

handel wewnętrzny

• rynek • przedsiębiorstwo 2018
• konsumpcja • marketing nr 6 (377) tom I
rocznik 64 (LXIV)



Spis treści

Purchasers' Openness for Prosumption in the Ethnocentric Context – <i>Agnieszka Izabela Baruk</i>	7
Innowacyjność przedsiębiorstw. Potrzeba publicznego wspierania komercjalizacji innowacji – <i>Jerzy Baruk</i>	25
Imigracja obywateli Ukrainy do Polski – przyczyny oraz aspekty popytowe i strukturalne – <i>Anna Barwińska-Małajowicz</i>	39
Niedobór wykwalifikowanych pracowników jako bariera rozwoju małych przedsiębiorstw w Polsce. Wyniki <i>Badania podmiotów małych</i> – <i>Andrzej Bąkowski, Agnieszka Piotrowska-Piątek, Małgorzata Sobieraj</i>	58
Cooperation of Science, Business and Administration. Perception of Provincial Cities in Poland – <i>Kinga Bednarzewska</i>	68
Czynniki motywujące do wstąpienia do studenckich organizacji non-profit na przykładzie „Board of European Students of Technology” (BEST) – <i>Monika Boguszewicz-Kreft, Michał Malecki</i>	82
The Effects of Perceived Risk, Brand Value and Brand Trust on eWOM – <i>Magdalena Brzozowska-Woś</i>	95
Starzenie się społeczeństwa szansą rozwoju przedsiębiorstw – <i>Katarzyna Caban-Piaskowska, Anna Miarka</i>	110
Zachowania proekologiczne mieszkańców Polski w świetle badania sondażowego – <i>Izabela Cichocka, Jan Krupa, Andrzej Mantaj</i>	121
Jakość usług stomatologicznych na przykładzie Uniwersyteckiego Centrum Stomatologii i Medycyny Specjalistycznej Sp. z o.o. w Poznaniu – <i>Kornela Cieślik, Katarzyna Przybylska</i>	140

Innovations on the Insurance Market: Patents in Underwriting – <i>Jakub Czerniak, Lyubov Klapkiv</i>	151
Percepcja nowych trendów w konsumpcji a sytuacja ekonomiczna nabywców – <i>Paulina Danielak, Anna Kudlińska-Chylak, Maksymilian Czczotko, Hanna Górska-Warsewicz</i>	163
Reklama suplementów diety – aspekty etyczne – <i>Anna Dąbrowska, Anna Purta</i>	172
The Linguistic and Cultural Challenges in Intercultural Business Communication: Part 1 – <i>Malwina Dietrich, Alicja Fandrejewska</i>	185
Analysis of Virtualisation of Consumer Behaviour in the Banking Market – <i>Marta Grybś-Kabocik</i>	196
Zróźnicowanie poziomu innowacyjności przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego w Polsce w latach 2014-2016 – <i>Maria Magdalena Grzelak, Bogusława Dobrowolska</i>	208
Efekt zbieżności obrazu produktu z charakterystyką konsumenta a intencją zakupu i chęcią zapłaty – <i>Konrad Hryniewicz</i>	223
Paradygmat dobrobytu w analizie koszt-korzyść programów i świadczeń zdrowotnych – <i>Maciej Jewczak, Klaudia Twardowska</i>	235
Modelowanie strukturalne w analizie zachowań konsumentów: porównanie metod opartych na analizie kowariancji (CB-SEM) i częściowych najmniejszych kwadratów (PLS-SEM) – <i>Agnieszka Kacprzak</i>	247
Identyfikacja ze sportowcami profesjonalnymi i jej wpływ na zachowania konsumenckie w sportach indywidualnych – <i>Agata Kakitek</i>	262
Syntetyczny wskaźnik finansowania organizacji pożytku publicznego – <i>Sławomir Kalinowski, Katarzyna Lorentowicz, Weronika Wyduba</i>	273
Innowacje a zmiany strukturalne w zatrudnieniu w województwie podlaskim – <i>Kinga Karpińska, Anna Protasiewicz</i>	287
Regulatory and Financial Aspects of the Development of e-Health Solutions through Innovative Procurement – Stakeholders’ Perspectives – <i>Marcin Kautsch, Mateusz Lichoń, Natalia Matuszak</i> ...	299
Innowacje krajowych i zagranicznych przedsiębiorstw usługowych. Wyniki badań – <i>Urszula Kłosiewicz-Górecka</i>	309
Opinie pacjentów na temat sektora prywatnego w ochronie zdrowia – <i>Marcin Kolwitz, Joanna Pierzak-Sominka, Iwona Radlińska</i>	321
Efekty wdrożenia pakietu onkologicznego w szpitalu klinicznym – studium przypadku – <i>Piotr Kraszewski, Tadeusz Jędrzejczyk, Aleksandra Gac</i>	333

