemmel rendelkező, javarészt egyedülálló embernek a megnyerésére, kezdetben akár önkéntes, későbbiekben pedig támogatói formában.

3.7.7 A felmérés tapasztalatai

A kérdőív eredményei alapján elmondható, hogy érdemes az 1 százalékos kampányokat összekötni egyéb adományszerzésre irányuló kampányokkal, hiszen a szervezeteket ezeken keresztül lehet a leginkább megismerni. Továbbá nem haszontalan a nonprofitokat a fiatalok körében népszerűsíteni, mert bár jelenleg jövedelmük vagy nincs, vagy még alacsony, de a kor előrehaladtával, a jövedelem növekedésével a megbízható nonprofit szervezetek olyan támogatókra találhatnak, akikre hosszú távon számíthatnak.

Azt viszont figyelembe kell venni a marketing kampányok kialakítása során, hogy az emberek nagy része csak alkalmanként adományoz, a rendszeres adományozás Magyarországon nem jellemző. Ennek kultúrájának kialakításához sok idő, energia és pénz kell, tehát a kisebb szervezetek számára ez nem járható út. Tehát érdekesebb bizonyos eseményekhez, évfordulókhöz kapcsolódóan kampányolni, és nem heti rendszerességgel zaklatni a potenciális adományozókat, mert azzal csak rontják a korábban kialakított jó kapcsolatokat. Viszont a kapcsolatot érdemes tartani, melynek legolcsóbb módja lehet, ha online számolunk be a szervezet tevékenységéről, eredményeiről, az előtte álló kihívásokról. Ennek fóruma pedig lehet e-mail, vagy a közösségi média, de minden esetben figyelni kell a különböző platformok sajátosságaira. Figyelembe kell például venni, hogy egy Facebook bejegyzést sokkal többen olvasnak,

ha ahhoz kép párosul, de nem kell ugyanannyi szöveget csatolni egy Instagram bejegyzés mellé, mint például egy elektronikus levélbe.

Ha pedig megnézzük, hogy a lakosság milyen arányban birtokol okostelefonokat, azt sem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy ezek az eszközök már alkalmasak fizetés lebonyolítására is. Ennek módja rendkívül sokszínű lehet, kisebb szervezetek esetén célszerű a legszélesebb körben elérhető módozatot választani, melynek nincs fix költsége. De nem hagyható figyelmen kívül a fizetési folyamat bonyolultsága sem. Erre pedig újabb és újabb megoldások születnek, mint például a QR kódok beolvasása, amit már több millióan használnak online fizetésre Kínában, vagy akár az NFC kapcsolaton keresztüli fizetés.

Tehát egy polgárőr szervezet számára kifizetődő lehet, ha a szóróanyagain, illetve a média megjelenései mellett megjelentetne egy QR kódot, melyet egy okostelefonnal beolvasva azonnal egy támogatói oldalra lenne irányítva. Itt célszerű a támogatónak meghagyni a lehetőséget az összeg és a fizetési mód kiválasztására, mellyel sokkal egyszerűbbé és gyorsabbá tehető a folyamat. Nem lehetetlen ugyanakkor egy olyan applikáció használata sem, amelyet az Egyesült Királyságban már alkalmaznak, és mindössze egy ujjlenyomattal és 3 érintéssel már le is tudható a támogatás. Jelenleg azonban ez még nem érhető el, de a szervezetek összefogásával, akár az országos szervezet koordinálásán keresztül ki lehetne fejleszteni egy hasonló, a helyi viszonyoknak megfelelő, biztonságos fizetési rendszert, mely végső soron a támogatók biztonságát javítaná.

A fizetés biztonságát tekintve, ellenőrizni lehet, hogy az adott alkalmazás milyen tanúsítvánnyal rendelkezik, de egy néhány főt alkalmazó nonprofit szervezettől nem elvárható, hogy saját maga vizsgálja azokat felül. Érdemes tehát ez esetben is egy szélesebb körben elterjedt rendszert választani, mely önmagában nem garancia, de a támogatók számára biztonságot sugall. Mindenesetre az előírásokat minden esetben célszerű betartani mind a támogatást adó, mind pedig a pénzt kapó részéről, valamint a rendszert az éles használat előtt tesztelni.

4 ÖSSZEGZETT KÖVETKEZTETÉSEK

Az alábbi táblázatban röviden összefoglalom, hogy a dolgozat elején felállított hipotézisek terén milyen eredményre jutottam, melyeket a következő alfejezetben részletezek.

<i>Hipotézis</i>	<i>A hipotézis tartalma</i>	<i>Eredmény</i>
<i>H1</i>	Az állami adókedvezményeknek van kizorítási hatása.	<i>Elutasítottam</i>
<i>H2</i>	A biztonság területéhez kapcsolható nonprofitok 1%-os bevételei alacsonyak.	<i>Elfogadtam</i>
<i>H3</i>	A nők nagyobb arányban ajánlják fel az 1%-ot.	<i>Elutasítottam</i>
<i>H4</i>	Kevesebben adnak pénzt Magyarországon a rászorulóknak, mint az angolszász országokban.	<i>Elutasítottam</i>
<i>H5</i>	Az alacsony jövedelemmel rendelkező fiatalok kevésbé támogatják a nonprofit szervezeteket, mint a magasabb jövedelemmel rendelkezők.	<i>Elfogadtam</i>

4.1 Új tudományos eredmények

- I. Bebizonyítottam, hogy a nonprofit szervezetek bevételi szerkezete között is van különbség, különös tekintettel a közbiztonsággal és polgárvédelemmel foglalkozó szervezetekre vonatkozóan. Megmutattam, hogy a Központi Statisztikai Hivatal adatai alapján a közbiztonsággal foglalkozó nonprofit szervezetek bevételi szerkezete eltér a magyarországi nonprofit szervezetek átlagos bevételi struktúrájától. Ebben a két kiemelt tevékenységi körben ugyanis kimagaslóan magas az állami támogatás aránya, melynek magyarázataként a szervezetek méretét, illetve a szervezetek hatókörét neveztem meg.

Ugyanezek a szervezetek az 1%-os adományozás terén is elmaradnak a szektoron belüli súlyukhoz képest, azaz kevesebb nyilatkozatot kapnak, mint amennyi arányos lenne a szervezetek számát tekintve. Ennek okát abban találtam, hogy bár a biztonság mindenki számára fontos és a kérdőíves felmérés elemzése azt mutatta, hogy igény lenne az állami támogatáson felül is további támogatásra a magánemberek szerint, viszont kevés volt azok száma, akik tettek is az ügy érdekében, azaz ajánlottak fel 1 százalékot, vagy támogatták őket más módon. Ezen pedig azzal lehetne segíteni, ha a

közbiztonsággal, és a polgárvédelemmel foglalkozó civilek aktívabban keresnék a támogatókat, valamint láthatóbbá válnának.

- II. Megállapítottam, hogy az állam képes közvetetten is hatni a szervezetek finanszírozására, és az olyan nagymértékű kedvezmény, mint az úgynevezett TAO támogatás, jelentős hatással bír az érintett szervezetek gazdálkodására. Ugyanakkor a forrásokért folyó verseny nem mindig egészséges, és a korábbi támogatók az új rendszer következtében átsorolják a pénzeket a számukra kedvezőbb alternatíva felé. Az így kialakuló finanszírozási szerkezet pedig nehéz helyzetbe hozhatja a nonprofitokat azáltal, hogy az állami támogatással befolyó összegek csak meghatározott célokra fordíthatók.

Bizonyítottam, hogy a százalékos adományozás kizorítási hatása elhanyagolható, azaz az 1 százalékos adományozás bevezetésekor a magánadományok nagysága a statisztikai adatok alapján nem csökkent, és ugyanez a jelenség volt megfigyelhető az általam végzett csoportos kísérletben is. Fontosnak tartom megjegyezni, hogy míg a valóságban a személyi jövedelemadó 1, illetve 2 százalékról beszélünk, a kísérletben pedig az adó átengedést 10 százalékra növeltem, ugyanakkor ez a mérték nem éri el a társaságiadó-kedvezménnyel elérhető 100%-os szintet.

Ez az eredmény megfelel Kuti [150] következtetésének, és részben ellentmond Andreoni [151] állításának, mely szerint a kizorítási hatás létrejön, mégpedig azért, mert a nonprofitok csökkentik a forrásszerzésre fordított erőfeszítéseiket. Ugyanakkor ez a játék azt a vélekedést [152] sem támasztja alá, hogy a megnövekedett kormányzati támogatás megnövelheti a magántámogatások nagyságát.

- III. Sem a kérdőíves kutatás, sem pedig a közgazdaságtani kísérlet során nem sikerült szignifikánsan különböző eredményeket kimutatni a férfiak és a nők altruista attitűdje között az 1%-os adományozások vonatkozásában. Bár minimális eltérés megfigyelhető volt a nemek között, de a statisztikai tesztek azt jelezték, hogy a különbség nem szignifikáns. Ugyanakkor a pénzadományok felmérése során a nők nagyobb arányban adományoztak, ami megfelelt a szakirodalomban is fellelhető tendenciáknak, de a százalékos adományozás tekintetében ez nem jelenik meg.

