



Magyar Adományozói Fórum

Vállalatok és a civil szervezetek együttműködésének hazai gyakorlata 2012 (TOP 200+ pénzügyi szektor) Kutatási Jelentés

Bevezetés:

A vállalkozások és a civilek együttműködése valószínűleg egyidős a nonprofit szervezetek megszületésével, bár a kooperáció jellege, motivációi és tartalma az idők során rendkívül sokat változott. A magyar nonprofit szféra újjászületése a 90-es években, majd a vállalatok társadalmi felelősségvállalásának hazai megjelenése és elterjedése az ezredforduló után új alapokra helyezte a korábbi érintkezési pontokat a két szektor között Magyarországon.

A támogatások speciális helyet foglalnak el a vállalatok és a civil szervezetek kapcsolata szempontjából, hiszen ezen a területen jelennek meg legkevésbé ellentétes érdekek, konfrontáció vagy konfliktusok, a szereplők mindkét oldalon kölcsönösen együttműködésre törekednek.

A vállalati-civil együttműködéseknek természetesen számos formája és szintje létezik.

A civil szervezetek a vállalatok szempontjából akkor válnak elsősorban nélkülözhetelenné, amikor egy vállalat a kiválasztott ügy támogatásakor nem kizárólag saját kompetenciáira, szakértelmére és belső kapacitásaira támaszkodik. Ebben az esetben a cégek általában olyan, az adott témára szakosodott szervezeteket próbálnak megtalálni, amelyek alkalmasak arra, hogy a vállalat támogatásukon keresztül „kiszervezhesse” támogatói tevékenységét, a programok megvalósítását és értékelését, vagy pedig valódi, egyenjogú partnerként bevonva a kiválasztott nonprofit szervezetet, közösen, sok esetben a költségek megosztásával érhessék el a kitűzött célokat.

Mindkét esetben fontos szerepet játszik a kölcsönös bizalom, ennek megléte nélkül működő partnerségről nem is beszélhetünk sem rövid, sem hosszú távon. A bizalom azért is kulcsfontosságú, mert a támogatásokra fordított vállalati források a cég kockázati tőkéjét testesítik meg, tehát olyan partnerekre van szükségük, akik segítségével a kockázat mértékét csökkenthetik és a kitűzött célokat biztonsággal megvalósíthatják. A bizalom megteremtéséhez viszont nélkülözhetetlen az átláthatóság, az információk hozzáférhetősége a civil szervezetek tevékenységére vonatkozóan is, bár jelenleg épp ennek hiánya jelenti a legnagyobb kihívást és akadályt a hazai vállalatok számára is civil együttműködések kialakításakor.

Sajnos megfelelő adatbázisok, listák nem állnak rendelkezésre a nonprofit szektorról, így nehéz megítélni, hogy a hazai civil szektor szereplői milyen arányban képesek és készek megfelelni ezeknek az elvárásoknak.

Részben erre a kérdésre találhatjuk meg a választ a KSH által az elmúlt években összegyűjtött, a vállalatok és civil szervezetek együttműködésére vonatkozó adatok között.

Bár 2005 és 2010 között a hazai nonprofit szervezetek száma majdnem 6000-rel gyarapodott és a vállalatok által nyújtott támogatások összege 13 milliárd forinttal (30%-kal) nőtt, addig a vállalatok által támogatásban részesülő szervezetek száma enyhén, de folyamatosan

csökkent. Bár a változásokban számos tényező játszhatott közre, mégis megállapíthatjuk, hogy a 2000-es évhez képest¹, amikor még a nonprofit szervezetek negyede részesült vállalati támogatásokban, a válság éveire ez támogatotti kör a teljes nonprofit szektornak már 20%-át sem képviseli.



Év	Vállalati támogatásban részesített nonprofit szervezetek		Támogatás összege Millió Ft
	száma, db	aránya, %	
2005	13 549	23,9%	41 180
2006	12 910	22%	43 587
2007	10 538	16,9%	43 638
2008	nincs pontos adat	nincs pontos adat	nincs pontos adat
2009	12 447	18, 8%	52 549
2010	12 082	18, 5%	54 440

Mivel már hosszabb ideje nem készült felmérés a hazai vállalatok és civilek együttműködéseinek jellegéről, ezért a Magyar Adományozói Fórum 2012 tavaszán kutatást végzett hazai nagyvállalatok körében, amelynek során többek között az alábbi kérdésekre kereste a választ:

Milyen formában és milyen tevékenységek során valósulnak meg a vállalati-civil együttműködések?