Optymalizacja doświadczeń wyszukiwania na przykładzie witryn internetowych obiektów turystyki wiejskiej w Polsce – <i>Karol Król</i>	345
Działania innowacyjne przedsiębiorstw usługowych – uwarunkowania i efekty – <i>Lidia Kuczevska</i>	357
Ekonomiczno-społeczna efektywność funkcjonowania zakładów opieki zdrowotnej w województwie zachodniopomorskim – <i>Anna Lachowska</i>	370
Amatorskie kluby sportowe dla społeczności LGBT w Polsce: perspektywa konsumentów – <i>Adrian Lubowiecki-Vikuk, Grzegorz Godlewski</i>	382
Żywność ekologiczna w świadomości polskich konsumentów – <i>Wiesław Łukasiński, Ada Pastuła</i>	394
Różnica między poznawczym a behawioralnym komponentem postaw ekologicznych młodych konsumentów – <i>Anna Matel, Tomasz Poskrobko, Dariusz Andrejuk, Małgorzata Dardzińska, Joanna Kulesza, Beata Piotrowska</i>	404
Humanizing Globalization through CSR Initiatives – <i>Barbara Mazur</i>	416
User Experience Research and Creating Value for the Customer – <i>Tomasz Niedziółka</i>	426
Determinanty konkurencyjności przedsiębiorstw usługowych w Polsce – znaczenie i poziom realizacji – <i>Robert Nowacki</i>	435
Czynniki wpływające na postrzeganie dystansu – wyniki badań ilościowych – <i>Aleksandra Olejnik-Nizielska</i>	451
Znajomość wybranych oświadczeń żywieniowych wśród młodych konsumentów – <i>Natalia Przeździecka-Czyżewska, Julita Szlachciuk, Irena Ozimek</i>	466
Wielowymiarowa analiza ekonomiczno-finansowa zakładu leczniczego w bieżącej sytuacji i włączenia w sieć szpitali na przykładzie Szpitalnego Centrum Medycznego – <i>Mirela Romanowska, Edyta Mioduchowska-Jaroszewicz</i>	477
Wpływ osobowości handlowca na wynik sprzedaży – <i>Adam Rudzewicz</i>	489
Polskie start-upy na tle krajów europejskich – <i>Agnieszka Sitko-Lutek, Patrycja Marzec</i>	500
Wykorzystanie narzędzi ICT w komunikacji z pacjentem na terenie powiatu stargardzkiego – <i>Magdalena Soboń</i>	516
Wzmacnianie czy osłabianie funkcji marketingowej w jednostkach podporządkowanych przedsiębiorstwa międzynarodowego? Studium przypadku – <i>Dariusz Sobotkiewicz</i>	527

Motywy oszczędzania a charakterystyki gospodarstw domowych na podstawie danych z badania Diagnoza Społeczna 2015 – <i>Iwona Staniec</i>	542
Tendencje w konsumpcji gospodarstw domowych w świetle zmian na rynku pracy w Polsce – <i>Anna Śleszyńska-Świdorska,</i> <i>Ewa Kuzionko-Ochrymiuk</i>	555
Możliwość zastosowania komunikatów na smartfony jako narzędzi spersonalizowanej rekrutacji i handlu – <i>Jacek Woźniak,</i> <i>Alexandra Zbucha</i>	570
Consumer Cosmopolitanism among Young Polish Consumers – <i>Tomasz Zalega</i>	584
Zaufanie a udział polskich konsumentów w bojkotach produktów – <i>Grzegorz Zasuwa</i>	598
Rozliczenia międzyokresowe a analiza płynności na przykładzie podmiotów leczniczych regionu łódzkiego – <i>Artur Zimny,</i> <i>Radosław Witeczak</i>	607
Forecasting Passenger Traffic in Poland – Lech Walesa Airport Case – <i>Krzysztof Ziółkowski</i>	619

Sławomir Kalinowski, Katarzyna Lorentowicz, Weronika Wyduba
Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN – Warszawa

Syntetyczny wskaźnik finansowania organizacji pożytku publicznego

Streszczenie

Organizacje pozarządowe stanowią ważną część gospodarki. Nie są nastawione na zysk, jednak muszą czynnie poszukiwać źródeł finansowania swojej działalności. Niniejszy artykuł poświęcony jest sprawności finansowania tych podmiotów, w którym omówiono pojęcie trzeciego sektora oraz specyfikę organizacji pozarządowych działających na wsi oraz organizacji pożytku publicznego. W części empirycznej poddano weryfikacji zależność wielkości przychodów oraz wyniku finansowego od posiadania przez NGO statusu OPP, ich doświadczenia, liczby oraz dywersyfikacji źródeł przychodów. Podjęto również próbę budowy modelu sprawności finansowania organizacji pożytku publicznego metodami TOPSIS oraz analizy dyskryminacyjnej.

Słowa kluczowe: organizacje pożytku publicznego, źródła finansowania, TOPSIS.

Kody JEL: D6, L31, R51

Wstęp

Trzeci sektor, obok publicznego i prywatnego, stanowi bardzo ważny element współczesnej gospodarki (Marciszewska 2015; Marcysiak, Prus 2017b; Łukasiuk 2014; Dyczkowski 2016; Galor, Kalinowski, Kujaczyński 2013; Moroń 2013; Grzelońska 2011; Leś 2007; Sałustowicz 2006). Organizacje pozarządowe nie są nastawione na osiągnięcie zysku (Marcysiak, Prus 2017a), jednak warunkiem koniecznym efektywnego działania organizacji i realizacji ich celów statutowych są odpowiednie zasoby finansowe. Efektywne funkcjonowanie organizacji pozarządowych, umożliwiające wypełnianie zadań statutowych, opiera się na realnych środkach finansowych, a istotnym elementem są także ramy instytucjonalne i prawne uwarunkowania prowadzonej przez nich działalności.

Celem artykułu jest zidentyfikowanie czynników, odpowiedzialnych za sprawność finansowania w organizacjach pozarządowych. Aby zrealizować powyższy cel sformułowano problem badawczy skupiający się na określeniu, jakie wskaźniki, związane z finansowaniem organizacji pożytku publicznego, mają największy wpływ na sprawność tego procesu.