- IV. A kérdőíves felmérések alapján igazoltam, hogy a magyar társadalom altruista magatartása folyamatosan fejlődik, egyre többen folynak bele akár önkéntesen, akár pénzadományok segítségével a jó ügy érdekében végzett munkába, ugyanakkor ez még messze elmarad azon országok gyakorlatától, ahol a vallás és a kulturális örökség ezt normává emelte. Mindezek mellett a kérdőívre válaszolók körében a pénzadományok felajánlásának aránya meghaladja a nemzetközi felmérés eredményeként kapott Egyesült Államokra jellemző rátát, ugyanakkor elmarad az Egyesült Királyságban tapasztalt rátától.
- V. Igazoltam, hogy azok az új kommunikációs technológiák, melyek alkalmasak pénzek mozgására is, már elterjedtek Magyarországon, ugyanakkor azok fizetésre és főként adományozásra való használata még nem széleskörű. A várakozásoknak megfelelően bizonyítottam, hogy a fiatalabb generáció körében mind a technikai újdonságok, mind pedig azok használata népszerű. Az adományozás terén viszont ők még abba a csoportba tartoznak, akik kevésbé gyakorolják ezt a magatartásformát a jövedelmük alacsony mivolta okán. Az idő azonban nem áll meg, ezért várható, hogy idősebb korokra, a jelenlegi technológiai szinten is nőni fog körükben a jótékonykodás akár a közbiztonság területén is. Ennek azonban feltétele, hogy a szervezetek megjelenjenek a megfelelő fórumokon, tevékenységüket láttassák és megtalálják a pénzügyi támogatók mellett azokat is, akiket önkéntes munka keretében tudnak mozgósítani.

4.2 Ajánlások

Dolgozatomat ajánlom minden nonprofit szervezet számára, de kiemelten a polgárőr szervezeteknek, melyek jelenlegi működése az anyagi források korlátossága miatt nem tud olyan szintet elérni, mint amilyenről álmodnak. Érdemes lenne tehát fontolóra venni az új technológiák bevezetését nem csak az emberek védelme érdekében, hanem a szervezet működéséhez szükséges pénzügyi keret megteremtése okán is.

A törvényhozók figyelmét is fel szeretném hívni a tényre, hogy bár az állam rengeteg pénzt fordít a közbiztonság védelmére, de a nagy szervezetek mellett a kis helyi civileknek is fontos szerepük van abban, hogy egy település, egy kerület biztonságosabb legyen. Ennek érdekében pedig az ő felelősségük is nagy, hiszen a pénzhez jutás

lehetőségét ők tudják megkönnyíteni például adókedvezményekkel vagy nagyobb összegű és számú pályázattal.

Az Országos Polgárőr Szövetség figyelmét is fel szeretném hívni, hogy mint azt a dolgozatban is megfogalmaztam, a forrásteremtés területén is segítse a kisebb szervezeteket, mind infrastruktúra kiépítés terén, mind a megfelelő marketing stratégiák kialakítása során, mind pedig a források megfelelő elosztásában. Ennek oka, hogy jelenleg a biztonság olyan szükséglet, melyet az állam által biztosított szinten felül megéri piaci alapon megszerezni, ugyanakkor erre nincs mindenkinek lehetősége.

5 IRODALOMJEGYZÉK

- [1] SMITH, M. E.: International Security: Politics, Policy, Prospects; Springer, 2017.
- [2] ARAD R. W., ARAD U. B.: Scarce Natural Resources and Potential Conflict, In: ARAD et al.: Sharing Global Resources, 1980s Project/Council on Foreign relations. New York, McGraw-Hill, 1979., pp. 25-104.
- [3] HOBBS, Thomas: Leviathan. Revised Edition, eds. A.P. Martinich and Brian Battiste. Peterborough, ON: Broadview Press, 2010. ISBN 978-1-55481-003-1 (Part I. Ch. XIII.)
- [4] ULLMAN, Richard H.: Redefining Security, International Security Vol. 8, No. 1 (Summer, 1983), pp. 129-153, DOI: 10.2307/2538489
- [5] CSUTORÁS G.: Biztonságtudomány; http://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/2011-0089_05_biztonsagtudomany/index.html (letöltve: 2017.08.15.)
- [6] MASLOW, A.H.: Theory of human motivation; Psychological Review, 50. (1943) pp. 370-396
- [7] Full Program, <http://www.isanet.org/Portals/0/Media/Conferences/ISSSWashingtonDC2017/ISS-ISAC%20Washington,%20D.C.%202017%20-%20Full%20Program.pdf> (Letöltve: 2017.11.18.)
- [8] BUZAN, B.: People, States & Fear: An Agenda for International Security Studies in the Post-Cold War Era, Harvester Wheatsheaf 1991.
- [9] COLLINS, Alan: Contemporary Security Studies, Oxford University Press, Oxford, 2013 ISBN 978-0-19-96977-8
- [10] A gazdasági biztonságról, Budapest, 1997., http://zskflnk.uw.hu/nk/gazd_biztonsagpolitika.htm Letöltve: 2017.09.01.
- [11] TAKSÁS Balázs: Gazdasági biztonsági kihívások napjaink globalizált világában, Doktori értekezés, Budapest, 2013., http://www.uni-nke.hu/downloads/konyvtar/digitgy/phd/2013/taksas_balazs.pdf Letöltve: 2017.09.01.
- [12] 1996. évi XXXI. törvény a tűz elleni védekezésről, a műszaki mentésről és a tűzoltóságról
- [13] HANKÓ M., FÖLDI L.: Életterünk Környezetbiztonsági Kérdései, Hadmérnök, IV. 4. 2009. december http://hadmernok.hu/2009_4_hanko1.pdf Letöltve: 2017.09.01.
- [14] BÁRÁNY Zsolt Béla: Munkahelyi egészség és biztonság, Debreceni Vegyipari Szakközépiskola, 2013 <http://www.bzsb.hu/aloldalok/oktatasi-anyagok/Meeb/munkahelyi-egeszseg-es-biztonsag.pdf> Letöltve: 2017.09.01.
- [15] International Atomic Energy Agency: Nuclear Security Series Glossary Version 1.3 (November 2015) www-ns.iaea.org/downloads/security/nuclear-security-series-glossary-v1-3.pdf Letöltve 2017.09.01.

- [16] RAJNAI Z.: Információbiztonság tudatosság, In: BITAY E. /szerk./: A XXII. Fiatal Műszakiak Tudományos Ülésszak előadásai, Kolozsvár, Erdélyi Múzeum Egyesület, 2017. pp. 37-43.
- [17] BOROS B.: Amit tudni kell a személy és vagyonőri, valamint magánnyomozói szakképesítő vizsgáról; Pro-sec Kft. Budapest 1995.
- [18] CSEGE Gy: Élőerős őrzésvédelem továbbképzésének, fejlesztésének lehetőségei a 21. századi biztonsági kockázatok tükrében, Doktori értekezés, Óbudai Egyetem, 2017.
- [19] PERKINS, K. B.: Volunteer Fire and Rescue Corporations: Structure, Process, and Survival, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly* 19(4), 1990., pp. 359–70. <https://doi.org/10.1177/089976409001900406> (July 31, 2018).
- [20] THOMPSON, A. M.: Volunteers and Their Communities: A Comparative Analysis of Volunteer Fire Fighters: *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*. 22(2), pp. 155-166., 1993., <https://doi.org/10.1177/089976409302200205>
- [21] SALAMON, L. M. (1989). The Voluntary Sector and the Future of the Welfare State. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 18(1), pp. 11–24. <https://doi.org/10.1177/089976408901800103>
- [22] KUTI Éva, Hívjuk talán nonprofitnak..., *Nonprofit Kutatások* 7., Letöltve: 2014. 02.12. <http://mek.oszk.hu/01300/01398/01398.pdf>
- [23] Bemutatkozik a Nonprofit Kutatócsoport, *Esély* 1991/1. pp. 92-93.
- [24] KUTI Éva, MARSCHALL Miklós: A nonprofit szektor fogalma, Egy definíciós vita, és ami mögötte van, *Esély* 1991/1. pp. 61-69.
- [25] KUTI Éva, MARSCHALL Miklós szerk.: A harmadik szektor – tanulmányok, http://www.3sz.hu/sites/default/files/uploaded/kuti_eva_-_marschall_miklos_szerkesztok_a_harmadik_szektor_-_tanulmanyok.pdf, Letöltve: 2018. 08.21.
- [26] BARBETTA Paolo: A nonprofit szektor gazdasági szerepe, *Esély* 1991/1. pp. 11-22.
- [27] SALAMON, L. M.: Az állam és a nonprofit szektor kapcsolata a költségvetési megszorítások időszakában (Az USA tapasztalatai), *Kultúra és Közösség*, 1989/3. pp. 24-40.
- [28] MACHER J.: A magyarországi nonprofit szektor, különös tekintettel az ezredfordulóra – a kutatások tükrében, *Nonprofit Monitor* 2010/4. pp. 35-56.
- [29] SEBESTYÉN I.: A nonprofit szektor funkcionális megközelítése – a nonprofit prizma. *Statisztikai Szemle*, 79/4-5. 2001. pp. 335-355.
- [30] KUTI Éva: *The nonprofit sector in Hungary*, Manchester University Press 1996.
- [31] BARTAL, A. M.: *Nonprofit elméletek, modellek és trendek*; Századvég 2005.
- [32] JAMES, E.: *The Nonprofit Sector in International Perspective: Studies in Comparative Culture and Policy*, Yale Studies on Nonprofit Organizations, Oxford University Press 1989.
- [33] ANHEIER, H. K.- BEN-NER, A.: *The Study of Nonprofit Enterprise: Theories and Approaches*; Springer Science and Business Media 2003.