Milyen szempontok alapján és milyen módon választják ki a vállalatok nonprofit partnereiket, támogatottjaikat?

Milyen előnyökkel és nehézségekkel jár a civil partnerekkel történő együttműködés?

Milyen módon vonják be a vállalatok civil partnereiket a támogatások eredményeinek és hatásának követésébe, mérésébe?

¹ HARSÁNYI LÁSZLÓ: A szerkesztő bevezetője, In: HARSÁNYI LÁSZLÓ (szerk.): A „jótékonyág” vállalati stratégiája: Vállalati adományozás Magyarországon, Nonprofit Kutatások 13, Budapest, 2005., p. 10.

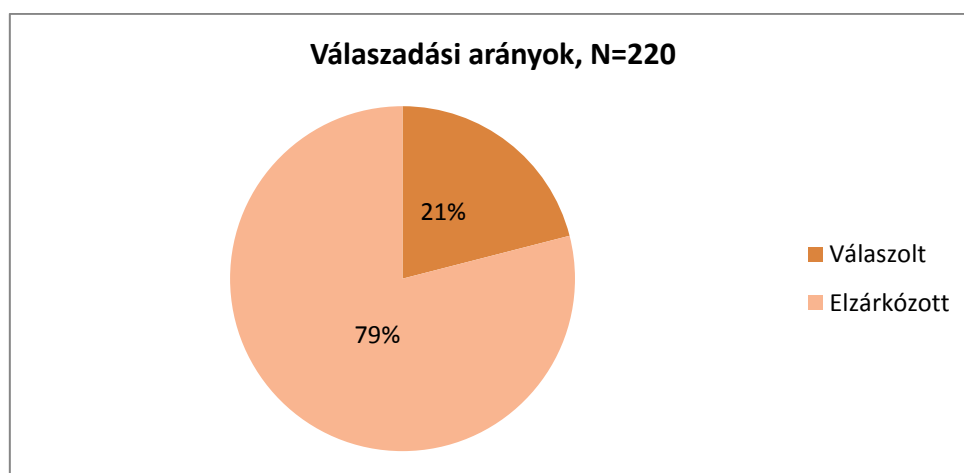
Kutatási jelentés

A Magyar Adományozó Fórum a felmérést 2012. március 26. és május 4. között folytatta le a CID Cég-Info Kft. közreműködésével. A korábbi MAF kutatásokhoz hasonlóan (Vállalatok támogatói tevékenysége, Vállalati önkéntesség Magyarországon, Vállalatok társadalmi befektetési gyakorlatának kommunikációja) a hazai TOP 200 vállalatot szolgált mintaként (Figyelő 2011, nettó árbevétel alapján), kiegészítve a TOP 20 bankintézménnyel (Figyelő 2011, mérlegfőösszeg és eredmény alapján) valamint a TOP 10 biztosítóval (Figyelő 2011, díjbevételek alapján). A felmérés során összesen 220 vállalat került megkeresésre, mivel azon cégcsoportokat, ahol a támogatási tevékenységek területét központilag irányítják egy vállalatként kezeltük.

Az adatfelvétel telefonos lekérdezéssel illetve e-mailen keresztül, önkitöltős módszerrel zajlott.

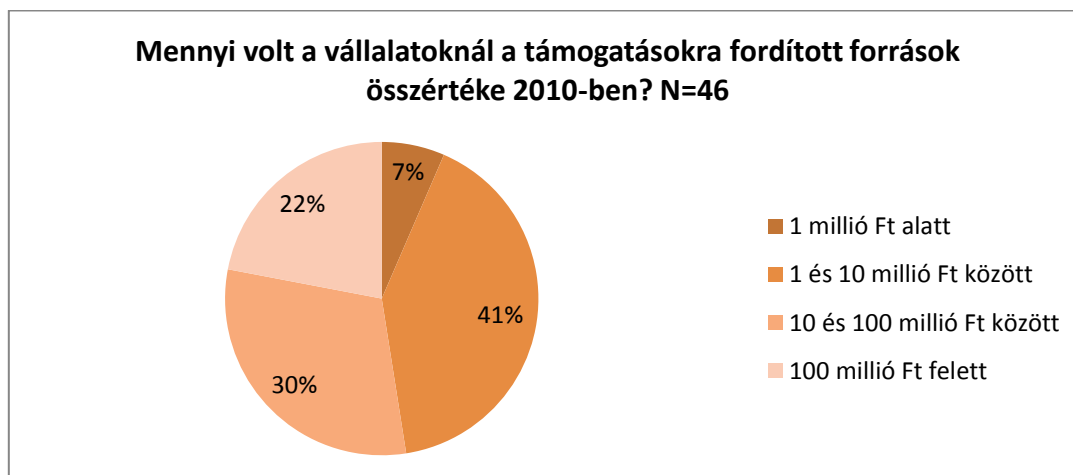
A kutatási összefoglalóban a nonprofit és civil kifejezéseket szinonimaként használtuk, értettünk alatta minden olyan szervezetet, ami nem sorolható sem a forprofit, sem az állami szektorba.