Rola trzeciego sektora w gospodarce

W perspektywie ekonomicznej organizacje pozarządowe sytuują się między państwem a rynkiem i mają charakter instytucji uzupełniających, ale nie alternatywnych. Ekonomiczna

przewaga organizacji pozarządowych w realizacji niektórych usług publicznych jest wynikiem specjalizacji, niskich kosztów dzięki pracy wolontariuszy oraz finansowego wsparcia darczyńców (Hausner 2006).

Organizacje pozarządowe z założenia niezależne od administracji państwowej (rządu), przez przyjęcie znaczącej roli w funkcjonowaniu społeczeństwa, nazywane są trzecim sektorem (*third sector*), obok sektora publicznego (władz, administracji publicznej) i rynkowego (przedsiębiorców). Część badaczy termin „trzeci sektor” traktuje zamiennie z nazwą „organizacje pozarządowe” lub „non-profit”, włączając w to pojęcie wszystkie podmioty o charakterze instytucjonalnym uważane na mocy obowiązujących przepisów prawa za organizacje pozarządowe (Schmidt 2012). Tak zdefiniowany trzeci sektor obejmuje także organizacje samorządowe, które spełniają kryteria organizacji pozarządowej, lecz działają na mocy odrębnych przepisów (Leś, Nałęcz 2002). Inni autorzy do trzeciego sektora, obok podmiotów mających formalny status organizacji pozarządowych, zaliczają także nieformalne grupy (Bogacz-Wojtanowska 2006) i w tym rozumieniu pojęcie „trzeci sektor” nie jest tożsame z organizacją pozarządową. Odmienny pogląd prezentują badacze, poszerzając zakres pojęciowy trzeciego sektora przez włączenie do niego również spółdzielni i towarzystw ubezpieczeń wzajemnych oraz innych przedsiębiorstw społecznych (Kietlińska 2010; Kalinowski 2009). W tym przypadku oprócz organizacji non-profit trzeci sektor tworzą także organizacje gospodarki społecznej o charakterze biznesowym, które przynoszą zysk, jednak nie dystrybuują go w całości, lecz rozdzielają między członków lub przeznaczają na cele społeczne (Kaczocha, Sikora 2015). W tej najszerszej perspektywie pojęcie trzeciego sektora nie stanowi synonimu terminu „organizacja pozarządowa”.

Przytoczone nazwy, najczęściej stosowane w literaturze, definiowane są przez negację; termin „organizacja pozarządowa” określa jej relacje w odniesieniu do instytucji administracji publicznej, stawiając organizację w opozycji do państwa, z kolei nazwa „organizacja non-profit” podkreśla odmiennność w stosunku do sektora komercyjnego, natomiast w przypadku trzeciego sektora termin ten wskazuje na opozycję zarówno w stosunku do sektora publicznego, jak i prywatnego (Schmidt 2012; Niewiadomska 2005). Kontrowersje wynikające z niejednoznacznego określenia zakresu instytucji trzeciego sektora powodują, że zalicza się do niego podmioty o bardzo zróżnicowanych formach organizacyjno-prawnych, a trudności terminologiczne, związane z bogatym nazewnictwem stosowanym w odniesieniu do organizacji i sektora non-profit, stwarzają dodatkowo niejasności interpretacyjne.

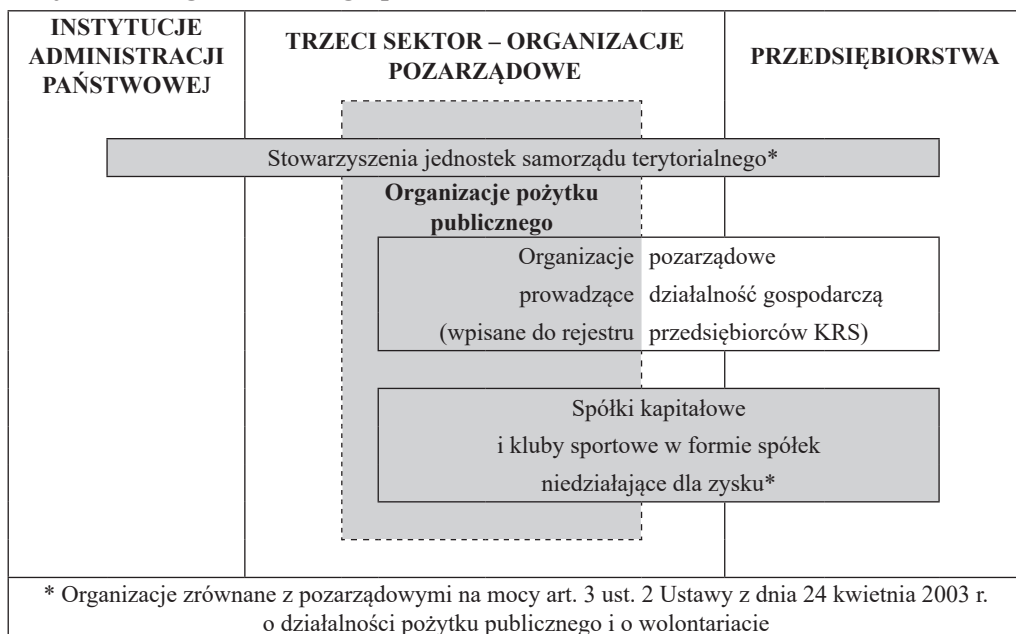
Podsumowując rozważania o miejscu trzeciego sektora w gospodarce należy zauważyć, że linia podziału oddzielająca organizacje pozarządowe od pozostałych sektorów gospodarki jest nieostra, co wynika w głównej mierze z uwarunkowań prawnych (por. schemat 1).