- [34] MAHLER B.: A magyarországi civil szféra forrásai, a nonprofit szervezetek forráskihasználása és a finanszírozatlan szükségletek tényfeltáró kutatása, Echo Survey Szociológiai Kutatóintézet 2005.
- [35] NYITRAI I.: Szociális ágazat - civil szféra - önkéntesség In: ZENTAI L. /szerk./: Adni = kapni. Tanulmányok az önkéntesek nemzetközi évének magyarországi kutatásaiból. Budapest: Szociális és Családügyi Minisztérium, 2001., pp. 24-33.
- [36] BOCZ J.: A magyar nonprofit szektor az 1990-es évek elejétől a 2000-es évek közepéig, PhD értekezés, Budapest 2009.
- [37] PIEROG A.: Civil szervezetek vezetési és működési sajátosságai, PhD értekezés, Debrecen, 2013.
- [38] NÁRAI M.: A nonprofit szervezetek helye és szerepe a helyi társadalmak életében, PhD értekezés, Debrecen, 2009.
- [39] AJKAY A.: Az európai uniós fejlesztési támogatások szerepe a nyugat-dunántúli nonprofit szervezetek működésében, PhD értekezés, Sopron 2011.
- [40] SALAMON, L. M. - ANHEIER, H. K.: The International Classification of Nonprofit Organizations: ICNPO-Revision 1, The Johns Hopkins University Institute for Policy Studies 1996.
- [41] WEISBROD, B. A.: A háromszektoros gazdaságban működő nonprofit szektor egy elmélete felé In: KUTI É. /szerk./: A harmadik szektor – tanulmányok, Nonprofit kutatócsoport kiadványa
- [42] NELSON, R. – KRASHINSKY, M.: Two Major Issues of Public Policy: Public Policy and Organization of Supply. In: NELSON, R. – YOUNG, D. /szerk./: Public Subsidy for Day Care of Young Children. Lexington, Mass.: D.C. Heath and Co. 1973.
- [43] ARROW, K.: Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care. American Economic Review 53/5. 1963., pp. 941-973.
- [44] HANSMANN, H.: The Role of the Nonprofit Enterprise. Yale Law Journal 89/5. 1980. pp. 835-905.
- [45] LAZÁNYI K.: Entrepreneurial attitude – Does Trust Matter?, ERENET PROFILE, 12 (2). 2017. pp.3-15.
- [46] TAKÁCS I. - CSAPODI P. – TAKÁCSNÉ GYÖRGY K.: A korrupció, mint deviáns társadalmi attitűd, Pénzügyi Szemle 2011/1. pp. 26-42.
- [47] JAMES, E.: The nonprofit sector in comparative perspective. In: POWELL, W. /szerk./: The nonprofit sector: a research handbook. Yale University Press, 1987. pp. 398-399.
- [48] HAUBER Gy.: Az adócsalás és adóelkerülés morális kérdései, In: ANGYALOSI G. (szerk.): A biztonság és védelem kultúrája, Gödöllő, Szent István Egyetem Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar, 2013. pp. 1-5.
- [49] WEISBROD, B. A.: Toward a Theory of the Voluntary Nonprofit Sector in a Three-Sector Economy. In: ROSE-ACKERMAN S. /szerk./: The Economics of Nonprofit Institutions, Oxford University Press 1986. pp. 21-44.

- [50] HANSMANN H.: The effect of tax exemption and other factors on the market share of nonprofit versus for-profit firms, *National Tax Journal* 40/1. 1987. pp. 71-82
- [51] HOCHMAN, H. M. - RODGERS, J. D.: The Optimal Tax Treatment of Charitable Contributions, *National Tax Journal*, 30/1. 1977. pp. 1-18.
- [52] CSONGRÁDI Gy.: Direct and Indirect Governmental Subsidies of Nonprofit Organisations In: MEYER D. /szerk./: *Economic Structure and Institutions*, 2007. ISBN: 978-3-931052-61-4 pp. 21-37;
- [53] KRISTENSEN, O. P.: Public Versus Private Provision of Governmental Services: The Case of Danish Fire Protection Services The Case of Danish Fire Protection Services. *Urban Studies*, 20/1, 1983. pp. 1–9.
<https://doi.org/10.1080/713703172>
- [54] GASTON, K., - Alexander, J. A.: Effective organisation and management of public sector volunteer workers: Police special constables. *International Journal of Public Sector Management*, 14(1), 2001. pp. 59–74.
- [55] GARNER, J. T., - GARNER, L. T.: Volunteering an opinion: Organizational voice and Volunteer retention in Nonprofit organizations. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 40(5), 2011. pp. 813–828. DOI: 10.1177/0899764010366181
- [56] HENDERSON A. - SOWA J.: Retaining Critical Human Capital: Volunteer Firefighters in the Commonwealth of Pennsylvania, *Voluntas* 29, 2018. pp. 43-58, <https://doi.org/10.1007/s11266-017-9831-7>
- [57] MAROSI I.: Trust and Innovation in Hungarian SMEs, *Közgazdász Fórum* 16/6. 2013. pp. 117-133.
- [58] MÉSZÁROS G.: Civil szerveződések a környezetvédelemben, *Statisztikai Szemle* 79/3. 2001 pp. 234-248.
- [59] O'CONNELL, B. - HODGKINSON, V.: A nonprofit szektor felépítése és problémái az Egyesült Államokban, *Esély*, 1991/1. pp. 23-34.
- [60] COOK, P. J. – MacDonald J.: Public Safety through Private Action: An Economic Assessment of BIDS. *The Economic Journal* 121(552), 2011. pp. 445–62. <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-0297.2011.02419>
Letöltve: 2017.03.17.
- [61] SALAMON, L. M. – HEMS L.C. - CHINNOCK K: The Nonprofit Sector: For What and for Whom? John Hopkins University, Center for Civil Society Studies, Baltimore, 2000. Letöltve: 2018.04.10.
<https://www.sociedadennacion.cl/wp-content/uploads/2015/06/Salamon-L.-Hems-L.-Chinnock-K.-2000.-The-Non-Profit-Sector.-For-What-and-for-Whom.pdf>
- [62] JUHÁSZ Z.: A nonprofit szektor: szerepeltérések a világban, *Gazdaság & Társadalom*, 2013/2-3., Letöltve: 2018. 04.23.
http://real.mtak.hu/36645/1/gt_2013_2_3_03_Juhasz_u.pdf
- [63] Nonprofit Szervezetek Osztályozási Rendszere – 2016-os Struktúra, Központi Statisztikai Hivatal
https://www.ksh.hu/docs/osztalyozasok/nszor/nszor_struktura.pdf Letöltve: 2018.01.23.

- [64] BOLI J. - THOMAS G. M.: World Culture in the World Polity: A Century of International Non-Governmental Organization, *American Sociological Review* 62(2), 1997., pp. 171-190 <http://www.jstor.org/stable/2657298>
- [65] CLARK, A. M.: Non-Governmental Organizations and their Influence on International Society, *Journal of International Affairs, Transcending National Boundaries*, 48(2), 1995., pp. 507-525 <http://www.jstor.org/stable/24357601>
- [66] VÁGÁSI M.: A marketing-menedzsment alapjai, Műegyetemi Kiadó, Budapest, 2005.
- [67] D'ORFEUIL, H. R.: Des organisations non gouvernementales influentes dans ledébat public et la négociation internationale, *Revue internationale et stratégique* 2006/3 (N°63), p. 191-194. DOI 10.3917/ris.063.0191
- [68] International NGO Safety & Security Association <http://ingossa.org/> (letöltve: 2017.10.12.)
- [69] Documents and Financials, International NGO Safety & Security Association <http://ingossa.org/page/documents-financials> (letöltve: 2017.10.12.)
- [70] International NGO Safety Organisation, Analysis & Advice for humanitarians <http://www.ngosafety.org/> (letöltve: 2017.10.12.)
- [71] The History of NGO Safety Platforms, International NGO Safety Organisation <http://www.ngosafety.org/history> (letöltve: 2017.10.12.)
- [72] The European Interagency Security Forum, <https://www.eisf.eu/> (letöltve: 2017.10.12.)
- [73] The Aid Worker Security Database, <https://aidworkersecurity.org/> (letöltve: 2017.10.12.)
- [74] DÉRER Miklós: A NATO születése, Rubiconline, http://www.rubicon.hu/magyar/oldalak/a_nato_szuletese, (letöltve: 2018. 01.14.)
- [75] HAFTENDORN, H. - KEOHANE, R. - WALLENDER, C.: *Imperfect Unions: Security Institutions Over Time and Space*, Oxford University Press 2002.
- [76] BONVICINI G. - REGELSBERGER E.: Growing without a Strategy? The Case of European Security and Defence Policy, *The International Spectator*, 42/2, 2007., pp. 261-275. <https://doi.org/10.1080/03932720701406548>
- [77] CSDP structure, instruments, and agencies, https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/5392/csdp-structure-instruments-and-agencies_en (letöltve: 2018.01.18.)
- [78] EU security and defence, Core documents 2008. Vol. IX, Chaillot Paper No.117. 2009. <https://www.iss.europa.eu/sites/default/files/EUISSFiles/cp117.pdf> (letöltve: 2018.01.18.)
- [79] ANDERSSON J. J. et al.: *Envisioning European defence – Five futures*, Chaillot Papers, 2016. European Union Institute for Security Studies, https://www.iss.europa.eu/sites/default/files/EUISSFiles/Chaillot_Paper_137.pdf (letöltve: 2018. 01.18.)

