

Czynniki wpływające na wybór organizacji pożytku publicznego przez darczyńców indywidualnych w Polsce – czy dane finansowe mają znaczenie?

*Halina Waniak-Michalak *, Ewelina Zarzycka ***

Wprowadzenie

Organizacje pożytku publicznego (OPP) realizują cele głównie niefinansowe, społecznie użyteczne, służące dobru jednostki lub dobru publicznemu. Prowadząc swoją działalność, korzystają one często z ogromnych sum pieniędzy pochodzących od indywidualnych lub instytucjonalnych darczyńców. Przychody OPP są porównywalne w Polsce do przychodów sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Średni przychód organizacji pożytku publicznego w Polsce wyniósł w 2009 r. 0,763 mln PLN, czyli 0,175 mln EUR. Co więcej, aż 13 % organizacji tego typu w Polsce uzyskuje przychody powyżej 1 mln PLN. Największa OPP w Polsce uzyskuje roczne przychody przekraczające 70 mln USD i utrzymuje aktywa powyżej 30 mln USD (GUS, 2012; Gumkowska, Herbst, 2008).

Wyniki finansowe organizacji pożytku publicznego pokazują znaczącą nierówność osiągniętych przychodów. Może to oznaczać, że darczyńcy stosują określone kryteria w podejmowaniu decyzji, której organizacji dobroczynnej udzielić wsparcia finansowego. Otrzymanie dotacji i grantów przez organizację pożytku publicznego wymaga spełnienia przez tę organizację ściśle określonych wymogów formalnych. Natomiast otrzymanie wsparcia finansowego od darczyńców indywidualnych będzie uwarunkowane wieloma czynnikami, w tym także takimi, które są subiektywne, na przykład przekonania religijne, reputacja danej organizacji, reputacja osób ją prowadzących lub wspierających, własne doświadczenia życiowe czy też przyzwyczajenie (Gumkowska, Herbst, 2008).

Należy podkreślić, że na decyzje podejmowane przez darczyńców indywidualnych w Polsce mają wpływ czynniki o charakterze historyczno-politycznym. Polska jest bowiem krajem o szczególnej historii organizacji charytatywnych. Wkrótce po II wojnie światowej w Polsce zarejestrowanych było 3000 fundacji oraz 10 000 stowarzyszeń,

* Dr Halina Waniak-Michalak, adiunkt, Uniwersytet Łódzki, Wydział Zarządzania, Katedra Rachunkowości, e-mail: hwaniak@uni.lodz.pl

** Dr Ewelina Zarzycka, adiunkt, Uniwersytet Łódzki, Wydział Zarządzania, Katedra Rachunkowości, e-mail: ezarzycka@uni.lodz.pl

które zostały rozwiązane wraz z objęciem władzy przez komunistów (Wawrzyński, 1997, s. 18). Jako trudny do kontrolowania ruch społeczny, uznane zostały one przez nowe władze jako niebezpieczne dla funkcjonowania systemu (Archevska, 2007; 2009). Obecnie funkcjonujące w Polsce organizacje charytatywne w większości przypadków zostały założone w latach 90. ubiegłego wieku. Ich historia i doświadczenie są więc dużo mniejsze niż podobnych organizacji funkcjonujących w Stanach Zjednoczonych czy Wielkiej Brytanii.

Co więcej, warunki społeczne, w jakich działają teraz w Polsce OPP zostały silnie naznaczone przez funkcjonujący do 1989 r. ustrój polityczny. Społeczeństwo obywatelskie nie istnieje w praktyce w Polsce, a aktywność społeczna Polaków jest bardzo niska. Większość Polaków (80%) przyznaje się, że w ciągu ostatniego roku nie była zaangażowana w żadne działania wolontariatu, pracę dla dobra wspólnego bądź osób w potrzebie (Kinowska, 2012, s. 4). Z drugiej jednak strony funkcjonujące rozwiązania prawne (między innymi ustawa o działalności pożytku publicznego i wolontariacie) mają zachęcać obywateli do aktywnego uczestniczenia w działalności społecznej. Mechanizm odpisu 1% podatku został wprowadzony, aby zapewnić bardziej efektywną redystrybucję publicznych pieniędzy na cele charytatywne. To obywatele mają zdecydować, jakie obszary życia społecznego i jakie działania społeczne wymagają wsparcia finansowego. Powstaje jednak pytanie, jakimi kryteriami posługują się darczyńcy indywidualni, dokonując wyboru organizacji pożytku publicznego i co motywuje ich decyzje.

Celem badania jest określenie czynników wpływających na wybór przez darczyńców indywidualnych określonej organizacji *nonprofit*, którą wesprą finansowo. Badaniu poddane zostaną czynniki o charakterze finansowym i niefinansowym. Dotychczas przeprowadzone w Polsce analizy i studia pokazały niewielki wpływ informacji zawartych w sprawozdaniach finansowych na decyzje darczyńców indywidualnych odnośnie do wyboru instytucji pożytku publicznego, do której prześlą oni środki finansowe (Waniak-Michalak, Zarzycka, 2011; 2013). Wyniki tych badań skłoniły autorki do przeprowadzenia ankiety wśród darczyńców indywidualnych, mającej na celu zbadanie pozostałych czynników (w tym także o charakterze niefinansowym) motywujących darczyńców do dokonania darowizn. Kolejnym krokiem było przeprowadzenia eksperymentu w celu wyjaśnienia przyczyny niekorzystania przez darczyńców indywidualnych ze sprawozdań finansowych OPP oraz ustalenia warunków, jakie musiałyby te sprawozdania spełnić, aby były użyteczne. Dzięki temu rezultaty uzyskane w wyniku badań ilościowych wykorzystujących modele ekonometryczne zostały uzupełnione o informacje pozyskane w ankiecie oraz w wyniku przeprowadzenia eksperymentu, powiększając istniejący zasób wiedzy. Należy podkreślić, że niewiele badań przeprowadzonych dotychczas koncentrowało się na analizie czynników finansowych i jednocześnie niefinansowych dokonywania darowizn przez darczyńców indywidualnych.

1. Źródła przychodów organizacji pożytku publicznego

Organizacje pozarządowe w zakresie pozyskiwania dofinansowania można podzielić na cztery grupy. Pierwsza grupa tych organizacji finansuje się głównie z darowizn osób prywatnych i instytucji oraz z odpisu 1% podatku dochodowego (17,8%) (Gumkowska, Herbst, 2008, s. 15). W tej grupie przychodów poszczególne organizacje zawierają darowizny pieniężne uzyskiwane od osób prywatnych i instytucjonalnych niemających charakteru dotacji oraz wpływy z 1% podatku dochodowego przekazywanego corocznie przez obywateli Polski jako odpis 1% podatku dochodowego należnego za poprzedni rok obrotowy. W sprawozdaniach finansowych wiele organizacji pożytku publicznego wykazuje wpływy z 1% podatku dochodowego w pozycji darowizny finansowe, mimo że w rzeczywistości nimi nie są. Odpis 1% podatku dochodowego pomniejsza wpływy z tytułu podatku dochodowego do skarbu państwa i powinien być traktowany jako forma dotacji. Jednakże z drugiej strony decyzja o udzieleniu tej dotacji jest podejmowana przez osoby fizyczne, których kryteria wyboru mogą dalece odbiegać od kryteriów branych pod uwagę przy udzielaniu dotacji przez instytucje państwowe. Z tego powodu wpływy z 1% podatku dochodowego niektóre organizacje charytatywne wykazują w odrębnej pozycji.