Podmioty zrównane z organizacjami pozarządowymi (m.in. stowarzyszenia jednostek samorządowych) oraz niektóre podmioty gospodarcze, np. spółki kapitałowe mogą ubiegać się o status organizacji pożytku publicznego. Należy zauważyć, że organizacje pozarządowe również mogą prowadzić działalność gospodarczą. Przejawem marketyzacji (urynkowienia) sektora NGO jest także prowadzenie przez organizacje pozarządowe działalności ekonomicznej w formie spółki z o.o. czy spółdzielni socjalnej (Hausner, Laurisz 2008;

Bogacz-Wojtanowska 2016). Konsekwencją ekonomizacji trzeciego sektora jest uczestnictwo organizacji pozarządowych w rynku, co sytuuje je na styku trzeciego sektora i sektora przedsiębiorstw.

Schemat 1

Miejsce trzeciego sektora w gospodarce



Źródło: opracowanie własne.

W niniejszym artykule pojęcie „organizacje pozarządowe” będzie stosowane zamiennie z nazwą „organizacje non-profit” oraz terminem „trzeci sektor”. Do sektora organizacji pozarządowych zaliczono podmioty o sformalizowanej strukturze organizacyjnej, które nie są nastawione na zysk i jednocześnie nie stanowią elementu struktury państwa. Przyjęte kryterium, wyznaczające zakres podmiotowy sektora organizacji pozarządowych uwzględni specyfikę organizacji.

Metodyka badań

Uzyskanie statusu OPP jest jednym z najważniejszych czynników, wpływających na poziom przychodów organizacji pozarządowej. W celu określenia, jakie wskaźniki, związane z finansowaniem organizacji pożytku publicznego, mają największy wpływ na sprawność tego procesu zbudowano syntetyczny wskaźnik sprawności finansowania OPP metodą TOPSIS (*Technique for Order Preference by Similarity to an Ideal Solution*). W celu we-

ryfikacji wyników, uzyskanych tą metodą, podjęto próbę stworzenia modelu sprawności finansowania organizacji pożytku publicznego za pomocą metody analizy dyskryminacyjnej (*Linear Discriminant Analysis* – LDA). Do normalizacji wykorzystano metodę unitaryzacji zerowanej.

Ogólna charakterystyka próby badawczej

W analizie źródeł finansowania organizacji pożytku publicznego wykorzystano sprawozdania finansowe 23 organizacji pożytku publicznego, które wzięły udział w badaniu ankietowym. Kryterium doboru organizacji stanowiło posiadanie przez nie w latach 2015-2016 kapitałów obcych. Analizowane jednostki OPP to w większości (ponad 52%) typowe stowarzyszenia. Poza tym analizie poddano 6 fundacji oraz 5 związków sportowych. Badane organizacje powstały w latach 1946-2012. Najliczniejszą grupę (około 65%) stanowiły podmioty, które rozpoczęły działalność w latach 1990-2004, a zatem pomiędzy transformacją ustrojową a przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej. Najmniejszy odsetek (nieco ponad 13%) stanowiły organizacje z najdłuższym stażem działania na rynku NGOs.

Struktura przychodów organizacji pożytku publicznego różni się od analogicznej struktury wszystkich NGOs. Analizowane organizacje w 2016 roku osiągnęły przychody od około 5,0 tys. do 5,2 mln zł. Budżet ponad połowy podmiotów mieścił się w przedziale od 100 tys. do 1 mln zł. Należy zauważyć, że organizacje z przychodami poniżej 10 tys. złotych stanowiły jedynie nieco ponad 4% badanych organizacji pożytku publicznego, natomiast w całej grupie ankietowanych podmiotów odsetek ten wyniósł niemal 6%. Znacząca różnica wystąpiła ponadto w grupie jednostek o najwyższych budżetach: przychody powyżej 1 mln złotych posiadało ponad 17% organizacji pożytku publicznego i jedynie niecałe 5% ogółu organizacji i wszystkie z nich miały status OPP.

Budowa syntetycznego wskaźnika sprawności finansowania OPP metodą TOPSIS

Metoda TOPSIS jest wielokryterialną metodą podejmowania decyzji, polegającą na budowie wskaźnika syntetycznego oraz wyznaczeniu odległości każdego badanego podmiotu od wzorca i antywzorca rozwoju (Łuczak 2015; Kozera, Wysocki 2016; Kozera, Stanisławska, Głowicka-Wołoszyn 2017). W pierwszym etapie budowy syntetycznego wskaźnika dokonano arbitralnego doboru 10 wskaźników, opisujących sprawność finansowania organizacji pozarządowych. Wybór zmiennych był uzasadniony merytorycznie i wynikał z wcześniejszych obserwacji i analiz autorów.

W pierwszym etapie, ze względu na niską zmienność, odrzucono wskaźnik W6. W kolejnych etapach, na podstawie analizy wartości diagonalnych elementów macierzy odwrotnej korelacji, z dalszych rozważań odrzucono wskaźniki W5 i W2. Ostateczna postać syntetycznego wskaźnika sprawności finansowania OPP zawierała zatem 7 zmiennych niezależnych.