- [80] TARDY Thierry: *Civilian CSDP: What next?* European Union Institute for Security Studies, 2016.
https://www.iss.europa.eu/sites/default/files/EUISSFiles/Brief_32_Civilian_CS DP.pdf (letöltve 2018.01.18.)
- [81] MISSLEBROOK Peter - PEAKE Gordon: *Right-financing security sector reform*, Political economy Research Institute, Working Paper Series 2008/161,
https://scholarworks.umass.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://scholar.google.hu/&httpsredir=1&article=1132&context=peri_workingpapers (letöltve: 2018.01.18.)
- [82] AVANT Deborah D.: *The Market of Force: The Consequences of Privatizing Security*, Cambridge University Press, Cambridge 2006.
https://books.google.hu/books?hl=hu&lr=&id=TJ3CzP2MiZUC&oi=fnd&pg=PP1&dq=financing+security&ots=5wECuDil5v&sig=2hjioNOTtwx84_jmu2IvAVhv1no&redir_esc=y#v=onepage&q=financing%20security&f=false (letöltve: 2018.01.18.)
- [83] FINSZTER Géza: *Közbiztonság és jogállam*, *Jog Állam Politika: Jog- és Politikatudományi Folyóirat* 1:(3) pp. 173-196. (2009) <http://dfk-online.sze.hu/images/J%C3%81P/2009/3/Finszter.pdf> (letöltve: 2018.01.23.)
- [84] ALBRECHT, Hans-Jörg: *A biztonságkonceptió átalakulása és ennek következményei az európai bel- és jogpolitikára*, *Belügyi Szemle*, 2006/2. szám 4. pp. 3-26.
- [85] PRENTICE, C. R.: *Understanding Nonprofit Financial Health: Exploring the Effects of Organizational and Environmental Variables*. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 45(5), 2016. pp.888–909
<https://doi.org/10.1177/0899764015601243>
- [86] POKORÁDI L.: *Rendszerek és folyamatok modellezése*, Campus Kiadó, Debrecen, 2008. pp. 23-48.
- [87] BORIS, E. T., - STEUERLE, C. E.: *Scope and dimensions of the nonprofit sector*. In: POWELL, W. W.; - STEINBERG, R. (Eds.): *The nonprofit sector: A research handbook* (2nd ed.), Yale University Press, 2006. pp. 66-88
- [88] FISCHER, R. L. - WILSKER, A. - YOUNG, D. R.: *Exploring the Revenue Mix of Nonprofit Organizations: Does It Relate to Publicness?* *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly* 40(4), 2011. pp. 662–681.
<https://doi.org/10.1177/0899764010363921>
- [89] FELMÉRY Z.: *A közbiztonságra fordított kiadások alakulása és szerkezete*, NKE Stratégiai Védelmi Kutatóközpont, *Elemzések* 2017/11. ISSN 2063-4862
http://archiv.netk.uni-nke.hu/uploads/media_items/svkk-elemzesek-2017-11-a-kozbiztonsagra-forditott-kiadasok-alakulasa-es-szerkezete-felmery-z.original.pdf (letöltve: 2018.04.16.)
- [90] CAF World Giving Index 2017, *A global view of giving trends*, 2017.09.
https://www.cafonline.org/docs/default-source/about-us-publications/cafworldgivingindex2017_2167a_web_040917.pdf (letöltve: 2017.09.06)

- [91] BEKKERS, R. –WIEPKING, P.: Who gives? A literature review of predictors of charitable giving. *Voluntary Sector Review*, 2011/2., pp. 337–365. and 2011/3., pp. 217–245.
- [92] Adó 1%-os felmérés: a nők és az idősebbek fogékonyabbak!
<http://ado1szazalek.com/adohirek/statisztikak/ado-1-os-felmeres-a-nok-es-az-idosebbek-fogekonyabbak-351>, (letöltve: 2018. 04. 20.)
- [93] KWOK, S.: Giving to Charity Good for Business Survey Finds, Media release for immediate publication, 2017.09.
<http://www.gregseckerfoundation.com/media/press-releases/>, (letöltve: 2017.09.06.)
- [94] GUNSTONE, B. - ELLISON, G.: Insights into Charity Fundraising: Why people give and their experience of donating, Institute of Fundraising 2017.
<http://www.institute-of-fundraising.org.uk/library/insights-report-2-why-people-give-and-experience-of-donating/> (letöltve: 2017.09.06.)
- [95] HICHRI, W.: The Individual Behavior in a Public Goods Game. *International Review on Public and Nonprofit Marketing*, 2005/2. pp. 59-71.
- [96] LEUTHOLD, J. H.: A Free Rider Experiment for the Large Class, *Journal of Economic Education*, 24(4), 1993. pp. 253-363.
- [97] LEDYARD, J. O.: Public Goods: A Survey of Experimental Research, In: KAGEL, J.; ROTH, A. (eds.): *The handbook of Experimental Economics*, Princeton University Press, 1994. pp. 111-181.
- [98] HOLT, C. A. - LAURY, S. K.: Voluntary Provision of Public Good, *The Journal of Economic Perspectives*, 11(4), 1997. pp. 209-215
- [99] KOLNHOFER-DERECSKEI A.: How would You Decide on Behalf of Your Friend? In: TAKÁCS I. /szerk./: *Management, Enterprise and Benchmarking 2017: „Global challenges, local answers”*, Budapest: Óbudai Egyetem Keleti Károly Gazdasági Kar, 2017. pp. 195-204.
- [100] ISAAC, M., WALKER, J., and THOMAS S. (1984): Divergent Evidence on Free Riding: An Experimental Examination of Possible Explanations, *Public Choice*, 40 (4), 113-149
- [101] REICHER R.: CRM rendszer bevezetésének és kiválasztásának problémái, *Vállalkozásfejlesztés a XXI. században*, Budapest, 2017. pp. 514-527.
- [102] Fundraising Software, <https://www.capterra.com/fundraising-software/> (letöltve: 2017. 04. 05.)
- [103] The EU General Data Protection Regulation
<https://www.eugdpr.org/eugdpr.org.html> (letöltve: 2018.04.05.)
- [104] Adatvédelem: Megfelelőbb szabályok a kisvállalkozások számára, Európai Bizottság, http://ec.europa.eu/justice/smedataprotect/index_hu.htm (letöltve: 2018.04.12.)
- [105] FALQUE-PIERROTIN, I.: Iránymutatás az adatvédelmi tisztviselőkkel kapcsolatban, Brüsszel, 2016. <http://naih.hu/files/Iranymutatas-az-adatvedelmi-tisztvisel-ekkel-kapcsolatban.pdf> (letöltve: 2018.04.05.)

- [106] ROSE-ACKERMAN, S.: Altruism, nonprofits, and economic theory, *Journal of Economic Literature*, 34, 1996. pp. 701-728.
- [107] PAVLUSKA Valéria: A marketing sajátos természete a nonprofit szervezetekben, *Tudásmenedzsment*, 4. évf. 2. szám (2003) pp. 18-26.
- [108] HEIDRICH B. – RÉTHI G.: Services and Service Management, In: DELENER N. /ed./: *Service Science Research, Strategy and Innovation: Dynamic Knowledge Management Methods*, New York, IGI Global, 2012. pp. 1-37.
- [109] www.nonprofit.hu
- [110] SALAMON, L. M.: *Global Civil Society - An overview*, The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project, Baltimore, 2003.
- [111] ANDREONI, J.: Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence, *Journal of Political Economy*, 97 (6), 1989., 1447–58. <http://dx.doi.org/10.1086/261662>
- [112] STEINBERG, R.: Does Government Spending Crowd Out Donations? Interpreting the Evidence, *Annals of Public and Cooperative Economics* 62, 1991., pp. 591–617.
- [113] FERRIS, J. S. - WEST, E. G.: Private Versus Public Charity: Reassessing Crowding Out from the Supply Side, *Public Choice*, 116(3–4), 2003., pp. 399–417. <https://doi.org/10.1023/A:1024803611758>
- [114] HUGHES, P. - LUKSETICH, W. – ROONEY, S.: Crowding-Out and Fundraising Efforts, *Nonprofit Management and Leadership* 24(4), 2014. pp. 445–64. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/nml.21102> (July 23, 2018).
- [115] Hogyan rendelkezhet adója 1+1 százalékaról?
https://www.nav.gov.hu/nav/szja1_1/hogyan_rendelkezhetsz, Letöltve 2018. 04. 21.
- [116] CZIKE Klára – KUTI Éva: Önkéntesség, Jótékonyág, Társadalmi integráció, *Nonprofit Kutatások* 14., Budapest, 2006, <http://mek.oszk.hu/04300/04310/04310.pdf>
- [117] FAYOL, H.: *Administration industrielle et générale*, Dunod, Paris, 1916.
- [118] EWING, D.: *The Practice of Planning*. Harper&Row, New York, 1968., pp. 9-14
- [119] KOTLER, P., - KELLER, K. L.: *Marketing Management* 14th Edition, New Jersey, Person Education, Inc., 2012.
- [120] BONK, K. - TYNES, E. - GRIGGS, H. - SPARKS, P.: *Strategic Communications for Nonprofits: A Step-by-Step Guide to Working with the Media*. Second Edition, San Francisco, Jossey-Bass. 2008.
- [121] FRITZ, J.: How to Name Your Nonprofit So Everyone Remembers It. <http://nonprofit.about.com/od/marketing/a/nonprofitnames.htm> (letöltve: 2016. 10. 11.)