Druga grupa OPP finansuje swoją działalność w dużej części ze środków publicznych (37% stowarzyszeń i fundacji). Są to dotacje współfinansowane ze środków UE, refundacje bądź dotacje celowe i podmiotowe. Z reguły otrzymanie dotacji wymaga udziału w konkursie, jednakże są dotacje tzw. małe przyznawane w trybie pozakonkursowym, które wymagają jedynie złożenia wniosku o dotację. W trzeciej grupie znajdują się organizacje, w większości stowarzyszenia, których przychody statutowe stanowią głównie składki członkowskie (16%). Czwarta grupa obejmuje organizacje prowadzące działalność statutową odpłatną lub działalność gospodarczą (5%).

W sprawozdaniu finansowym OPP w Polsce przychody dzielone są najczęściej na:

- **przychody z działalności statutowej nieodpłatnej** – w tej grupie przychodów znajdują się głównie składki członkowskie, darowizny finansowe, zbiórki publiczne, czyli przychody niemające charakteru opłaty za usługę lub produkt; w ramach nieodpłatnej działalności statutowej można wyróżnić: • granty – środki z Unii Europejskiej oraz dotacje jednostek sektora finansów publicznych • darowizny finansowe – darowizny od osób fizycznych i prawnych nienależących do sektora finansów publicznych (w tej grupie przychodów większość organizacji ujmuje również przychody z tytułu odpisu 1% podatku dochodowego, mimo niespełniania przez tę kategorię w 100% definicji darowizny¹ • darowizny rzeczowe – darowizny od osób prawnych i fizycznych niemających charakteru pieniężnego • składki członkowskie – dla stowarzyszeń • inne – zbiórki publiczne;

¹ Na potrzeby badania przychody z odpisu 1% podatku dochodowego dla wszystkich organizacji były zaliczane do darowizn finansowych.

- **przychody z działalności statutowej odpłatnej** – opłaty uzyskiwane od klientów OPP w zamian za świadczone przez nią usługi lub w ramach sprzedaży produkowanych produktów lub dystrybuowanych towarów. Warunkiem nieuznania działalności statutowej odpłatnej za działalność gospodarczą jest wyznaczenie ceny towaru lub usługi nieprzekraczającej kosztów wytworzenia lub ceny nabycia. Ponadto przeciętne wynagrodzenie osoby wykonującej pracę dla danej działalności (bez względu na formę zatrudnienia) za okres trzech ostatnich miesięcy nie może przekroczyć 3-krotności przeciętnego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw ogłoszonego przez prezesa GUS za rok poprzedni;
- **przychody z działalności gospodarczej** – jeśli warunki dla działalności statutowej odpłatnej nie zostaną spełnione, organizacja automatycznie zaczyna prowadzić działalność gospodarczą, którą trzeba zarejestrować w rejestrze przedsiębiorców w KRS.

2. Przegląd badań empirycznych dotyczących czynników motywujących darczyńców do wspierania organizacji *nonprofit*

Badania nad motywami finansowania organizacji *nonprofit* można podzielić na cztery kategorie. Pierwsza i najliczniejsza grupa badań koncentruje się na poszukiwaniu czynników o charakterze finansowym, pochodzących ze sprawozdań finansowych, które pozostają w relacji z wielkością otrzymywanych przez te organizacje darowizn bądź zostaną wskazane przez darczyńców jako istotne w procesie podejmowania decyzji o wsparciu finansowym.

Druga, bardzo ważna kategoria badań obejmuje analizę czynników o charakterze niefinansowym, motywujących darczyńców do dokonywania darowizn. Znaczna część tych badań ma charakter interdyscyplinarny i poszukuje odpowiedzi na zadane pytania badawcze w obszarze psychologii czy socjologii. Znaczna większość tych analiz ma charakter ogólny; w niewielkim stopniu dotyczą one kwestii wyboru konkretnej OPP przez darczyńców.

Trzeci i zarazem najmniej liczny obszar badawczy łączy poszukiwanie czynników finansowych i niefinansowych wspierania organizacji *nonprofit*, czwarty zaś to studia literaturowe w omawianym zakresie. Poniższa tabela zawiera podsumowanie najważniejszych badań w zakresie czynników motywujących darczyńców do wspierania organizacji *nonprofit*.

Tabela 1. Podsumowanie najważniejszych badań w zakresie czynników motywujących darczyńców do wspierania organizacji *nonprofit*

Obszar badawczy	Autor	Poruszany problem badawczy
Poszukiwanie czynników o charakterze finansowym, motywujących darczyńców do wspierania organizacji <i>nonprofit</i>	Khumawala, Gordon (1997)	Autorzy stworzyli ranking najważniejszych informacji pochodzących ze sprawozdań finansowych, które mają wpływ na podejmowanie decyzji o przekazaniu darowizny.
	Tinkelman (1998)	Autor badał relację między wielkością darowizny a wskaźnikami finansowymi reprezentującymi koszty OPP.
	Greenlee, Trussel (2000)	Autorzy opracowali model przewidywania wrażliwości organizacji nienastawionych na zysk zawierający wskaźniki finansowe obliczone na podstawie danych pochodzących ze sprawozdań finansowych.
	Andreoni, Payne (2003)	Autorzy udowadniają, że zwiększona liczba grantów otrzymanych przez OPP powodowała mniejsze zainteresowanie tych organizacji innymi formami wsparcia finansowego ich działalności, przyczyniając się do zmniejszenia kwot pozyskiwanych od pozostałych darczyńców.
	Parsons (2003)	Autorka sugeruje, że efektywność i stabilność organizacji <i>nonprofit</i> są najważniejszymi czynnikami skłaniającym podmioty do przekazania środków pieniężnych określonej organizacji. Efektywność i stabilność są mierzone wskaźnikami obliczonymi na podstawie sprawozdań finansowych.
	Parsons (2007)	Autorka stwierdza, że niektórzy darczyńcy są bardziej skłonni do przekazania darowizny, jeżeli otrzymali wcześniej informacje o charakterze finansowym od określonej instytucji pożytku publicznego, niż ci, którzy takich informacji nie otrzymali.
	Parsons, Trussel (2008)	Badanie to jest podsumowaniem dotychczasowych prób oceny wpływu sprawozdań finansowych na wielkość darowizny i dokonuje oceny jednocześnie w czterech perspektywach: efektywności, stabilności, reputacji badanych instytucji oraz informacji otrzymywanych z tych instytucji.
	Dyczkowski (2010)	Autor pokazuje dużą rolę obligatoryjnych sprawozdań finansowych jako narzędzia komunikacji z interesariuszami tych organizacji.
	Waniak-Michalak, Zarzycka (2011)	Autorki stwierdzają, że podmioty dokonujące darowizn w Polsce wykorzystują sprawozdania finansowe OPP w niewielkim jeszcze stopniu. Przeprowadzone badanie pokazuje, że wsparcie otrzymane w latach ubiegłych przez OPP gwarantuje otrzymanie darowizny w latach następnych.