Tabela 1**Wstępne zmienne niezależne do budowy wskaźnika sprawności finansowania OPP**

Symbol wskaźnika	Nazwa wskaźnika	Formuła obliczeniowa	Typ zmiennej objaśniającej
W1	Dynamika przychodów (%)	dynamika przychodów (%)	stymulanta
W2	Wskaźnik bieżącej płynności	aktywa bieżące/zobowiązania bieżące	stymulanta
W3	Wskaźnik natychmiastowej wymagalności	(aktywa bieżące – zapasy i należności) / zobowiązania bieżące	stymulanta
W4	Płynność długoterminowa	aktywa ogółem/zobowiązania ogółem	stymulanta
W5	Trwałość struktury finansowania	kapitał własny/aktywa ogółem	stymulanta
W6	Pokrycie majątku trwałego kapitałem własnym	kapitał własny/aktywa trwałe	stymulanta
W7	Udział dotacji w przychodach ogółem	dotacje/przychody ogółem	stymulanta
W8	Zastosowanie kapitału obcego	zobowiązania razem/aktywa obrotowe	destymulanta
W9	Wskaźnik ogólnego zadłużenia	zobowiązania ogółem/aktywa ogółem	destymulanta
W10	Dynamika zysku netto (%)	dynamika zysku netto (%)	stymulanta

Źródło: opracowanie własne.

W następnym kroku przeprowadzono normalizację wartości zmiennych niezależnych. W tabeli 2 przedstawiono znormalizowane wartości cząstkowych wskaźników, będących składowymi wskaźnika syntetycznego, odległości od wzorca i antywzorca rozwoju ($d+$ i $d-$) oraz wartości wskaźnika syntetycznego dla badanych OPP (S_i).

Tabela 2**Normalizacja wartości zmiennych niezależnych i wartości wskaźnika syntetycznego**

Nr kwestionariusza ankiety	W1	W3	W4	W7	W8	W9	W10	$d+$	$d-$	S_i
2	0,23	0,00	0,01	1,00	0,91	0,81	0,17	1,820	1,603	0,468257
3	0,18	0,02	0,01	0,78	0,95	0,87	0,33	1,774	1,551	0,466359
4	0,10	0,00	0,00	0,59	0,89	0,71	0,07	1,981	1,283	0,393158
7	0,00	0,15	0,15	0,22	1,00	0,99	0,42	1,838	1,499	0,449182
8	0,33	0,04	0,05	0,93	0,98	0,97	0,32	1,655	1,731	0,511294
10	0,90	0,02	0,01	0,50	0,95	0,87	0,30	1,649	1,672	0,503488
11	0,21	0,23	0,54	0,07	0,99	1,00	0,24	1,692	1,562	0,480123
21	0,26	0,88	1,00	0,02	1,00	1,00	0,43	1,358	2,009	0,596671
32	0,13	0,03	0,01	0,48	0,62	0,90	0,26	1,906	1,233	0,392706
34	1,00	0,00	0,14	0,00	0,78	0,99	1,00	1,668	1,901	0,532567
40	0,16	0,00	0,01	0,55	0,00	0,89	0,00	2,211	1,058	0,323756
49	0,14	0,26	0,22	0,00	1,00	0,99	0,28	1,842	1,485	0,446365
50	0,15	0,69	0,52	0,51	1,00	1,00	0,26	1,352	1,760	0,565554

Nr kwestionariusza ankiety	W1	W3	W4	W7	W8	W9	W10	d+	d-	Si
51	0,13	0,00	0,01	0,85	0,68	0,89	0,38	1,803	1,461	0,447474
56	0,11	0,02	0,06	0,10	0,90	0,98	0,30	1,990	1,370	0,407749
57	0,11	0,00	0,00	0,97	0,59	0,00	0,36	2,089	1,195	0,363870
62	0,11	0,00	0,09	0,00	0,95	0,99	0,26	2,038	1,400	0,407131
67	0,14	0,68	0,07	0,96	0,99	0,98	0,42	1,428	1,882	0,568637
68	0,16	0,21	0,24	0,17	1,00	1,00	0,88	1,620	1,707	0,513030
71	0,35	0,07	0,05	0,23	0,99	0,97	0,43	1,764	1,515	0,462028
72	0,13	0,00	0,03	0,54	0,45	0,95	0,21	1,963	1,207	0,380845
81	0,17	1,00	0,01	0,94	0,87	0,86	0,06	1,613	1,843	0,533226
84	0,28	0,01	0,01	0,34	0,94	0,86	0,45	1,799	1,423	0,441648

Źródło: jak w tabeli 1.

Tabela 3

Klasy TOPSIS dla badanych OPP

Nr kwestionariusza ankiety	Si	Ranga	Klasa
21	0,596671	1	1
67	0,568637	2	1
50	0,565554	3	1
81	0,533226	4	2
34	0,532567	5	2
68	0,513030	6	2
8	0,511294	7	2
10	0,503488	8	2
11	0,480123	9	2
2	0,468257	10	2
3	0,466359	11	2
71	0,462028	12	3
7	0,449182	13	3
51	0,447474	14	3
49	0,446365	15	3
84	0,441648	16	3
56	0,407749	17	3
62	0,407131	18	3
4	0,393158	19	3
32	0,392706	20	4
72	0,380845	21	4
57	0,363870	22	4
40	0,323756	23	4

klasa 1: Si $\geq 0,534$

klasa 2: Si $\in <0,463,0,534$

klasa 3: Si $\in <0,393,0,463$

klasa 4: Si $<0,393$

Źródło: jak w tabeli 1.

W końcowym kroku podzielono badane organizacje pożytku publicznego na 4 klasy z wykorzystaniem średniej arytmetycznej i odchylenia standardowego. Strukturę poszczególnych klas przedstawiono w tabeli 3.