- [122] MOORE, S.: 5 Ways to Ensure your Nonprofits New Name Hits the Mark. <http://missionminded.com/blog/5-ways-to-ensure-your-nonprofits-new-name-hits-the-mark/>, (letöltve: 2016. 08. 22.)
- [123] 2% pre hodnotnejší zivot, Slovenské neziskové servisné centrum <http://www.rozhodni.sk/index.php?MIId=2&Lev2=1&Ind2=32&P=index,sl> (letöltve: 2014. 02.04.)
- [124] Statinfo, Nonprofit szektor adatai, KSH, <http://statinfo.ksh.hu/Statinfo/haDetails.jsp?query=kshquery&lang=hu>, (letöltve: 2018.02.11.)
- [125] Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, Nonprofit Economic Data Project, <https://ccss.jhu.edu/research-projects/nonprofit-economic-data/> (letöltve: 2018.04.05.)
- [126] RIFFE, D. - LACY, S. - FICO, F. G.: Analyzing media messages: Using quantitative content analysis in research (2nd ed.). Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum, 2005.
- [127] CSONGRÁDI Gyöngyi: A személyi jövedelemadó 1+1 százalékának felajánlása és annak sajátosságai egy kérdőíves felmérés eredményei alapján, Civil Szemle, 2016/1. pp. 59-76. http://www.civilszemle.hu/downloads/Civil_Szemle_2016_1_web.pdf
- [128] HUNYADI L. – VITA L.: Statisztika közgazdászoknak, Statisztikai Módszerek a társadalmi és gazdasági elemzésekben, Központi Statisztikai Hivatal, Budapest, 2002. pp. 447-475.
- [129] FÖLDESI Sz. Gy.: Post-Transformational Trends in Hungarian Sport (1994-2004), Kalokagathia, 44(1-2.), 2006., pp. 28-38.
- [130] KESERŰ Cs. – DÉNES F.: A magyar sportfinanszírozás helyzete, 2007. <http://documents.tips/documents/a-magyar-sportfinanszirozasa-helyzete.html#> (letöltve: 2016. 12. 12.)
- [131] Nemzeti Sport, Röplabda: a sportág bekerül a TAO-rendszerbe, 2017.06.13. <http://www.nemzetisport.hu/roplabda/roplabda-a-sportag-bekerul-a-tao-rendszerbe-2574839> (letöltve: 2018. 02.11.)
- [132] SÁRKÖZY T.: A sport, mint nemzetstratégiai ágazat, Előnyök és hátrányok, hosszú távú kilátások, Polgári Szemle, 13. évf., 4-6. szám, 2017, pp. 143-158., DOI: 10.24307/psz.2017.1212
- [133] HADAS I.: The Hungarian sports financing system through allowing a CIT benefit, Global Sports Law and Taxation Reports, 2012/3. pp. 426-29. ISSN 2211-0895
- [134] CSONGRÁDI Gyöngyi: A new way to finance sports: Corporate income tax allowance for sports, Forum on Economics and Business 2016/2. 19 (127), pp. 24-39. ISSN: 1582-1986
- [135] BITA Dániel, PETŐ Péter: Óriult összeg, 522 milliárd forint ment Orbán Szívügyére, <https://24.hu/belfold/2018/04/04/tao-felcsut-sporttamogatas/> (letöltve: 2018. 04. 20.)
- [136] Nonprofit szervezetek Magyarországon, KSH, 1999-2016

- [137] CSONGRÁDI Gyöngyi: Give a Better Name to Increase the Support of Your NPO, *International Journal of Social Science and Humanities Research*, Vol 3 Issue 2 2015. pp. 591-596.
- [138] Közlemény a 2017. rendelkező évi érvényes civil kedvezményezettokról http://nav.gov.hu/nav/szja1_1/kimutatasok_elszamosok/kozlemeny_2017_rendelkezo (letöltve: 2018. 03.06.)
- [139] ANDREONI, J.- VESTERLUND, L.: Which is the Fair Sex? Gender Differences in Altruism, *The Quarterly Journal of Economics* 116, 2001., pp. 293-312.
- [140] CONLIN, M. - O'DONOGHUE, T. - LYNN, M.: The Economics of Tipping: Implicit Contract, Repeated Game and Behavioral Responses, Cornell University, 1999. Working Paper.
- [141] Magnet bank segítő bankkártya program (www.magnetbank.hu – 2017.06.09.) <https://www.magnetbank.hu/download/g/ox/vx6iz.pdf>
- [142] Paypal gomb, www.paypal.com (letöltve: 2017.06.09.)
- [143] MOZUR, Paul: In Urban China, Cash Is Rapidly Becoming Obsolete, *New York Times*, 2017. 07. 17. <https://www.nytimes.com/2017/07/16/business/china-cash-smartphone-payments.html>, (letöltve: 2018. 02.11.)
- [144] ZHAO, Yinan - CHEN, Lulu Yilun: China Is Developing its Own Digital Currency, *Bloomberg News*, 2017. 02. 23. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-02-23/pboc-is-going-digital-as-mobile-payments-boom-transforms-economy> (letöltve: 2018.02.11.)
- [145] HOBBS, David: goDonate aims to reduce online donation time to under three seconds, *Third Sector*, 2018. 04. 20. <https://www.thirdsector.co.uk/godonate-aims-reduce-online-donation-time-three-seconds/digital/article/1462658>, (letöltve: 2018. 04. 22.)
- [146] HOBBS, David: Digital Round-up: Thyngs launches instant donations platform, <https://www.thirdsector.co.uk/digital-round-up-thyngs-launches-instant-donations-platform/digital/article/1456723>, (letöltve: 2018. 02.20.)
- [147] <http://adhat.hu/online-adomanygyujtes-bankkartyaval> , (letöltve: 2017. 06. 29.)
- [148] <https://adjukossze.hu/kampany/orizzuk-meg-az-emberi-meltosagot-az-utolso-pillanatig-1029>, (letöltve: 2018.05.10.)
- [149] Digitális Futószalag, <http://digitalis-futoszalag.hu/mennyibe-kerul>, (letöltve: 2018. 04. 26.)
- [150] KUTI É.: Hungary's 1% System: Ten Years On, NIOK, 2007.
- [151] ANDREONI J.- PAYNE A.: Crowding out Both Sides of the Philanthropy Market: Evidence from a Panel of Charities, 2008, http://econ.ucsd.edu/~jandreon/WorkingPapers/andreoni_payne2.pdf (letöltve: 2016. 02.16.)
- [152] ROSE-ACKERMAN, S.: Do Government Grants to Charity Reduce Private Donations?, In: WHITE M. ed.: *Nonprofit Firms in a Three-Sector*

Economy, Urban Institute, Washington, D.C., 1981, pp. 95-114. SMITH, M. E.:
International Security: Politics, Policy, Prospects; Springer, 2017.

6 RÖVIDÍTÉSJEGYZÉK

AWSD	The Aid Worker Security Database, Segítő munkások Biztonsági Adatbázisa
BID	Business Improvement District, Vállalkozás Fejlesztési Körzet
CRM	Customer Relationship Management, Ügyfélkapcsolat-kezelés
EISF	European Interagency Security Forum, Európai Ügynökségek közti Biztonsági Fórum
GDPR	General Data Protection Regulation, Általános Adatvédelmi Rendelet
ICNL	The International Center for Not-for-Profit Law
ICNPO	The International Classification of Non-profit Organizations
INSO	International NGO Safety Organisation, Nemzetközi NGO Biztonsági Szervezet
JHU	Johns Hopkins University
KSH	Központi Statisztikai Hivatal
NAV	Nemzeti Adó- és Vámhivatal
NGO	Non-Governmental Organisation, nem-kormányzati szervezet, civil szervezet
NSZOR	Nonprofit Szervezetek Osztályozási Rendszere
USAID	United States Agency for International Development, Amerikai Nemzetközi Fejlesztési Ügynökség

7 TÁBLÁZATJEGYZÉK

1. táblázat: Nonprofit szervezetek a biztonság tudományban.....	22
2. táblázat: A nonprofit szervezetek tevékenységi köre a statisztikákban.....	23
3. táblázat: CAF World Giving Index és rangsor néhány országban.....	43
4. táblázat: A hozzájárulás alapján történő besorolás.....	46
5. táblázat: A legnépszerűbb adománygyűjtő szoftverek.....	47
6. táblázat: A nonprofit szervezetek bevételeinek megoszlása.....	53
7. táblázat: A társasági adókedvezményből származó előny.....	70
8. táblázat: Az 1%-os hozzájárulások átlagos nagysága és száma a szervezetek nevében előforduló kifejezések szerint 2013-ban.....	74
9. táblázat: A lehetséges nyilatkozók száma a személyi jövedelemadó civil szervezeteknek adható 1%-áról 2010-ben.....	82
10. táblázat: A felajánlások nemek szerinti megoszlása a megkérdezettek körében.....	83
11. táblázat: A felajánlások alakulása a korábbi évekhez képest a megkérdezettek százalékában.....	84
12. táblázat: Adományozás egyéb módjai a százalékos adományozás tükrében.....	87
13. táblázat: A Magyar Hospice Alapítvány számára indított telefonos adományok.....	92