Tabela 1. Podsumowanie najważniejszych badań w zakresie czynników motywujących darczyńców do wspierania organizacji *nonprofit* (ciąg dalszy)

Obszar badawczy	Autor	Poruszany problem badawczy
	Waniak-Michalak, Zarzycka (2013)	Badanie czynników finansowych pokazało, że darczyńcy indywidualni nie wykorzystują informacji finansowej do podejmowania decyzji, podczas gdy darczyńcy instytucjonalni korzystają z niektórych danych finansowych.
Poszukiwanie czynników o charakterze niefinansowym, motywujących darczyńców do wspierania organizacji <i>nonprofit</i>	Ireland (1969)	Według autora wszyscy darczyńcy „służą swoim własnym interesom”, także dokonując wyboru organizacji, którą chcą wesprzeć finansowo. Za ich decyzjami stoją prywatne powody i osobiste doświadczenia.
	Vriens i in. (1998)	Autorzy zauważają, że wsparcie OPP przez osobę o wysokim statusie przyczynia się do zachęcenia innych do dokonywania darowizn. Przeprowadzony eksperyment pokazał, że objęcie patronatem organizacji charytatywnej przez znanego profesora medycyny zwiększyło wartość otrzymanych darowizn o 2,4%.
	Doliński i in. (2001)	W wyniku przeprowadzonego eksperymentu autorzy stwierdzają, że dialog przeprowadzony między potencjalnym darczyńcą a osobą namawiającą do dokonania darowizny zwiększa prawdopodobieństwo uzyskania datku.
	Doliński i in. (2005)	Autorzy stwierdzają, że świadomość potrzeby niesienia pomocy może być budowana poprzez przekazywanie informacji o potrzebach osób poszkodowanych. Przeprowadzony eksperyment pokazał, że przekazanie takich informacji darczyńcom zwiększa prawdopodobieństwo otrzymania darowizny.
	Bekkers, Schuyt (2008)	Autorzy analizują różnice w wartości darowizn i nakładzie czasu przeznaczonym dla organizacji religijnych i niereligijnych przez wyznawców różnych religii w Holandii. Stwierdzają oni, że wyznawcy danej religii częściej angażują się w pomoc organizacjom prowadzonym przez ich kościoły, podczas gdy wsparcie organizacji niereligijnych motywowane jest wartościami społecznymi wyznawanymi przez darczyńców.
	Bekkers (2008)	Przeprowadzone badania ankietowe pokazują, że darczyńcy mający bliskich cierpiących na daną chorobę chętniej wspierają organizacje zajmujące się walką z tą chorobą.
	Bennet (2003)	Autor stwierdza, że istnienie pozytywnego związku między osobistymi wartościami wyznawanymi przez darczyńców a wartościami reprezentowanymi przez OPP zwiększa prawdopodobieństwo wsparcia tej organizacji.

Obszar badawczy	Autor	Poruszany problem badawczy
	Bennet (2012)	Autor zauważa, że innymi motywami kierują się darczyńcy wspierający jedną organizację <i>nonprofit</i> , a innymi ci, którzy wspierają dwie lub więcej organizacji.
Poszukiwanie czynników o charakterze zarówno finansowym, jak i niefinansowym, motywujących darczyńców do wspierania organizacji <i>nonprofit</i>	Hyndman (1991)	Autor bada potrzeby informacyjne darczyńców i zestawia je z informacjami ujawnianymi przez organizacje <i>nonprofit</i> . Stwierdza, że darczyńcy są zainteresowania informacjami o charakterze niefinansowym, podczas gdy organizacje koncentrują się na prezentacji informacji finansowych.
	Gordon i in. (1999)	Autorzy zauważają, że darczyńcy są bardziej skłonni do przeznaczania sum pieniężnych dla organizacji, o których posiadają wiedzę i jeżeli otrzymali oni wcześniej informacje o misji i celach organizacji oraz najważniejsze dane finansowe podmiotu.
	Waniak- -Michalak (2010)	Autorka dokonuje badania rezultatów działalności organizacji pożytku publicznego w Polsce przy użyciu wskaźników <i>Charity Navigator</i> , wskazując na zbieżność wyników tej oceny i wysokości otrzymanych darowizn.
	Szper, Prakash (2011)	Autorzy wskazują, że wskaźniki <i>Charity Navigator</i> są w niewielkim stopniu wykorzystywane przez darczyńców. Badani menadżerowie zwracają uwagę, że inne czynniki niefinansowe odgrywają znaczącą rolę w podejmowaniu decyzji.
Badania literaturowe	Bekkers, Wiepking (2011)	Publikacja zawiera przegląd literatury liczącej ponad 500 pozycji. Autorzy identyfikują osiem mechanizmów dokonywania darowizn: świadomość potrzeby, koszty i korzyści, altruizm, reputacja, korzyści psychologiczne, wartości, skuteczność, naciski.
	Bekkers, Wiepking (2011a)	Autorzy na podstawie przeglądu literatury wskazują na następujące motywy dokonywania darowizn: przekonania religijne, wykształcenie, wiek i poziom socjalizacji.

Źródło: opracowanie własne.

Badania nad OPP wykorzystują bardzo szerokie spektrum narzędzi badawczych mających charakter zarówno jakościowy, jak i ilościowy. Szczególnie często stosowane są model ekonometryczne oraz badania ankietowe.

Należy podkreślić, że najwięcej badań w obszarze czynników motywujących darczyńców zostało przeprowadzonych w Stanach Zjednoczonych oraz w Europie Zachodniej (między innymi w Wielkiej Brytanii, Irlandii, Holandii). W Polsce tematyka ta jest przedmiotem nielicznych badań, najprawdopodobniej ze względu na stosunkowo krótki okres funkcjonowania tego typu organizacji.

3. Metodologia badań

Wcześniejsze badania ilościowe autorek, które zostały rozpoczęte w 2010 r., obejmowały budowę modelu ekonometrycznego wyjaśniającego wpływ informacji finansowej OPP na wysokość otrzymywanych przez nie darowizn od osób fizycznych i prawnych (Waniak-Michalak, Zarzycka, 2013). Badania wykazały, że jedynie niektóre dane finansowe istotnie wpływają na poziom uzyskiwanych funduszy od darczyńców indywidualnych. Badanie ankietowe, którego wyniki zostaną przedstawione w niniejszym artykule, zostało przeprowadzone w celu uzyskania informacji, jakie inne czynniki niefinansowe i finansowe wpływają na wysokość darowizn indywidualnych. Miało ono na celu uzupełnić wyniki otrzymane z estymacji równań i umożliwić identyfikację kolejnych zmiennych. Badanie nie miało charakteru losowego ze względu na brak dostępu do danych osobowych darczyńców. W związku z tym jego wyniki nie mogą zostać uogólnione na całą populację darczyńców, niemniej mogą dostarczyć informacji niezbędnych do dalszych badań. Badanie przeprowadzono wśród 250 osób – studentów i pracowników Uniwersytetu Łódzkiego. Wszystkie kwestionariusze zostały wypełnione i zwrócone. Spośród nich 229 ankiet zostało uznanych, jako kwalifikujące się do analizy (21 ankiet zostało odrzuconych, gdyż respondenci nie byli zatrudnieni ani na podstawie umowy o pracę, ani na podstawie umowy cywilnoprawnej). W przeprowadzonej ankiecie respondenci mogli wybierać zaproponowane przez autorki odpowiedzi, ale mogli także wskazywać inne nieuwzględnione w treści ankiety.

Wyniki uzyskane z badań ilościowych zainspirowały autorki do przeprowadzenia badań jakościowych, eksperymentu laboratoryjnego. W eksperymencie wzięło udział 32 uczestników, studentów studiów podyplomowych Uniwersytetu Łódzkiego.