W 1 i 2 klasie znalazło się 11 jednostek. Z kolei niższym klasom (3 i 4) zostało przyporządkowanych 12 z badanych organizacji pożytku publicznego. Mediany znormalizowanych wskaźników w wyodrębnionych klasach sprawności finansowania przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4

Mediany wskaźników cechy syntetycznej

klasa \ wskaźnik	W1	W3	W4	W7	W8	W9	W10
1	0,15	0,69	0,52	0,51	1,00	1,00	0,42
2	0,22	0,03	0,03	0,64	0,95	0,92	0,31
3	0,12	0,02	0,06	0,22	0,94	0,97	0,34
4	0,13	0,00	0,01	0,55	0,52	0,90	0,23
badane OPP	0,16	0,02	0,05	0,50	0,95	0,97	0,30

Źródło: jak w tabeli 1.

Należy zauważyć, że sklasyfikowane w 1 i 2 grupie organizacje pozarządowe charakteryzują się wyższym od średniej (liczonej za pomocą mediany) poziomem udziału dotacji w przychodach i większą możliwością natychmiastowej spłaty zobowiązań. Znormalizowane wartości destymulant wskazują z kolei na mniejszy poziom zadłużenia od podmiotów zaliczonych do kategorii organizacji o mniejszej sprawności finansowania.

Dyskryminacyjny model sprawności finansowania OPP

Liniowa analiza dyskryminacyjna, zaimplementowana do nauk ekonomicznych przez Altmana (1968) jest metodą statystycznej analizy wielowymiarowej, polegającą na oszacowaniu zmiennych równania, służącego do przewidywania wartości zmiennej zależnej typu jakościowego na podstawie kombinacji zmiennych niezależnych (Aczel 2000).

Do budowy modelu sprawności finansowania OPP metodą analizy dyskryminacyjnej wykorzystano zmienne, będące składowymi wskaźnika syntetycznego, opartego na metodzie TOPSIS. Klasy TOPSIS zostały podzielone na 2 grupy: pierwsza z nich zawiera klasy 1-2, druga natomiast klasy 3-4. Analiza została przeprowadzona metodą krokową postępującą w module Wielowymiarowe techniki eksploracyjne pakietu Statistica. Określono tolerancję na poziomie 0,01, przy siedmiu liczbach kroków.

W wyniku przeprowadzonej analizy dyskryminacyjnej powstał 6-czynnikowy model sprawności finansowania OPP. Istotność modelu wyniosła 0,0164 W modelu znalazły się

wszystkie zmienne opisujące sprawność metodą TOPSIS, poza wskaźnikiem W10 (dynamika zysku netto). Analiza została przeprowadzona w sześciu krokach, co odpowiada liczbie zmiennych niezależnych, które znalazły się w modelu w następującej kolejności wprowadzania: W1, W3, W7, W8, W4 i W9. Statystyka p wyniosła $p < 0,164$, a zatem model można uznać za istotny statystycznie.

Tabela 5

Podsumowanie analizy funkcji dyskryminacyjnej – zmienne w modelu i poza modelem

Wyszczególnienie	Lambda Wilksa	Cząstk. Wilksa	F usun. (1,16)	P	Toler.	1-Toler (R-kwad.)
W1	0,674390	0,618697	9,860788	0,006324	0,724761	0,275239
W3	0,419091	0,995592	0,070843	0,793513	0,516224	0,483776
W7	0,579649	0,719820	6,227779	0,023887	0,343179	0,656821
W8	0,470189	0,887395	2,030310	0,173404	0,837670	0,162330
W4	0,466501	0,894411	1,888876	0,188275	0,371661	0,628339
W9	0,448690	0,929915	1,205879	0,288401	0,669473	0,330527

Uwaga: Lambda Wilksa: ,041724 przyb. F (6,16)=3,7245 $p < ,0164$.

Źródło: jak w tabeli 1.

Sprawność ogólna modelu wyniosła 91,3%. Błąd I rodzaju wyniósł 10%, natomiast błąd II rodzaju 7,7%. W niniejszym opracowaniu błąd I rodzaju polega na zaklasyfikowaniu organizacji o mniejszej sprawności finansowania do grupy podmiotów efektywniejszych. Błąd II rodzaju natomiast oznacza zakwalifikowanie podmiotu gorzej funkcjonującego w obszarze finansowania do organizacji sprawniejszych.

Tabela 6

Macierz klasyfikacji przypadków

Grupa	Procent Poprawne	1-2 p= ,43478	3-4 p= ,56522
1-2	90,00000	9	1
3-4	92,30769	1	12
Razem	91,30434	10	13

Źródło: jak w tabeli 1.

Model błędnie zakwalifikował 2 organizacje (oznaczone w analizie dyskryminacyjnej numerami 13 i 19), po jednym przypadku z każdej grupy, co można uznać za poziom zadowalający.

Tabela 7

Klasyfikacja przypadków

Przypadki	Obserw. Klasyf.	1 p= ,43478	2 p= ,56522
1	1-2	1-2	3-4
2	1-2	1-2	3-4
3	3-4	3-4	1-2
4	3-4	3-4	1-2
5	1-2	1-2	3-4
6	1-2	1-2	3-4
7	1-2	1-2	3-4
8	1-2	1-2	3-4
9	3-4	3-4	1-2
10	1-2	1-2	3-4
11	3-4	3-4	1-2
12	3-4	3-4	1-2
* 13	3-4	1-2	3-4
14	3-4	3-4	1-2
15	3-4	3-4	1-2
16	3-4	3-4	1-2
17	3-4	3-4	1-2
18	1-2	1-2	3-4
* 19	1-2	3-4	1-2
20	3-4	3-4	1-2
21	3-4	3-4	1-2
22	1-2	1-2	3-4
23	3-4	3-4	1-2

Źródło: jak w tabeli 1.