A kutatás során megkeresett vállalatok 21 százaléka (47 cég) válaszolt a MAF által feltett kérdésekre, 79 százaléka (173 cég) pedig elzárkózott a kutatásban való részvételtől. Bár a legtöbb esetben az elzárkózás okát hivatalosan nem indokolták meg a megkeresett cégek, gyakran utaltak arra, hogy az adott cég nem végez tervezett támogatási tevékenységet, vagy a támogatásokkal, a civil partnerek kiválasztásával kapcsolatos döntések külföldön, a vállalat anyacégénél születnek meg.



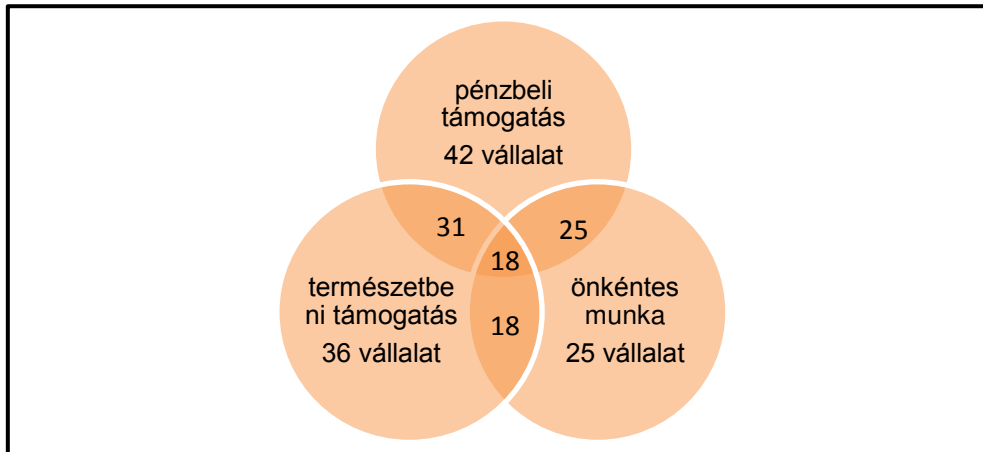
Az első két kérdés a válaszadó vállalatok általános támogatási tevékenységének jellegét vizsgálta a támogatásokra fordított források összértéke, illetve a jellemző támogatási formák alapján.

A kutatásban részt vevő vállalatok 41 százaléka (19 vállalat) 2010-ben 1 és 10 millió forint közötti összeget szánt támogatások finanszírozására. 100 millió forintnál kisebb értékű forrást, beleértve a pénzt, az önkéntes munkát és a természetbeni támogatásokat is, a válaszadók 30 százaléka (14 vállalat) használt fel társadalmi befektetési során. Összesen a válaszadó vállalatok 22 százaléka (10 vállalat) nyújtott 100 millió forint feletti támogatást. A támogatások összértéke mindössze 3 vállalat esetében (6%) volt kevesebb mint 1 millió forint.



A második kérdésre adott válaszok alapján megállapíthattuk, hogy a kutatásban részt vevő vállalatokra elsősorban a pénzbeli támogatások jellemzőek (42 vállalat). A természetbeni támogatások 36 cégnél fordulnak elő, az önkéntes munka formájában nyújtott támogatás pedig 25 vállalat esetében valósult meg. 18 vállalat alkalmazza mindhárom támogatási lehetőséget, a pénzbeli és a természetbeni támogatások kombinálását pedig 31 válaszadó jelölte meg. Pénzbeli és önkéntes munka 25 cég esetében volt kimutatható, a természetbeni támogatás illetve az önkéntes munka párhuzamos alkalmazása pedig ismét 18 vállalatnál jelent meg.