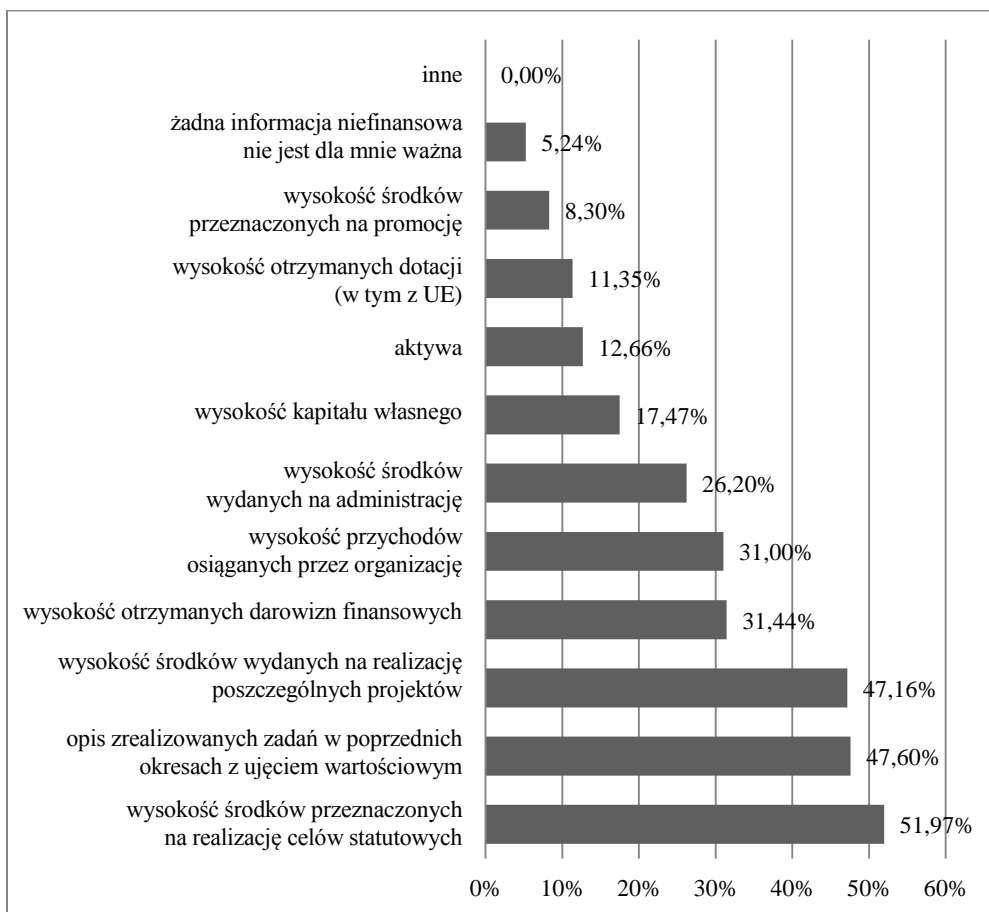
3.1. Wyniki badań ankietowych

Badania ankietowe wykazały, że tylko 26,2% respondentów wykorzystuje informację finansową w podejmowaniu decyzji o wsparciu OPP. 68,56% badanych darczyńców nie korzysta z informacji finansowej, jednakże deklarują oni zainteresowanie wynikami finansowymi OPP (68,56%), zaś 5,24% darczyńców jest niezainteresowanych wynikami finansowymi tych organizacji.

W kolejnym kroku było zapytano respondentów, jaką informację finansową chcieliby poznać przed podjęciem decyzji o dokonaniu darowizny. Respondenci wybierali wielkość kosztów statutowych (51,97% ankietowanych) oraz opis zrealizowanych projektów w ujęciu wartościowym (47,60%). Niewielka liczba ankietowanych (5,24%) wskazała, że informacja finansowa nie ma dla nich żadnego znaczenia (wykres 1). Natomiast wielkości bilansowe, na przykład wielkość aktywów oraz koszty promocji, zostały uznane jako najmniej istotne do podejmowania decyzji o wsparciu organizacji filantropijnej (odpowiednio 8,30% i 11,35% badanych). Wyniki te potwierdzają rezultaty otrzymane przez autorki we wcześniejszych badaniach, które wykazały brak

zależności wysokości otrzymywanych darowizn od darczyńców indywidualnych od poziomu aktywów OPP (Waniak-Michalak, Zarzycka, 2013).

Wykres 1. Informacja finansowa, którą respondenci chcieliby poznać przed podjęciem decyzji o wsparciu organizacji pożytku publicznego

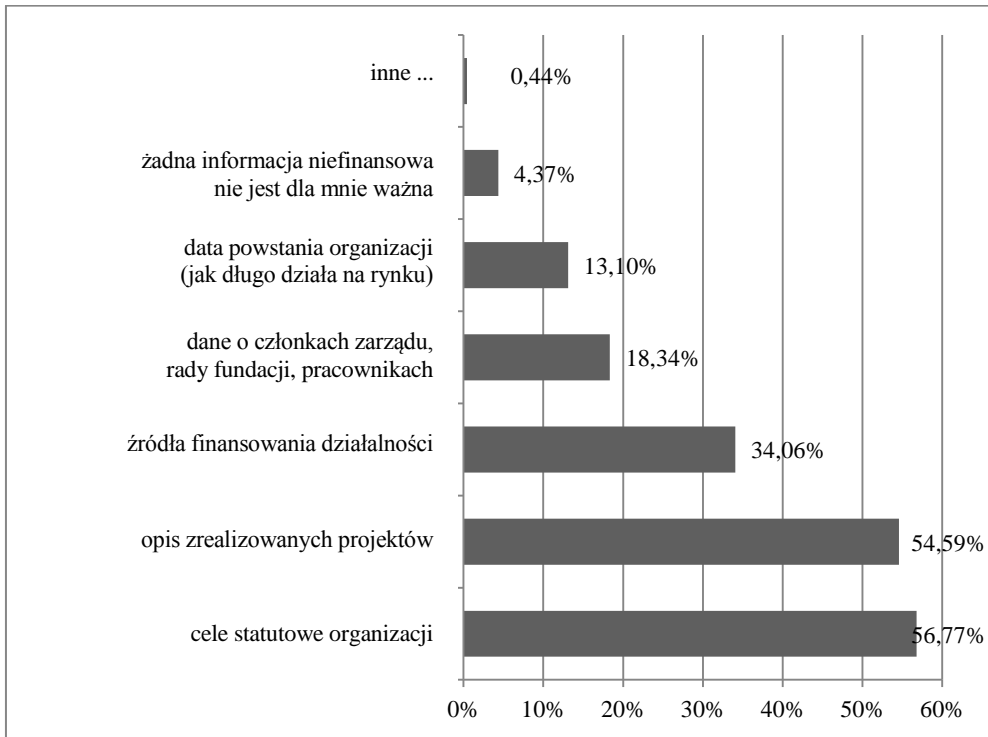


* Respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne.

Respondenci wskazywali także, że niefinansowe informacje wpływają na ich decyzje. Według osób biorących udział w ankiecie cel organizacji oraz opis zrealizowanych projektów były najbardziej istotne. Jest to zbliżone z wynikami badań przeprowadzonych przez Gordon i in. (1999), którzy wykazali, że informacja między innymi o celach organizacji jest bardzo istotna dla darczyńców. Część ankietowanych (4,37%) wskazała, że żadna informacja niefinansowa nie była dla nich istotna, a niewielka grupa (0,44%) nie potrafiła wybrać żadnej odpowiedzi (wykres 2).