W weryfikacji modeli, opartych na analizie dyskryminacyjnej, często wykorzystywane jest obliczenie kwadratów odległości Mahalanobisa od centroidów grup. W metodzie tej kwalifikacja przypadku zależy od mniejszej odległości od środka ciężkości danej. Analiza tej statystyki potwierdza wyniki charakteryzujące model – ponownie błędna kwalifikacja dotyczy przypadków 13 i 19.

W wyniku przeprowadzonej analizy powstały 2 funkcje dyskryminacyjne: oparte na współczynnikach surowych oraz standaryzowanych.

Tabela 8

Kwadraty odległości Mahalanobisa od centriodów grup

Przypadki	Obserw. Klasyf.	1-2 p= ,43478	3-4 p= ,56522
1	1-2	374654	8,52291
2	1-2	2,81923	4,31401
3	3-4	6,26396	1,22621
4	3-4	8,38076	1,77753
5	1-2	4,40129	13,03526
6	1-2	6,87706	18,51152
7	1-2	4,63367	5,42300
8	1-2	11,72616	20,10911
9	3-4	7,32004	0,67230
10	1-2	9,90638	17,44762
11	3-4	23,71597	12,60603
12	3-4	8,07312	2,28116
* 13	3-4	2,67546	9,37070
14	3-4	4,56415	3,70898
15	3-4	10,87588	2,01304
16	3-4	26,15113	17,45604
17	3-4	11,89776	2,72761
18	1-2	4,44743	11,45587
* 19	1-2	4,26722	1,29395
20	3-4	3,51220	2,21575
21	3-4	9,81246	2,91608
22	1-2	12,94870	17,55259
23	3-4	4,44324	1,25490

Źródło: jak w tabeli 1.

Funkcja dyskryminacyjna oparta na współczynnikach surowych:

$$SF_{OPP} = 0,00865 \cdot W1 + 0,00562 \cdot W3 + 3,29665 \cdot W7 - 0,12464 \cdot W8 + 0,02983 \cdot W4 - 0,30289 \cdot W9 - 2,82036$$

Funkcja dyskryminacyjna oparta na współczynnikach standaryzowanych:

$$SF_{OPP} = 0,95015 \cdot W1 + 0,12105 \cdot W3 + 1,183626 \cdot W7 - 0,480285 \cdot W8 + 0,698221 \cdot W4 - 0,423841 \cdot W9$$

gdzie:

SF_{OPP} – sprawność finansowania OPP,

W1 - dynamika przychodów (%),

W3 - (aktywa bieżące – zapasy i należności) / zobowiązania bieżące,

- W4 - aktywa ogółem/zobowiązania ogółem,
- W7 - dotacje/przychody ogółem,
- W8 - zobowiązania ogółem/aktywa obrotowe,
- W9 - zobowiązania ogółem/aktywa ogółem.

W opracowanym modelu największe znaczenie stymulujące sprawność finansowania organizacji pozarządowych ma wskaźnik udziału dotacji w przychodach ogółem, w funkcji opartej na współczynnikach surowych kolejną zmienną jest płynność długoterminowa, natomiast w przypadku funkcji opartej na współczynnikach standaryzowanych – dynamika przychodów. Zwraca również uwagę istotność zdolności do natychmiastowej spłaty zadłużenia. Wśród destymulant zmienną, mającą największy wpływ na wielkość wskaźnika globalnego jest ogólne zadłużenie organizacji.

Przeprowadzona analiza dyskryminacyjna pozwoliła na weryfikację wyników, uzyskanych za pomocą modelu TOPSIS i przyporządkowanie wag poszczególnym wskaźnikom. Analiza dyskryminacyjna wykluczyła z modelu dynamikę wyniku finansowego netto.

Podsumowanie

Sprawność finansowania stanowi jeden z najważniejszych czynników, wpływających na funkcjonowanie organizacji pozarządowych. Zysk nie jest celem sektora NGOs, mimo to ich bieżąca praca wymaga czynnej dbałości o stałe źródła finansowania.

W celu identyfikacji przyczyn, wpływających na zwiększenie przychodów i polepszenie wyniku finansowego podmiotów trzeciego sektora przeprowadzono badania za pomocą kwestionariusza ankietowego. W przypadku oceny, jakie wskaźniki, związane z finansowaniem organizacji pożytku publicznego, mają największy wpływ na sprawność tego procesu zbudowano syntetyczny wskaźnik sprawności finansowania OPP metodą TOPSIS. W celu weryfikacji wyników, uzyskanych tą metodą podjęto próbę stworzenia modelu sprawności finansowania organizacji pożytku publicznego za pomocą metody analizy dyskryminacyjnej. W wyniku przeprowadzonej analizy dyskryminacyjnej powstał model sprawności finansowania organizacji pozarządowych, który może być przydany w celu identyfikacji czynników, mających wpływ na wyniki finansowe podmiotów trzeciego sektora oraz oceny aktualnego stanu finansowania.

Bibliografia

- Aczel A. D. (2000), *Statystyka w zarządzaniu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Bogacz-Wojtanowska E. (2006), *Zarządzanie organizacjami pozarządowymi na przykładzie stowarzyszeń krakowskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Dyczkowski T. (2016), *Wpływ źródeł finansowania na planowanie i kontrolę w organizacjach pożytku publicznego*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 424.