Milyen típusú támogatásokat nyújtanak a vállalatok? N=47



6

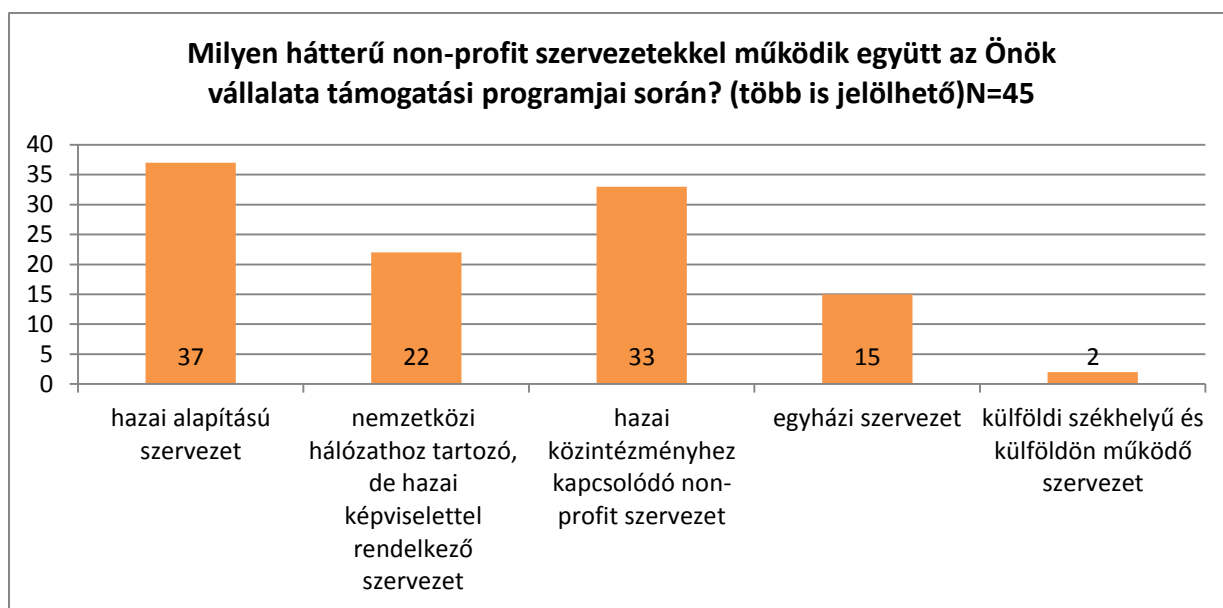
Az általános kérdéseket követően a vállalatokat a támogatási tevékenységeik során a civil szektor szervezeteinek támogatásával, bevonásával megvalósuló aktivitásaik tapasztalatairól és gyakorlatáról kérdeztük. Először azt próbáltuk felmérni, hogy a kutatásban részt vevő vállalatoknál mennyire gyakori, hogy támogatási programjaik megvalósításakor nonprofit szervezetekkel működnek együtt. A válaszadók szinte mindegyike, 98 százaléka (46 vállalat) működik együtt civil szervezetekkel és csupán 1 vállalat valósítja meg támogatási programjait civil partnerek nélkül.



A következő kérdés arra irányult, hogy milyen háttérű szervezetekkel működnek együtt a leggyakrabban. A válaszokból kiderült, hogy a hazai vállalatok elsősorban a hazai, belföldi problémákra, ügyekre szakosodott szervezeteket részesítik előnyben és jelentős arányban szerepelnek a támogatásokban az alapvetően állami fenntartású és állami feladatokat ellátó közintézményekhez kapcsolódó nonprofit szervezetek.

A válaszadók több mint kétharmada működik együtt hazai alapítású, illetve közintézményhez köthető szervezettel, de a nemzetközi hálózathoz tartozó szervezetekkel is kapcsolatba kerül

a vállalatok közel fele (22 vállalat) támogatási programjai során. Egyházi szervezetekkel 15 válaszadó, míg külföldi székhelyű és ott is működő szervezettel mindössze 2 vállalat dolgozik együtt.