Wykres 2. Informacja niefinansowa, którą respondenci chcieliby poznać przed podjęciem decyzji o wsparciu organizacji pożytku publicznego

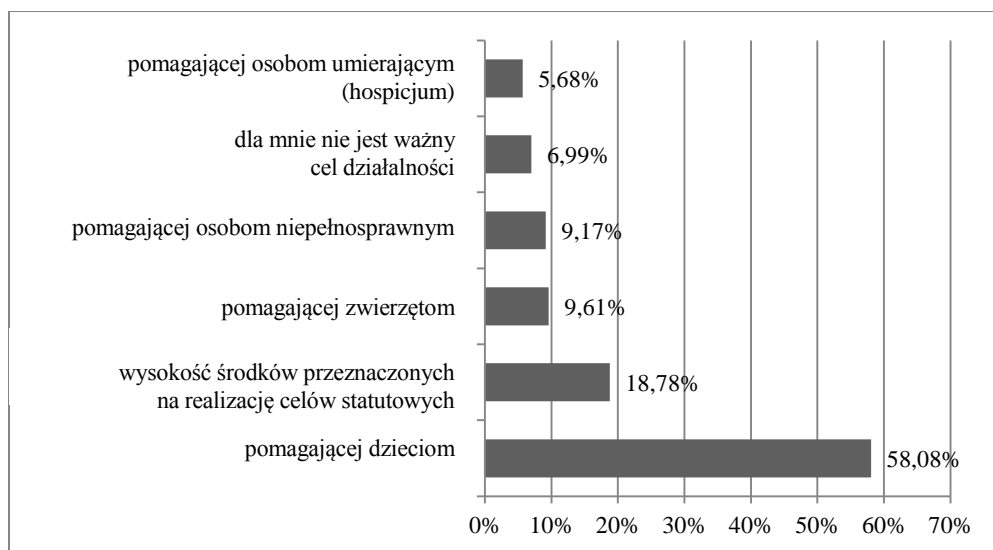


* Respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne.

Respondenci byli proszeni również o wskazanie, czy poszczególne grupy beneficjentów i cele działalności filantropijnej są dla nich ważne w procesie podejmowania decyzji o udzieleniu darowizny. Respondenci mogli wybierać w tym pytaniu odpowiedzi przygotowane przez autorki (na podstawie wcześniejszych badań, na przykład Bekkers, 2008), ale mogli także sami wskazać inne, niewymienione w ankiecie grupy beneficjentów i cele². Większość ankietowanych (58,08%) wybrała pomoc dzieciom. Inni wybierali wsparcie osób niepełnosprawnych, chorych na raka lub pomoc zwierzętom. Jednakże 6,99% ankietowanych wskazało, że grupa beneficjentów i cel filantropijny nie są dla nich istotne.

² Wszystkie opcje zaprezentowane zostały na wykresie.

Wykres 3. Istotność poszczególnych beneficjentów i celów działalności filantropijnej dla potencjalnych darczyńców

* Respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne.

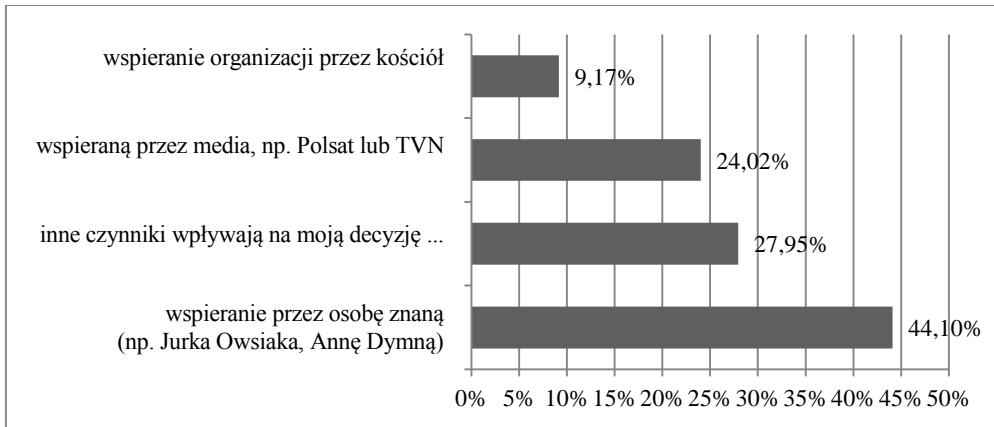
Ostatnie pytanie w ankiecie dotyczyło innych czynników wpływających na decyzję o wsparciu OPP. Także w tym pytaniu respondenci mogli wybierać odpowiedzi przygotowane przez autorki lub samodzielnie wskazać inne, niewymienione w ankiecie czynniki³. Prawie połowa ankietowanych (44,10%) wskazała współpracę organizacji ze znaną osobą (na przykład celebrytą). Taki rezultat pozostaje w zgodzie z wnioskami wyciągniętymi przez Vriens i in. (1998). Część respondentów (27,95%) wymieniła inne czynniki, takie jak znajomość pracowników, wolontariuszy lub beneficjentów OPP (7,86%), co z kolei zbieżne jest z wynikami eksperymentu przeprowadzonego przez D. Dolińskiego i in. (2005) oraz wnioskami wyciągniętymi przez R. Bekkers (2008). Także R. Szper i A. Prakasz (2011) stwierdzili, że zachęta ze strony osób znajomych lub obecność organizacji filantropijnej w społeczności lokalnej mają największy wpływ na decyzje indywidualnych darczyńców.

Niektórzy ankietowani przyznali, że często działają pod wpływem impulsu (4,37%). Dla niewielkiej części osób (3,06%) istotny był lokalny charakter działalności organizacji.

Respondenci wskazywali również widoczność, wiarygodność oraz efektywność OPP jako cechy niezbędne do podjęcia decyzji o udzieleniu darowizny. Niestety żadna z tych osób nie wyjaśniła, co rozumie pod tymi pojęciami.

³ Wszystkie opcje zaprezentowane zostały na wykresie.

Wykres 4. Jakie inne czynniki respondenci uważają za istotne do podjęcia decyzji o wsparciu OPP



* Respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: opracowanie własne.

3.2. Wyniki eksperymentu laboratoryjnego

Analiza wyników przeprowadzonej wcześniej ankiety, omówionej w podrozdziale 3.1 niniejszego opracowania, pozwoliła na podzielenie respondentów na trzy grupy:

- 1) darczyńców wykorzystujących informację finansową w podejmowaniu decyzji o wsparciu OPP (26,2%),
- 2) darczyńców niekorzystających z informacji finansowej, jednakże zainteresowanych wynikami OPP (68,56%),
- 3) darczyńców niezainteresowanych wynikami finansowymi OPP (5,24%).

Wysoki udział respondentów zainteresowanych wynikami finansowymi OPP, a niewykorzystujących tych danych do podejmowania decyzji skłonił autorki do przeprowadzenia eksperymentu laboratoryjnego. Badanie miało na celu uzyskać odpowiedź na pytania, jakie czynniki wpływają na wybór OPP przez darczyńców indywidualnych oraz dlaczego nie korzystają oni z danych finansowych dostępnych na stronach internetowych OPP i w sprawozdaniach publikowanych na stronach Departamentu Pożytku Publicznego.