8 ÁBRAJEGYZÉK

1. ábra: A témaválasztás illusztrálása	9
2. ábra: A nonprofit szervezetek által felölelt tevékenységek Maslow piramisában.....	11
3. ábra: NGO incidens térkép (2017).....	28
4. ábra: A nonprofit szervezetek finanszírozásának módjai	33
5. ábra: A nonprofit szektor bevételi szerkezete.....	34
6. ábra: A nonprofit szervezetek bevételeinek megoszlása források szerint	35
7. ábra: Magyarország közbiztonságra fordított kiadásai	36
8. ábra: A pályázati keretösszegek nagysága tevékenység szerint	38
9. ábra: A világszintű GDP növekedési üteme, az önkéntes munka, a segítségnyújtás és a pénzadományok alakulása	40
10. ábra: A pénzadományok alakulása nemek szerint	41
11. ábra: Pénzadományozás korcsoportok szerint	42
12. ábra: A magánadományok adomány nagyság szerinti eloszlása	54
13. ábra: A nonprofit szervezetek számának alakulása 2003-2016 között.....	64
14. ábra: A nonprofit szektor bevételeinek alakulása Magyarországon 2003-2016 között	65
15. ábra: A nonprofit szervezetek megoszlása hatókör szerint, tevékenységcsoportonként, 2010	66
16. ábra: A nonprofit szervezetek bevételeinek megoszlása forrás szerint 2014-ben	67
17. ábra: A közbiztonsággal foglalkozó nonprofit szervezetek bevételeinek forrása és összbevételének alakulása 2004 és 2014 között	68
18. ábra: A polgárvédelemmel és tűzoltással foglalkozó nonprofit szervezetek bevételi forrásai és összbevételének alakulása 2004 és 2014 között.....	69
19. ábra: A sporttal foglalkozó nonprofit szervezetek bevételi forrástípusok szerint, valamint a TAO bevételek fényében	71
20. ábra: A magyar nonprofit szervezetek elnevezésében használt szavak gyakoriság szerint.....	73
21. ábra: A magánszemélyek adományainak alakulása az 1%-os lehetőség bevezetésének hatására	76
22. ábra: A felajánlások átlaga, és megoszlása a kísérlet során.....	78
23. ábra: A nők és férfiak hozzájárulásainak átlaga a kísérlet során	79
24. ábra: Az 1%-os felajánlások alakulása a személyi jövedelemadót fizetők tükrében	81

25. ábra: A civil szervezetek javára érvényesen rendelkező magánszemélyek aránya jövedelemcsoportok szerint 2010-ben	82
26. ábra: A válaszadók megoszlása az 1%-os felajánlások tekintetében.....	83
27. ábra: Az 1%-os felajánlások megoszlása az iskolai végzettség arányában	85
28. ábra: A felajánlások megoszlása nem és cél szerint	86
29. ábra: A pénzt adományozók megoszlása az 1%-os felajánlásban való részvétel szerint	88
30. ábra: A válaszadók életkor szerinti hisztogramja	95
31. ábra: Informatikai ellátottság	95
32. ábra: Az internet használat felületei.....	96
33. ábra: Az online fizetés használata.....	97
34. ábra: Szokott-e jótékony célra pénzt adományozni?	97
35. ábra: A pénzbeli adományozás megoszlása nemek alapján.....	98
36. ábra: Az adományozás formáinak gyakorisága	99
37. ábra: Internetes adományozás módja	100
38. ábra: Civil szervezetek tevékenységének követése médiumok szerint.....	101
39. ábra: Melyik szektor (állam, magán, civil) feladata az alábbi tevékenység? (Több válasz is lehetséges)	102
40. ábra: Többlet források bevonásának igénye	103
41. ábra: Milyen célokra adományoztak korábban?	104
42. ábra: Az adományozás gyakorisága és módja	105
43. ábra: Az 1%-os felajánlások és a pénzádományok módja közti összefüggés.....	106
44. ábra: A fiatalok és a keresők csoportjának életkor szerinti eloszlása	107
45. ábra: Adományozás módja a fiatalok és a keresők csoportjaiban	108
46. ábra: A válaszadók internetezési szokásai	109
47. ábra: A civil szervezetek tevékenységének követése	110
48. ábra: Az online fizetés használata.....	111
49. ábra: A közbiztonság pluszforrás igénye	111

9 FÜGGELÉK

9.1 Az adományozási módok összehasonlítása

Mód	Szükséges eszközök	Költség	Gyorsaság	Egyéb jellemző	100 db 1000 Ft-os adomány becsült költsége
Kézpénz	-	-	azonnal	kis összegek, anonim adományozó, bevételi bizonylat	0
Csekk	Adományozó: előre kiállított csekk NGO: bankszámla	min 174-179 Ft/db ⁵ , a csekk kiállítója fizeti	2 munkanap alatt a banknál		17650 (átlag, nagyobb összegnél kedvezőbb)
Banki utalás	Bankszámla mindkét félnek	bankszámla konstrukciótól függ, az adományozó fizeti	max. néhány óra	azonosítható a befizető, számlaszám ismerete szükséges	0
Bankkártyás fizetés	Adományozónak: Bankszámla NGO-nak: bankszámla és terminál, online esetben banki megállapodás	A kártyát elfogadó fizet, a kártya típusától függően 0 – 0,339% ⁶	max. néhány óra	lehet online és személyesen is indítani, tetszőleges összeg	170 (átlag, összeggel arányos)
Online banki utalás	Adományozónak: online hozzáférés a bankszámlához, NGO-nak: bankszámla	Az utalást kezdeményező fizeti	max. néhány óra	akár rendszeres utalás is indítható	0
Online fizetési rendszer	Adományozónak: bankkártya vagy online számla,	Kedvezményezett fizeti 1,9-3,4% ⁷	azonnal	rendszeres utalás is beállítható	2750 (átlag, összeggel arányos)

⁵ 2018. január 1-től érvényes díjszabás szerint

https://www.posta.hu/static/internet/download/PUSZ_Penzforgalmi_szolgáltatások_dijai_20180101.pdf

⁶ Az OTP bank adatai alapján,

https://www.otpbank.hu/static/portal/sw/file/Kartyaelfogadoi_dijak_H_20180423.pdf

⁷ www.paypal.com – 2017.06.09

	NGO-nak online számla			a fizetési adatokat QR kód segítségével be lehet olvasni	
Mobiltelefonos alkalmazás	Adományozónak : online kezelhető számla, okostelefon,	3.7-3.9% plus 0,20 font ⁸	akár azonnal	QR kód, NFC használata	11000 (360 Ft/font árfolyamon , nagyobb összegnél kedvezőbb)
	NGO-nak: bankszámla vagy online számla				
Telefonos adományozás és SMS	Adományozónak : telefon	A civil szervezet fizeti, havonta minimum 5000 Ft és hívásonként max 15 Ft.	elszámolás után	NIOK-on vagy szolgáltatókon keresztül elérhető, jellemzően kampányszerűen működik, kis összeg	6500 (1 hónapra számolva, több hívásnál nő a fix díj)
	NGO-nak bankszámla				

Forrás: saját szerkesztés, a szolgáltatók hirdetményei alapján

⁸ <https://www.thirdsector.co.uk/digital-round-up-thyngs-launches-instant-donations-platform/digital/article/1456723>

9.2 Mélyinterjú kérdések

- Kaptak-e TAO pénzt?
- A TAO összege a korábbi bevételekhez/költségvetéshez képest mekkora?
- Hányad részét teszi ki az idei költségvetésnek? (TAO/többi bevétel számokkal)
- Mire tudják fordítani az így beérkező forrásokat?
- Létesítmény fejlesztésre tudnak-e, fognak-e fordítani?
- Szakosztály alkalmazottainak száma hogyan alakult?
- A versenyzők száma hogyan alakult?
- Mennyiben változtak az eredmények rövid távon?
- Milyen későbbi eredményekre számítanak?
- Kitől kaptak TAO-t kis magyar vállalatoktól vagy multik magyar leányvállalataitól esetleg más?
- Vannak-e új támogatók?
- Mennyiben változott meg a támogatók köre, összetétele?
- A régi szponzorok emelték/csökkentették/átcsoportosították támogatásukat?
- Könnyebb-e így a versenysportot finanszírozni?
- Hogy látják a versenysport jövőjét?
- Hogyan változott az utánpótlás mennyisége és minősége?
- Milyen lehetőségeik vannak további utánpótlások toborzására?
- A fiatalok milyen célokkal érkeznek: eredményeket akarnak vagy inkább hobby?
- Milyen téren nyújt többet az új támogatási forma?
- Mennyire találja működőképesnek és fenntarthatónak az új támogatási rendszer bevezetését?
- Milyen újfajta adminisztratív terheket ró ez a szakosztályra? Hogyan oldják meg?
- Mik az új rendszer előnyei és hátrányai véleménye szerint?
- Milyen problémáik és megoldási javaslataik vannak a TAO-val kapcsolatban?
- Mit gondolnak a többi, nem támogatott sportág jövőjéről?

9.3 Kísérleti Közgazdaságtan - Közjavak kísérlet játékszabályai

A kísérlet lényege, hogy megfigyeljük, hogyan működik a közjavakhoz való hozzájárulás. A szereplők a teremben lévő hallgatók.

A kísérlet menete:

1. Mindenkinek rendelkezésére áll virtuálisan (számlapénz formájában) 50 fabatka. Mint gazdasági szereplő, ebből vásárolhat magánjavakat, illetve közjavak előállítására fordíthatja. Ha közjóságra fordítja, akkor annak előállításához az állam is hozzá fog járulni, azaz megkészszerzi (a korábban befizetett adókból) a közjóság előállított mennyiségét.