Ahogy a tanulmány bevezetője is utalt rá, a vállalatok és a civilek között az együttműködéseknek többféle formája is fellelhető. A civil partner lehet egy cég támogatója, kedvezményezettje, ha a támogatások kifejezetten a szervezet kapacitásainak bővítését, vagy működését, fenntarthatóságát szolgálja. Ugyanakkor, mivel a civil szervezetek sok esetben maguk is valamilyen állami, közösségi feladatot vállalnak fel, szolgáltatóként is megjelenhetnek a vállalati támogatási programokban, azaz a vállalat őket bízza meg akár a program teljes kialakításával és megvalósításával. Nem elhanyagolható a nonprofit szervezetek bevonása a különböző vállalati tevékenységek hitelesítésébe, átvilágításába sem, amely esetben, mint külső szakértők, üzleti alapon nyújtanak szolgáltatást forprofit partnereiknek. Emellett, ahogy a válaszok is igazolták, a civil szervezetek egyre gyakrabban jelennek meg stratégiai partnerként is, amikor az általuk vagy a vállalat által kezdeményezett programok során hosszú távú kapcsolat, együttműködés alakul ki a két fél között.

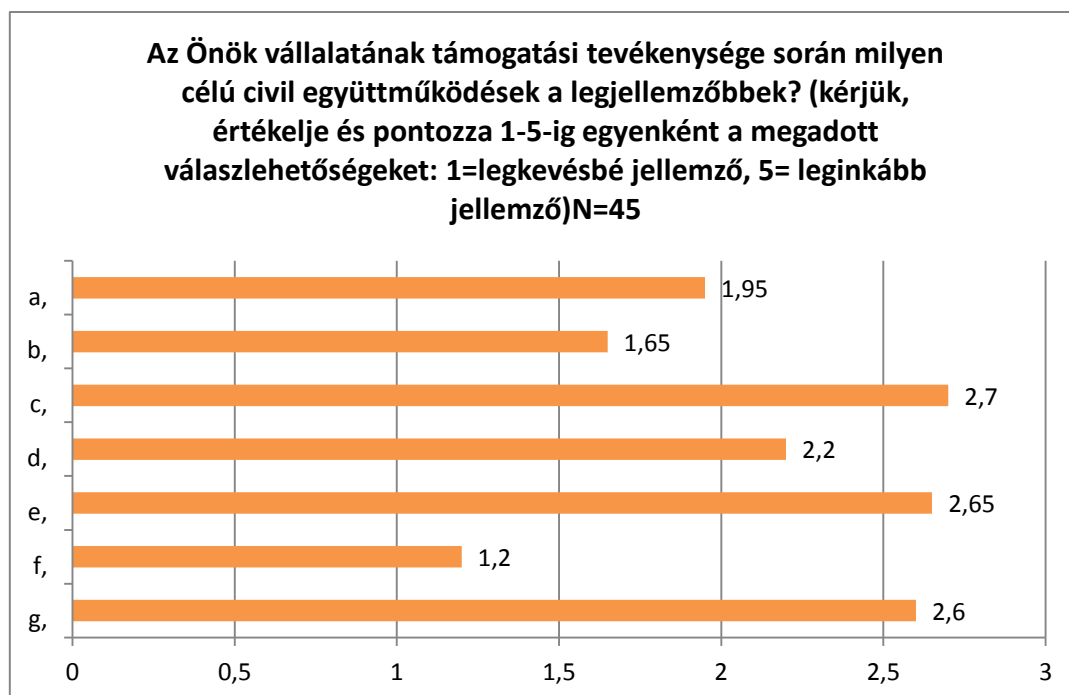
Megkértük a felmérésbe bevont vállalatok képviselőit, hogy 1-től 5-ig pontozzák, mennyire tartják jellemzőnek vállalatukra a felsorolt, különböző célú civil együttműködések jelenlegi gyakorlatuk alapján. A válaszok alapján jól látható, hogy egyrészt az egyszeri, rövidtávú együttműködések még mindig rendkívül gyakoriak, másrészt a civilek fontos szerephez jutnak a vállalati támogatások „kiszervezésekor”, azaz, amikor a vállalat egy nonprofit partnert bíz meg, hogy támogatásra szánt forrásait, adományait a kedvezményezettekhez eljuttassa.

A tudatos, stratégiai gondolkodásmód erősödését tükrözi, hogy a hagyományosabb, reaktív, vagyis a civil szervezetek által indított programok támogatása mellett kifejezetten hangsúlyosan jelennek meg a vállalatok által kedvezményezett, közép és hosszú távú együttműködések is.