Uczestnicy eksperymentu zostali wybrani losowo spośród studentów studiów zaocznych II stopnia na Uniwersytecie Łódzkim. Zaplanowano i przeprowadzono następujące cztery etapy badania:

Pierwszy etap – podejmowanie decyzji indywidualnych. Uczestnicy byli proszeni o wybór jednej organizacji z listy dziewięciu OPP. Organizacje zostały wybrane celowo. Wybór był podyktowany wcześniejszymi wynikami ankiety. Na liście znalazły się bardzo znana organizacja, organizacja pomagająca dzieciom, osobom niepełnosprawnym, zwierzętom, wspierająca środowisko, organizacja pomagająca osobom

chorym na raka, działająca lokalnie (łódzkie), organizacja nieznana i realizująca inny niż wcześniej wymienione cele (promująca ochronę zdrowia) oraz organizacja kościelna. Uczestnicy mieli napisać przynajmniej jedno zdanie wyjaśniające wybór.

Drugi etap – podejmowanie decyzji w grupach czteroosobowych. Uczestnicy po rozmowie w grupie mogli zmienić swoją decyzję lub ją podtrzymać. Byli oni proszeni o napisanie minimum jednego zdania wyjaśniającego decyzję.

Trzeci etap. Uczestnicy otrzymali sprawozdania finansowe i merytoryczne wszystkich organizacji znajdujących się na liście. Mogli oni zmienić swoją decyzję po przejrzeniu otrzymanych sprawozdań. Tak jak w poprzednich etapach decyzja musiała zostać wyjaśniona pisemnie.

Czwarty etap. Uczestnicy otrzymali analizę wyników finansowych OPP (dynamika kosztów i przychodów statutowych, udział kosztów administracyjnych w kosztach ogółem, udział wynagrodzeń w kosztach ogółem, wielkość aktywów, wielkość funduszu statutowego). Zmiana lub podtrzymanie decyzji musiały być umotywowane.

Po zakończeniu wszystkich czterech etapów została otwarta dyskusja, w której uczestnicy mogli opowiedzieć o swoich wrażeniach, spostrzeżeniach, problemach z podejmowaniem decyzji. Uczestnicy byli również proszeni o odpowiedź ustną na następujące pytania:

- 1) Jak uczestnicy oceniają czytelność otrzymanych w trakcie eksperymentu sprawozdań OPP i czy informacja przedstawiona w sprawozdaniach OPP była dla nich użyteczna?
- 2) Czy błędy lub niezgodności w sprawozdaniach finansowych i merytorycznych, które uczestnicy przeglądali w trakcie eksperymentu, miały wpływ na dokonanie przez nich wyboru? Czy waga i interpretacja tych błędów jest taka sama dla preferowanej organizacji i organizacji uznanych we wcześniejszych etapach, jako najgorsze?
- 3) Dlaczego uczestnicy wcześniej nie korzystali z informacji zawartej w sprawozdaniach finansowych i/lub merytorycznych?
- 4) Które organizacje filantropijne uczestnicy wspierają w rzeczywistości i jakimi motywami kierują się przy ich wyborze?
- 5) Czy udział w eksperymencie zachęcił uczestników do wykorzystania w przyszłości sprawozdań finansowych i/lub merytorycznych OPP w procesie podejmowania decyzji o udzieleniu wsparcia?

Analiza uzyskanych odpowiedzi uczestników eksperymentu pozwoliła autorkom wyciągnąć następujące wnioski:

- 46% uczestników (15 osób) nie zmieniło podjętej decyzji w pierwszym etapie;
- 34% uczestników (11 osób) zmieniło zdanie po przeczytaniu sprawozdań finansowych i merytorycznych;
- 21% uczestników (7 osób) zmieniło swoją decyzję pod wpływem innych osób;
- nikt nie zmienił zdania po czwartym etapie, chociaż analiza wyników OPP w formie tabelarycznej została uznana przez uczestników jako użyteczna forma prezentacji wyników finansowych OPP. Uczestnicy stwierdzili, że przeglądanie sprawozdań

finansowych poszczególnych organizacji wymagało od nich zbyt dużo czasu, zaś gotowa „porównywarka” OPP z uwzględnieniem podstawowych wskaźników finansowych mogłaby być użytecznym narzędziem.

Odpowiedzi na zadane pytania po zakończeniu wszystkich etapów były następujące.

1. Uczestnicy uznali, że informacje zawarte w sprawozdaniach finansowych i merytorycznych OPP były trudne do zinterpretowania. Sprawozdania były zbyt długie lub ich zawartość nie pozwalała na analizę dokonań danej organizacji. Informacją, na którą uczestnicy zwracali uwagę, była wysokość wynagrodzeń oraz liczba wolontariuszy, która w sprawozdaniach merytorycznych za 2011 r. jest wymagana. Jednak nie wszystkie organizacje podały taką informację, zaznaczając, że organizacja nie ma wolontariuszy (w tym pracowników lub członków organizacji wykonujących pracę nieodpłatnie na rzecz fundacji lub stowarzyszenia). Ponieważ w tym samym sprawozdaniu organizacje te podawały, że również nie zatrudniają pracowników, uczestnicy poddawali w wątpliwość także pozostałe informacje.

2. Uczestnicy mieli różny stosunek do błędów pojawiających się w sprawozdaniach. Jeżeli błędy te dotyczyły znanych organizacji, większość osób starała się je wytłumaczyć. Jednakże część osób, zwłaszcza w odniesieniu do błędów w kalkulacji wynagrodzeń, była nastawiona negatywnie.

3. Na pytanie, dlaczego nie czytali wcześniej żadnego sprawozdania OPP, mimo udzielania takim organizacjom darowizn, uczestnicy wskazali, że nie wiedzieli, gdzie mogliby szukać takich sprawozdań. Czas, który musieliby poświęcić na szukanie tych sprawozdań i ich analizę, byłby zbyt długi.

4. Uczestnicy przyznali, że w życiu prywatnym często podejmują decyzje dotyczące udzielania darowizn pod wpływem impulsu oraz zachęty przez znajomych. Darowizna 1% nie jest dla nich trudną decyzją. Czasami o wyborze organizacji decyduje program komputerowy do rozliczenia podatkowego.

5. Wszyscy uczestnicy stwierdzili, że uczestnictwo w eksperymencie zachęciło ich do wykorzystania sprawozdań (zwłaszcza merytorycznych) w przyszłości.

Czynnikami wpływającymi na wybór organizacji podczas eksperymentu były nazwa i reputacja danej organizacji. Kilka osób (3) podjęło decyzję pod wpływem impulsu, część uczestników badania знаło wcześniej wybraną organizację (15). Inni (14 osób) wybrali organizację, biorąc pod uwagę jej misję i cel. Uczestnicy przyznali, że w rzeczywistości częściej polegają na opinii znajomych niż na danych publicznych. Większość uczestników (30) stwierdziła, że nie analizuje swojego wyboru OPP do przekazania 1% podatku należnego. Przekazują 1% podatku, bo „to ich nic nie kosztuje”. Jedno ze stwierdzeń brzmiało: „Nic nie zależy od nas, to dlaczego mielibyśmy zajmować się tym problemem”.