- Galor Z., Kalinowski S., Kujaczyński T. (2013), *Rola ekonomii społecznej w przeciwdziałaniu wykluczeniu w dobie globalizacji*, „Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy”, nr 6.
- Grzelońska U. (2011), *Rola sektora non profit w polskiej gospodarce*, „Studia Ekonomiczne”, nr 4.
- Hausner J. (2006), *Organizacje pozarządowe – trzeci sektor współczesnego społeczeństwa*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie”, nr 714.
- Kaczocha W., Sikora J. (2015), *Gospodarstwo społeczne obywatelskie – podmioty ekonomii społecznej*, „Studia Oeconomica Posnaniensia”, nr 7.
- Kalinowski S. (2009), *Rozważania nad ekonomią społeczną*, „Praca Socjalna”, nr 4.
- Kietlińska K. (2010), *Rola trzeciego sektora w społeczeństwie obywatelskim*, Difin, Warszawa.
- Kozera A., Stanisławska J., Głowicka-Wołoszyn R. (2017), *Zjawisko ubóstwa mieszkaniowego w krajach Unii Europejskiej*, „Wiadomości Statystyczne”, nr 1(668).
- Kozera A., Wysocki F. (2016), *Problem ustalania współrzędnych obiektów modelowych w metodach porządkowania liniowego obiektów*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 427.
- Leś E., Nałęcz S. (2002), *Potencjał ekonomiczny i społeczny sektora non-profit w Polsce. Wybrane wyniki badań międzynarodowych sektora non-profit*, (w:) Gliński P., Lewenstein B., Siciński A., *Samoorganizacja społeczeństwa polskiego: trzeci sektor*, Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa.
- Leś E. (2007), *Rola trzeciego sektora w polityce społecznej*, (w:) Firlit-Fesnak G., Szyłko-Skoczny M. (red.), *Polityka społeczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Łuczak A. (2015), *Wykorzystanie rozszerzonej interwałowej metody TOPSIS do porządkowania liniowego obiektów*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 385.
- Łukasiuk M. (2014), *PR NGOów. Komunikacja strategiczna organizacji pozarządowych*, Wydawnictwo Naukowe Sub Lupa, Warszawa.
- Marciszewska A. (2015), *Rola organizacji non-profit w rozwoju regionalnym – ujęcie projektowe*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. XVI, z. 5.
- Marcysiak T., Prus P. (2017a), *Auto-Ethnographic Techniques as an Efficient Tool for Reconstruction of Rural Social Capital and Local Identity*, Proceedings of the 8th International Scientific Conference RURAL DEVELOPMENT.
- Marcysiak T., Prus P. (2017b), *Life strategies of rural inhabitants of unfixed economic function*, Proceedings of the 26th International Scientific Conference Agrarian Perspectives XXVI “Competitiveness of European Agriculture and Food Sectors”, Czech University of Life Sciences Prague, Faculty of Economics and Management.
- Moroń D. (2013), *Trzeci sektor w teorii wielosektorowej polityki społecznej*, „Wrocławskie Studia Politolologiczne”, nr 15.
- Niewiadomska A. (2005), *Finansowanie sektora organizacji pozarządowych w Polsce*, (w:) Fic M. (red.), *Funkcjonowanie instytucji non-profit w oparciu o normy i standardy Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Maria, Nowa Ruda.
- Saustowicz P. (2006), *Soziale Arbeit und Empowerment – einige kritische Bemerkungen zur Suche nach einer politischen Sozialen Arbeit*, (w:) Böller K., Hansbauer P., Hansenjürgen B., Langenohl S. (Red.), *Die Produktivität des Sozialen – den sozialen Staat aktivieren*, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.
- Schmidt J. (2012), *Rozwój organizacji pozarządowych. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Akademickie Sedno, Warszawa.

Synthetic Public Benefit Organisation Financing Ratio

Summary

Non-governmental organisations are an important part of the economy. They are not-profit oriented, but they must actively seek sources of financing their activities. This article is dedicated to the financing of the efficiency of these entities, which explains the concept of the third sector and the specificity of non-governmental organisations operating in rural areas and public benefit organisations. In the empirical part, the research hypotheses were verified, assuming the dependence of the amount of revenues and the financial result on NGOs having the public benefit organisation status, their experience, number and diversification of revenue sources. An attempt was also made to build a model of the efficiency of financing public benefit organisations using the TOPSIS methods and discriminant analysis.

Key words: public benefit organisations, sources of financing, TOPSIS.

JEL codes: D6, L31, R51

Синтетический показатель финансирования общественно полезных организаций

Резюме

Неправительственные организации представляют собой важную часть экономики. Они не преследуют цель получать прибыль, но тем не менее обязаны активным образом искать источники финансирования своей деятельности. Статья посвящена эффективности финансирования этих организаций, в которой обсудили понятие третьего сектора и специфику неправительственных организаций, действующих на селе, а также общественно полезных организаций. В эмпирической части провели верификацию зависимости объемов доходов и финансового результата от обладания неправительственными организациями (НГО) статусом общественно полезной организации (ОПО), их опыта, численности и диверсификации источников поступлений. Предприняли также попытку построить модель эффективности финансирования общественно полезных организаций по методам TOPSIS и дискриминантного анализа.

Ключевые слова: общественно полезные организации, источники финансирования, TOPSIS.

Коды JEL: D6, L31, R51

Afilacje:

dr hab. Sławomir Kalinowski

mgr Katarzyna Lorentowicz

mgr Weronika Wyduba

Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN

ul. Nowy Świat 72

05-077 Warszawa

e-mail: skalinowski@irwirpan.waw.pl