Minden körben arra kérek minden résztvevőt, hogy döntse el, mekkora összeget kíván közjóságra fordítani. Ezek után a kis papírra írja fel a Kódját (A, B, C...) valamint a felajánlott összeget (...fabatka) az alábbi példa szerint:

A fabatka

Ezek után kérem írja fel a saját papírjára is a felajánlott összeget, amíg összeszedjük a kis papírokat. (A cetlik összegyűjtése után kiszámoljuk, hogy mennyi a közjavakra szánt adomány, hozzáadjuk az állami támogatást, majd a játékosok számával elosztva megkapjuk, hogy a játékosok fejenként mennyi közjósághoz jutottak.) A kör azzal zárul, hogy kihirdetjük, mennyi az egy főre jutó közjóság mennyisége. Ezek alapján mindenki ki tudja számolni, hogy milyen egyéni hasznossági szintet ért el (a magán és közjóságok összege; azaz a nem felajánlott pénzmennyiség – 50-felajánlás – és a kihirdetett pénzmennyiség összege).

2. A második kísérlet hasonlít az elsőhöz, annyi különbséggel, hogy most 2 döntést kell meghozni. Itt lehet arról is dönteni, hogy a korábban adóként beszedett 50 fabatkából mennyit szeretnénk, hogy az állam közjóság előállítására fordítson, de maximum 5 fabatkát lehet ilyen célra szánni – az állam most ezt az összeget is meg fogja kétszerezni. Természetesen továbbra is fennáll annak lehetősége, hogy saját pénztárcánkból is vásároljunk közjavakat.

A kitöltendő cetli ebben az esetben így néz ki:

D fabatka ... adó

9.3.1 Egyéni eredménylap

I. kísérlet

	x	$y = 50-x$	z	$w = y + z$	u
kör	felajánlás	magánjóság	közjóság	egyéni összhaszon	társadalmi összhaszon
1					
2					
3					
4					
5					

II. kísérlet

	x	t	$y = 50-x$	z	$w = y + z$	u
kör	felajánlás	adóból	magánjóság	közjóság	egyéni összhaszon	társadalmi összhaszon
1						
2						
3						
4						
5						

Játékos kódja:

neme:

Az 5. és 6. kör felajánláskülönbségének tesztje

Paired Samples Statistics

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	kor5	15,7600	50	13,85576	1,95950
	kor6	16,2400	50	12,00265	1,69743

Paired Samples Correlations

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	kor5 & kor6	50	,208	,148

Paired Samples Test

		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference		t	df	Sig. (2-tailed)
					Lower	Upper			
Pair 1	VAR00009 - VAR00010	- ,48000	16,33981	2,31080	-5,12372	4,16372	-,208	49	,836

9.4 Kérdőív a személyi jövedelemadó 1+1%-ának felajánlásáról

1. Nem:

- nő férfi

2. Családi állapot:

- hajadon, nőtlen házas elvált özvegy

3. Életkor:

év

4. Havi bruttó jövedelem:

- 0 - 100.000 Ft
 100.000 - 250.000 Ft
 250.000 - 500.000 Ft
 500.000 Ft felett

5. Legmagasabb iskolai végzettség:

- 8 általánosnál kevesebb
 8 általános
 szakmunkásképző
 középiskola
 főiskola/egyetem

6. Vallásosnak tartja magát?

- igen
 nem
 nem nyilatkozom

7. Felajánlotta-e a megelőző években a személyi jövedelemadója 1+1%-át?

- Igen, több évben is mindkét 1%-ot.
 Igen, de mindig csak az egyik 1%-ot.
 Igen, már volt rá példa, hogy felajánlottam 1%-ot.
 Nem, még soha.

8. Felajánlotta-e az adott évre vonatkozóan a személyi jövedelemadója 1+1%-át?

- Igen, mindkét 1%-ról nyilatkoztam.
- Csak a civil szervezeteknek adható 1%-ot ajánlottam fel.
- Csak az egyházaknak illetve kormányzati programokra adható 1%-ot ajánlottam fel.
- Nem, de fizettem személyi jövedelem adót.
- Nem, mert nem volt adóköteles jövedelmem.

9. Ha nem ajánlotta fel, akkor mi az oka annak, hogy nem adott 1%-ot a civil szervezetek egyikének sem?

- Nem találtam megfelelő szervezetet.
- Nem tudtam annak adni, akinek szerettem volna, ezért inkább senkinek sem adtam.
- Nem találtam vagy elfelejtettem az adószámot.
- Egyéb:

10. Milyen körben tevékenykedő civil szervezetnek adta az 1%-ot ebben az évben?

- Kultúra, művészetek, hagyományörzés
- Egyházi, vallási tevékenység
- Sport, pihenés, szabadidős tevékenységek
- Oktatás, tudományos kutatás
- Egészségügyi ellátás, szociális gondoskodás
- Állampolgári jogok, kisebbségek védelme
- Közbiztonság védelme, polgárőrség, tűzoltás
- Környezet- és állatvédelem
- Határon túli magyarok támogatása
- Településfejlesztés, regionális fejlesztés
- Politikai tevékenység
- Szakmai, gazdasági érdekképviselet
- egyéb:

11. Kormányzati programra vagy egyháznak adományozta a második 1%-ot?

- Kormányzati programra
- Egyháznak

12. Ha nem, akkor mi az oka, hogy a második 1%-ot nem ajánlotta fel?

- Nem vagyok vallásos, és a kormányprogramok sem tetszettek.
- Nem vagyok vallásos, és nem tudtam, hogy kormányprogramra (Nemzeti Tehetség Program) is fel lehet ajánlani.
- Egyéb

13. Ha egyáltalán nem, akkor mi az oka, hogy nem ajánlotta fel az adója 1+1%-át?

- Nem tudtam róla hogy lehet.
- Nem bízom benne, hogy eljut a rászorulókhhoz.
- Olyan kicsi összegről van szó, hogy nem érdemes.
- Nem találtam megfelelő szervezetet.
- Nem tudtam az adószámot.
- Bonyolult volt a kitöltés.
- Elfelejtettem.
- Egyéb

14. Ellenőrzi-e, hogy mire fordítják az adományt?

- igen
- nem, mert nem tudom, hogy lehet
- nem, mert túl sok ráfordítást igényelne
- nem, megbízom bennük
- egyéb

15. A személyi jövedelemadóból felajánlható 1+1%-on kívül/helyett szokott-e pénzt adományozni?

- Igen, de csak személyesen a rászorulóknak.
- Igen, civil szervezeteken keresztül.
- Nem, inkább önkéntes munkát végzek.
- Nem, inkább a természetbeni juttatásokat részesítem előnyben.
- Nem szoktam adakozni.

9.4.1 A felajánlások nemek szerinti megoszlásának tesztje

Case Processing Summary

	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Nem * feligen	2280	90,9%	228	9,1%	2508	100,0%

Nem * feligen Crosstabulation

		feligen		Total	
		1,00	2,00		
Nem	nő	Count	891 _a	229 _a	1120
		% within Nem	79,6%	20,4%	100,0%
	férfi	Count	943 _a	217 _a	1160
		% within Nem	81,3%	18,7%	100,0%
Total		Count	1834	446	2280
		% within Nem	80,4%	19,6%	100,0%

Each subscript letter denotes a subset of feligen categories whose column proportions do not differ significantly from each other at the ,05 level.

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymptotic Significance (2- sided)	Exact Sig. (2- sided)	Exact Sig. (1- sided)
Pearson Chi-Square	1,096 ^a	1	,295		
Continuity Correction ^b	,988	1	,320		
Likelihood Ratio	1,096	1	,295		
Fisher's Exact Test				,316	,160
N of Valid Cases	2280				

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 219,09.

b. Computed only for a 2x2 table

9.4.2 A felajánlást nem tevők tesztje

Felajánlotta-e az adott évben az 1+1%-ot? * Nem Crosstabulation

		Nem		Total
		nő	férfi	
Felajánlotta-e az adott évben az 1+1%-ot?	Count	6 _a	10 _a	16
	% within Nem	0,5%	0,8%	0,6%
igen, mindkét 1%-ról nyilatkoztam	Count	618 _a	641 _a	1259
	% within Nem	50,9%	49,5%	50,2%
csak civil szervezeteknek	Count	273 _a	302 _a	575
	% within Nem	22,5%	23,3%	22,9%
csak a 2. 1%-ot	Count	42 _a	35 _a	77
	% within Nem	3,5%	2,7%	3,1%
nem, de fizettem szja-t	Count	187 _a	182 _a	369
	% within Nem	15,4%	14,1%	14,7%
nem volt adóköteles jövedelmem	Count	87 _a	125 _b	212
	% within Nem	7,2%	9,7%	8,5%
Total	Count	1213	1295	2508
	% within Nem	100,0%	100,0%	100,0%

Each subscript letter denotes a subset of Nem categories whose column proportions do not differ significantly from each other at the ,05 level.

9.4.3 A felajánlások tevékenységi kör szerinti megoszlásának tesztje

Milyen tevékenységi körben tevékenykedő civil szervezetnek adományozta az 1%-ot? * Nem Crosstabulation

Count

		Nem		Total
		nő	férfi	
Milyen tevékenységi körben tevékenykedő civil szervezetnek adományozta az 1%-ot?	kultúra, művészetek, hagyományörzés	76 _a	70 _a	146
	településfejlesztés, regionális fejlesztés	19 _a	27 _a	46
	politikai tevékenység	5 _a	6 _a	11
	szakmai, gazdasági érdekképviselő	16 _a	14 _a	30
	egyéb	16 _a	22 _a	38
	egyházi, vallási tevékenység	79 _a	82 _a	161
	sport, pihenés, szabadidős tevékenység	101 _a	114 _a	215
	oktatás, tudományos kutatás	225 _a	210 _a	435
	egészségügyi ellátás, szociális gondoskodás	235 _a	252 _a	487
	állampolgári jogok, kisebbségek védelme	8 _a	8 _a	16
	közbiztonság védelme, polgárórság, tűzoltás	19 _a	25 _a	44
	környezet- és állatvédelem	106 _a	122 _a	228
	határon túli magyarok támogatása	14 _a	16 _a	30
Total		919	968	1887

Each subscript letter denotes a subset of Nem categories whose column proportions do not differ significantly from each other at the ,05 level.