Wybrane, najbardziej wyczerpujące wyjaśnienia wyboru organizacji pożytku publicznego podczas eksperymentu brzmiały:

„(...) Wybrałam fundację, (...) ponieważ byłam świadkiem pomocy organizowanej przez nią. Pomagała bardzo choremu dziecku. (...) Jednakże po przeczytaniu

sprawozdania finansowego i merytorycznego zauważyłam, że wypłaca swoim pracownikom wysokie wynagrodzenia, dlatego zmieniłam swoją decyzję”.

„Na początku wybrałam fundację, (...) ponieważ działa już od bardzo dawna. Jednakże jako członek grupy zmieniłam swoje zdanie. Jeden z kolegów znał osobę, której pomogła inna fundacja. Sprawozdania finansowe nie wpłynęły na moją decyzję”.

„Wybrałem fundację, ponieważ była znana. Sprawozdanie finansowe i merytoryczne nie zmieniło mojej decyzji. Uważam, że było wiarygodne”.

„Wybrałam organizację, która pomaga dzieciom chorym na raka. Myślę, że nie ma nic gorszego, niż chore dzieci. Moi koledzy myśleli to samo. Po przeczytaniu sprawozdania nie zmieniłam swojego zdania, gdyż ta fundacja nie płaci wynagrodzeń! (...) Widziałam kilka błędów w tym sprawozdaniu, ale myślę, że nie były one celowe. Po prostu pomyłka przy kopiowaniu”.

„Wybrałam tę fundację, ponieważ jej działalność jest bliska mojemu sercu. (...) Po przeczytaniu sprawozdania nie zmieniłam swojego zdania. Podobało mi się, że fundacja nie płaci wynagrodzeń i ma wielu wolontariuszy. To jest dla mnie najważniejsze”.

Analiza odpowiedzi respondentów badania ankietowego oraz uczestników eksperymentu nie tylko uzupełniły wyciągnięte wcześniej wnioski auterek, uzyskane w wyniku estymacji równań za pomocą modelu ekonometrycznego (Waniak-Michalak, Zarzycka, 2013), ale i potwierdziły część z nich. Budowa społeczeństwa obywatelskiego może być w Polsce trudniejsza niż w innych krajach ze względu na długi okres komunizmu wypaczającego w polskich obywatelach poczucie odpowiedzialności za rozwiązywanie problemów społecznych. Dla polskich darczyńców indywidualnych najważniejszym motywem do udzielenia wsparcia będzie zdanie innych osób i widoczność działań danej organizacji w społeczeństwie. Jednakże eksperyment przeprowadzony przez autorki wskazuje na zapotrzebowanie darczyńców na dane finansowe. Dane te powinny być jednak przedstawione w formie czytelniejszej niż sprawozdania finansowe, a miejsce ich publikacji powszechnie znane. Opierając się na wnioskach wyciągniętych z badania ankietowego oraz eksperymentu laboratoryjnego, autorki sformułowały kolejne pytania badawcze:

1. Czy wyniki finansowe OPP zależą od zakresu działalności tych organizacji mierzonego liczbą wolontariuszy oraz pracowników?
2. Czy wyniki finansowe OPP zależą od „widoczności” tych organizacji w społeczeństwie?

Podsumowanie

Celem przeprowadzonych badań była identyfikacja czynników wpływających na podejmowanie decyzji przez darczyńców indywidualnych o wsparciu OPP. Zarówno wcześniejsze badania auterek, jak i badania ankietowe oraz eksperyment laboratoryjny

potwierdziły, że indywidualni darczyńcy w Polsce w niewielkim stopniu wykorzystują sprawozdania OPP. Uczestnicy eksperymentu wskazali, że przyczyną może być zbyt duża liczba informacji w sprawozdaniach i/lub niewiedza darczyńców o miejscu publikacji tych sprawozdań. Eksperyment oraz badanie ankietowe wykazały, że darczyńcy indywidualni mogą być zainteresowani danymi finansowymi OPP, jednak brak czasu na analizę sprawozdań oraz działanie pod wpływem impulsu lub znajomych są przyczyną, dla której z nich nie korzystają.

Badania wykazały, że dla polskich indywidualnych darczyńców znaczenie mogą mieć informacje niefinansowe, takie jak opis celów oraz realizowanych projektów. „Widoczność” organizacji w społeczeństwie oraz jej dobra reputacja mogą być czynnikami wpływającymi na wielkość uzyskiwanych przez nią darowizn od osób fizycznych. Część respondentów badania ankietowego nie potrafiła jednak wskazać, jakie czynniki finansowe lub niefinansowe wpływają na podjęcie przez nich decyzji o udzieleniu darowizny.

Wnioski z przeprowadzonych badań dotyczą również możliwości budowy społeczeństwa obywatelskiego w Polsce. Polacy nie są gotowi na przejmowanie odpowiedzialności za rozwiązywanie problemów społecznych. System komunistyczny mógł wpłynąć na utrwalenie przekonań w polskim społeczeństwie, że biednymi, chorymi i ludźmi w trudnej sytuacji życiowej powinno zajmować się państwo. Z tego powodu przekazywanie 1% podatku należnego może być traktowane przez Polaków jako działanie niemające istotnego znaczenia dla rozwiązywania problemów społecznych, zarówno ze względu na przekazywane indywidualnie kwoty (które często są niskie), jak i brak wiary w skuteczne wykorzystanie tych środków przez OPP.

Duża część respondentów badania ankietowego i eksperymentu laboratoryjnego przeprowadzonego przez autorki wskazała na zainteresowanie danymi finansowymi i wynikami niefinansowymi OPP, można zatem założyć, że w przyszłości coraz więcej Polaków będzie dążyć do uzyskania informacji na temat efektywności wykorzystania przez OPP środków im przekazanych. Badania auterek będą kontynuowane w celu rozpoznania tego trendu i czynników wpływających na podejmowanie decyzji przez darczyńców indywidualnych i jednocześnie decydujących o wysokości przychodów uzyskiwanych przez poszczególne OPP.

Literatura

- Andreoni J., Payne A.A. (2003), *Do government grants to private charities crowd out giving or fundraising?*, „American Economic Review”, vol. 93, no. 3.
- Bekkers R. (2008), *Straight from the heart*, [in:] S. Chamber, M. Goldner (eds.), *Advances in Medical Sociology*, vol. 10: *Patients, Consumers and Civil Society: US and International Perspective*, Emerald Group Publishing.
- Bekkers R., Schuyt T. (2008), *And who is your neighbor? Explaining denominational difference in charitable giving and volunteering in the Netherlands*, „Review of Religious Research”, vol. 50, no. 1.
- Bekkers R., Wiepking P. (2011), *A literature review of empirical studies of philanthropy: eight mechanisms that drive charitable giving*, „Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly”, vol. 40, no. 5.

- Bekkers R., Wiepking P. (2011a), *Who gives? A literature review of predictors of charitable giving. Part One: Religion, education, age and socialization*, „Voluntary Sector Review”, vol. 2, no. 3.
- Bennet R. (2003), *Factors underlying the inclination to donate to particular types of charity*, International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing”, vol. 8, no. 1.
- Bennet R. (2012), *What else should I support? An empirical study of multiple cause donation behavior*, „Journal of Nonprofit & Public Sector Marketing”, vol. 24.
- Doliński D., Nawrat M., Rudak I. (2001), *Dialogue involvement as a social influence technique*, „Personality And Social Psychology Bulletin”, vol. 27, no. 11.
- Doliński D., Grzyb T., Olejnik J., Prusakowski S., Urban K. (2005), *Let's dialogue about penny: effectiveness of dialogue involvement and legitimizing paltry contribution techniques*, „Journal of Applied Social Psychology”, vol. 35, no. 6.
- Dyczkowski T. (2010), *Controlling w organizacjach pożytku publicznego*, C.H. Beck, Warszawa.
- Gordon T.P., Greenlee J.S., Nitterhouse D. (1999), *Tax-exempt organization financial data: availability and limitations*, „Accounting Horizons”, vol. 13, no. 2.
- Gumkowska M., Herbst J. (2008), *Najważniejsze pytania – podstawowe fakty. Polski sektor pozarządowy 2008*, Stowarzyszenie Klon/Jawor.
- GUS (2012), *Financial results of economic entities in I–XII 2011*, Warsaw.
- Greenlee J.S., Trussel J.M. (2000), *Predicting the financial vulnerability of charitable organizations*, „Nonprofit Management & Leadership”, vol. 11, no. 2.
- Hyndman N. (1991), *Contributions to charities – a comparison of their information needs and the perceptions of such by the providers of information*, „Financial Accountability and Management”, vol. 7, no. 2.
- Ireland T.R. (1969), *The Calculus of Philanthropy*, „Public Choice”, vol. 7.
- Kinowska Z. (2012), *Kondycja społeczeństwa obywatelskiego w Polsce*, „Biuro Analiz Sejmowych”, nr 22 (136).
- Khumawala S.B., Gordon T.P. (1997), *Bridging the credibility of GAAP: Individual donors and the new accounting standards for nonprofit organizations*, „Accounting Horizons”, vol. 11, no. 3.
- Parsons L.M. (2003), *Is accounting information from nonprofit organizations useful to donors? A review of charitable giving and value-relevance*, „Journal of Accounting Literature”, vol. 22.
- Parsons L.M. (2007), *The impact of financial information and voluntary disclosures on contributions to not-for-profit organizations*, „Behavioral Research in Accounting”, vol. 19.
- Parsons L.M., Trussel J.M. (2008), *Fundamental analysis of not-for-profit financial statements: an examination of financial vulnerability measure*, „Research in Government and Nonprofit Accounting”, vol. 12.
- Szper R., Prakash A. (2011), *Charity watchdogs and the limits of information-based regulation*, „Voluntas”, vol. 22, no. 1.
- Tinkelman D. (1998), *Differences in sensitivity of financial statements users to joint cost allocations: the case of nonprofit organizations*, „Journal of Accounting, Auditing and Finance”, vol. 13, no. 4.
- Vriens M., Scheer H.R.V.D., Hoekstra J.C., Bult J.R. (1998), *Conjoint experiments for direct mail response optimization*, „European Journal of Marketing”, vol. 32, no. 3–4.
- Waniak-Michalak H. (2010), *Obowiązek publikacji sprawozdań finansowych i merytorycznych organizacji filantropijnych – koszty i korzyści społeczne*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 59 (113), Warszawa.
- Waniak-Michalak H., Zarzycka E. (2011), *Wpływ informacji prezentowanych w sprawozdaniach na zdolność do pozyskania finansowania przez organizacje pożytku publicznego*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, t. 63 (119), SKwP, Warszawa.
- Waniak-Michalak H., Zarzycka E. (2013), *Finansowe i niefinansowe czynniki motywujące darczyńców indywidualnych i instytucjonalnych do finansowania organizacji pożytku publicznego*, „Zarządzanie Publiczne. Zeszyty Naukowe Instytutu Spraw Publicznych Uniwersytetu Jagiellońskiego” (w druku).

Źródła internetowe

- Archewska M. (2007), *Nie tylko jedna ustawa. Prawo o organizacjach pozarządowych*, Instytut Spraw Zagranicznych, <http://www.isp.org.pl/files/15960887510163470001183731832.pdf> (dostęp 12.07.2013).
- Archewska M. (2009), *Rola i modele fundacji w Polsce i Europie*, Forum Darczyńców, Warszawa, http://www.forumdarczynow.pl/docs/publikacja_ebook_rola_i_modele_fundacji_w_polsce_i_w_europie_1.pdf (dostęp 12.08.2013).
- Wawrzyński M. (1997), *Fundacje w Polsce*, Centrum Informacji Dla Organizacji Pozarządowych Bordo, http://osektorze.ngo.pl/files/osektorze.ngo.pl/public/pdf/Fundacje/fund_pol.pdf (dostęp 12.07.2013).

Streszczenie

Organizacje pożytku publicznego (OPP) realizują cele głównie niefinansowe, społecznie użyteczne, służące dobru jednostki lub dobru publicznemu. Prowadząc swoją działalność, korzystają one często z ogromnych sum pieniędzy pochodzących od indywidualnych lub instytucjonalnych darczyńców. Wyniki finansowe OPP w Polsce pokazują znaczącą nierówność osiągniętych przychodów. Może to oznaczać, że darczyńcy stosują określone kryteria w podejmowaniu decyzji, której organizacji dobroczynnej udzielić wsparcia finansowego. Celem badania jest określenie czynników o charakterze finansowym i niefinansowym, wpływających na wybór przez darczyńców indywidualnych określonej organizacji *nonprofit*, którą wesprą finansowo. Metodą badawczą stosowaną dla realizacji postawionych celów jest ankieta oraz eksperyment laboratoryjny. Ankieta przeprowadzona wśród darczyńców indywidualnych pozwoliła na identyfikację czynników motywujących ich do dokonania darowizn. Eksperyment miał na celu wyjaśnienie przyczyny, dla której darczyńcy indywidualni nie korzystają ze sprawozdań finansowych OPP, oraz ustalenie warunków, jakie musiałyby te sprawozdania spełnić, aby były użyteczne. Przeprowadzone badania potwierdziły, że indywidualni darczyńcy w Polsce w niewielkim stopniu wykorzystują sprawozdania OPP. Przyczyną takiego stanu jest między innymi zbyt duża liczba informacji zawartych w sprawozdaniach i/lub niewiedza darczyńców o miejscu publikacji tych sprawozdań. Z drugiej jednak strony duża część uczestników badania wykazała zainteresowanie danymi finansowymi i wynikami niefinansowymi OPP na potrzeby podjęcia decyzji.

Słowa kluczowe: organizacje pożytku publicznego, darczyńcy indywidualni, czynniki finansowe i niefinansowe.

Summary

Factors motivating individual donors to support public benefit organizations in Poland – does financial information matter?

Public benefit organizations (PBOs) mostly have non-financial purposes and serve the general public or individuals. Their activities are frequently funded with huge sums of money offered by individual donors. A financial analysis of PBOs shows that their incomes vary considerably. This leads to a thesis that donors use specific criteria to choose the charity they want to fund. This study aims to establish which factors encourage individual donors to donate the money. The research methods used for the realization of this objective are the questionnaire survey and laboratory experiment. The survey of individual donors has allowed to identify factors motivating them to make donations. The experiment was designed to clarify reasons why individual donors do not use financial statements of PBOs in decision making. The findings provided by the questionnaire survey show that Polish donors still make very limited use of PBOs' financial statements in this process. This is mainly due to their low opinion on the usefulness of financial statements, as they either lack the necessary information or provide an overwhelming amount of data, and/or lack of knowledge where to find the published statements. On the other hand, the research has also found that donors are conscious that financial as well as non-financial data are important for decision making.

Keywords: Public Benefit Organizations, individual donors, financial and nonfinancial factors.