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	5,568 ^a	12	,936
Likelihood Ratio	5,580	12	,936
N of Valid Cases	1887		

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 5,36.

9.5 Online adományozás - kérdőív

Kérem, segítse munkámat az alábbi kérdőív kitöltésével.

1. Szokott-e jótékony célra pénzt adományozni?
 - Igen, közvetlenül a rászorulóknak
 - Igen, szervezeteken keresztül
 - Segítek a rászorulókon, de nem pénzzel
 - Nem
 - Egyéb

2. Amennyiben adományoz, ellenőrzi-e, hogy mire fordítják azt?
 - Igen, mindig
 - Már előfordult, hogy ellenőriztem
 - Nem szoktam, de jólesik, ha tudomást szerzek róla, hogy mire fordították az adományt
 - nem, mert túl sok ráfordítást igényelne
 - nem, akiknek adok, azokban megbízom
 - Egyéb:

3. Amennyiben adományoz, milyen formában teszi azt? (Több válasz is lehetséges.)
 - Tárgyi adomány
 - Önkéntes munka
 - Készpénz
 - Postai csekk
 - Értéklevél
 - Banki utalás
 - Bankkártyás fizetés
 - Online fizetés
 - Olyan termékek vásárlásával, melyek árából rászorulókat, programokat támogatnak
 - Egyéb

4. A személyi jövedelemadó civil szervezeteknek adható 1%-áról szokott-e nyilatkozni?
 - Igen, rendszeresen
 - Igen, volt már rá példa
 - Nem, mert nincs annyi adóköteles jövedelemem
 - Nem, mert nem találtam megfelelő szervezetet
 - Egyéb:

5. Évente átlagosan milyen értékben adományoz?
 - 10 000 forint alatt
 - 10 001 - 25 000 forint között
 - 25 001 - 50 000 forint között
 - 50 001 - 75 000 forint között
 - 75 001 - 100 000 forint között
 - 100 000 forint felett

6. Van-e olyan civil szervezet, amellyel kapcsolatban áll?

- nincs
- nincs, de tervezem
- Igen, van
- Igen, több is
- Egyéb:

7. Adományozott-e már telefonon keresztül?

- Igen, rendszeresen
- Igen, volt már ilyen eset
- Nem, mert nem olyan az előfizetésem
- Nem
- Egyéb:

8. Adományozott-e már internet segítségével?

- Igen, online banki utalással (saját bankszámláról indított utalás)
- Igen, online fizetési rendszeren keresztül (Paypal, Barion...)
- Igen, bankkártyával
- Nem, mert nem tartom biztonságosnak
- Nem, de lehet hogy fogok
- Nem, és nem is tervezem
- Egyéb:

9. Van-e civil szervezet, akinek a tevékenységét követi?	Igen, több is	Igen, 1-2	Nem
Facebookon, Twitteren,			
Instagrammon...			
e-mailben			
sms-ben			
személyesen			
egyéb módon			

10. Milyen célokra adományozott már?

- Kultúra, művészetek
- Egyházi, vallási tevékenység
- Sport, pihenés, szabadidős tevékenységek
- Oktatás, tudományos kutatás
- Egészségügy, szociális gondoskodás
- Állampolgári jogok, kisebbségek védelme
- Közbiztonság védelme, polgárőrség, tűzoltás
- Környezet- és állatvédelem
- Határon túli magyarok támogatása
- Településfejlesztés, regionális fejlesztés
- Politikai tevékenység
- Szakmai, gazdasági érdekképviselés
- Egyéb:

11. Az Ön által támogatott szervezet(ek) mennyiben segítik elő az alábbi célok megvalósulását?	Semennyire	Minimálisan	Közepesen	Erőteljesen
Kultúra fejlesztése				
Egyházak támogatása				
Sportolás, szabadidős tevékenységek				
Oktatás, tudás fejlesztése				
Egészségügyi ellátás színvonalának javítása				
Szociális biztonság növelése				
Környezetvédelem				
Közbiztonság védelme				
Állatvédelem				

12. Véleménye szerint az alábbi területek mennyire igényelnek az állami támogatáson túl további forrásokat? (1 - egyáltalán nem, 5 - nagyon sokat)	1	2	3	4	5
Kultúra, művészetek					
Egyházi, vallási tevékenység					
Sport, pihenés, szabadidős tevékenységek					
Oktatás, tudományos kutatás					
Egészségügy, szociális gondoskodás					
Állampolgári jogok, kisebbségek védelme					
Közbiztonság védelme, polgárőrség, tűzoltás					
Környezet- és állatvédelem					
Határon túli magyarok támogatása					
Településfejlesztés, regionális fejlesztés					
Politikai tevékenység					
Szakmai, gazdasági érdekképviselő					

13. Ön szerint melyik szektor feladata az alábbi tevékenységi területek működtetése?	Elsősorban állami	Inkább állami és civil közös	Elsősorban civil	Inkább civil és magán közös	Elsősorban magán	Inkább állami magán	Mindhárom szektoré
Kultúra, művészetek							
Egyházi, vallási tevékenység							
Sport, pihenés, szabadidős tevékenységek							
Oktatás, tudományos kutatás							
Egészségügy, szociális gondoskodás							
Állampolgári jogok, kisebbségek védelme							
Közbiztonság védelme, polgárőrség, tűzoltás							
Környezet- és állatvédelem							
Határon túli magyarok támogatása							
Településfejlesztés, regionális fejlesztés							
Politikai tevékenység							
Szakmai, gazdasági érdekképviselés							

14. Egy évben megközelítőleg hány alkalommal adományoz?	Soha	Alkalmanként	Akár 3-4 alkalommal is	Havonta	Gyakrabban
Személyesen készpénzzel vagy tárgyi eszközökkel					
Banki utalással					
Telefonon (sms vagy hívás)					
Online (kártyával vagy online fizetési rendszeren keresztül)					
Egyéb módon					

Online jelenlét

15. Mely eszközöket használja rendszeresen?

- személyi számítógép
- laptop
- tablet
- okostelefon

16. Milyen gyakran	Soha	ritkábban, mint hetente	hetente	naponta	naponta többször is
olvas honlapokat?					
Facebookozik?					
Twitterezik?					
néz Youtube videókat?					
olvas emaileket?					
használja a LinkedIn-t?					
használja az Instagramot?					
használja a Pinterestet?					
használja a Google+-t?					
küld Messenger-en?					
használja a Snapchat- et?					

17. Mely egyéb social media eszközöket, appokat használ?

.....

18. Hol szokott internetezni?

- Otthon
- Munkahelyen
- Bárhol, van mobilnetem
- Bárhol, ahol van wifi hozzáférés
- Egyéb:

19. Szokott-e online fizetni?

- Igen, rendszeresen
- Igen, volt már ilyen eset
- Nem, mert nem bízom benne
- Nem, nem használok internetet
- Egyéb:

Személyes adatok

Kérem, a kérdőív értékeléséhez adja meg az alábbi személyes adatait.

20. Életkor (év)

21. Nem

- Nő
- Férfi

22. Családi állapot

- hajadon, nőtlen
- Házas
- Elvált
- Özvegy

23. Gyermek száma

- 1
- 2
- 3
- 4 vagy több

24. Legmagasabb iskolai végzettség

- 8 általánosnál kevesebb
- 8 általános
- középiskola
- felsőfokú tanulmányokat folytat
- főiskola/egyetem

25. Havi bruttó jövedelem (megközelítőleg)

- 0 - 100 000
- 100 001 - 200 000
- 200 001 - 300 000
- 300 001 - 400 000
- 400 001 - 500 000
- 500 001 - 600 000
- 600 000-nél több

26. Hol él?

- Budapesten és környékén
- Városban
- egyéb vidéki településen
- Külföldön

27. Vallásosnak tartja magát?

- igen
- nem
- Nem nyilatkozom

28. Amennyiben érdeklí a felmérés eredménye, kérem adja meg e-mail címét, melyre azt elküldhetem!

Kérdőívhez tartozó teszt:

A jövedelem szintje befolyással van-e arra, hogy milyen módon segítik a rászorulókat?

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymptotic Significance (2- sided)
Pearson Chi-Square	18,542 ^a	3	,000
Likelihood Ratio	19,044	3	,000
N of Valid Cases	198		

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 16,44.

A két változó között szignifikáns összefüggés van, mert $p < 0,05$. Vagyis az, hogy ki milyen jövedelemmel rendelkezik befolyásolja azt, hogy milyen módon segíti a rászorulókat (szervezeteken keresztül, közvetlenül, vagy pénz helyett inkább más módon).

9.6 Elektronikusan csatolt mellékletek

- Kíséleti közgazdaságtan válaszok (Kíséret egyszázalék.xlsx)
https://1drv.ms/x/s!Aj8C0s15xZC_uD4hPojI1M7siM65
- 1%-os adományok motivációja kérdőív válaszok (Egysz adományok motivációja kérdőív adatok összes.xlsx)
https://1drv.ms/x/s!Aj8C0s15xZC_uEDNdqZYgI7JEwP7
- Online adományozás kérdőív válaszok (Online adományozás (Responses).xlsx)
https://1drv.ms/x/s!Aj8C0s15xZC_uD-xUex8fO5_vXgv