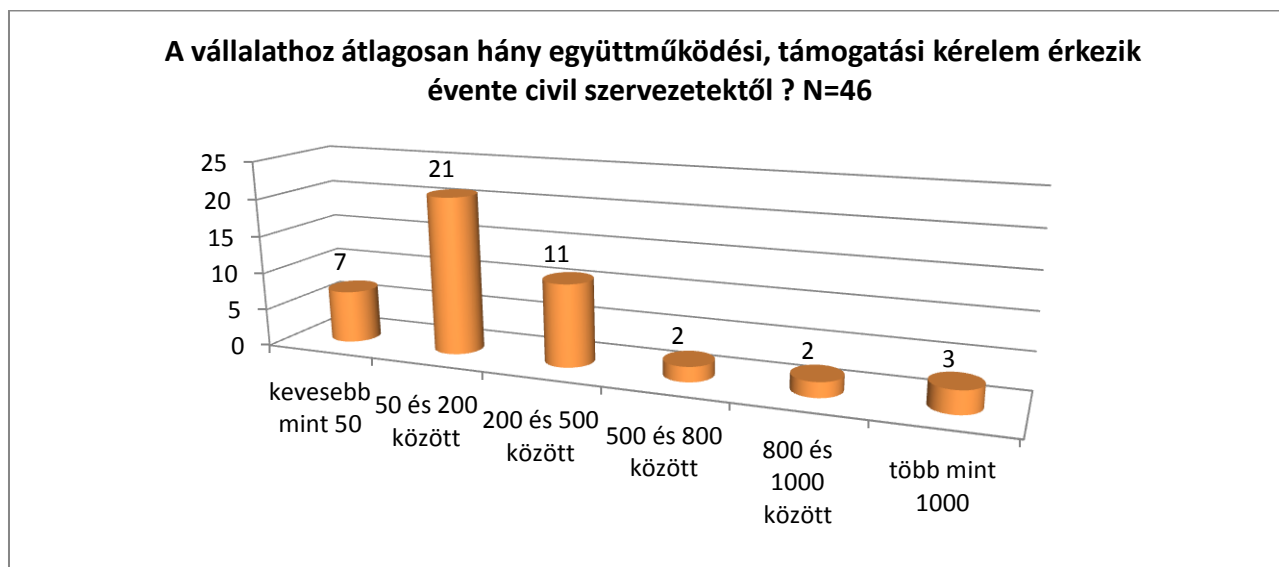
Ugyanakkor a vállalatoknak érdemes lenne azon is elgondolkodnia, hogy a konkrét projektek, programok megvalósítása mellett nonprofit partnereik fenntarthatóságát is elősegítsék, hozzájárulva a működési költségekhez és segítve a kapacitásbővítést, fejlesztést, mivel színvonalas és megbízható, azaz „profi” teljesítmény csak azoktól a partnerektől várható el, ahol ezek az alapok is biztosítottak.

A válaszadók 1-5-ig pontozták az alábbi, különböző célú civil együttműködések:

- az együttműködő szervezet folyamatos működésének biztosítása, segítése
- az együttműködő szervezet kapacitásainak bővítése
- egyszeri támogatás egy rövidtávú projekt, (pl. rendezvény, kiadvány vagy katasztrófa esemény) megvalósítása kapcsán
- a civil szervezet által kezdeményezett közép vagy hosszú távú program megvalósítása
- a vállalat által kezdeményezett közép vagy hosszú távú program megvalósítása
- szolgáltatások igénybevétele a civil partnerektől (pl. tanácsadás, hitelesítés, ajánlás, monitoring esetleg kommunikációs feladatok)
- kedvezményezettekhez, magánszemélyekhez a vállalat által felajánlott adományok, szolgáltatások, információk, tudásanyag eljuttatása.



Mivel gyakran hallani a vállalatoktól, hogy rengeteg megkeresés érkezik folyamatosan a támogatást kérő nonprofit szervezetektől, ezért megkérdeztük a felkért cégeket, hogy évente megközelítőleg hány együttműködési, támogatási kérelem érkezik hozzájuk. Bár elég jelentős volt a szórás, kiderült, hogy a nagyvállalatok közel fele (45% - 21 vállalat) 50 és 200 közötti kérelmet kap egy évben. Emellett jelentősnek tekinthető még a 200 és 500 felkérés feldolgozó vállalatok száma is (11 vállalat). Ugyanakkor elsősorban az adott iparág és a cégek alacsony ismertsége játszhat szerepet abban, hogy 7 cég esetében a kérelmek száma az 50-et sem éri el. Ezzel szemben áll a másik véglet, amikor éves szinten az 500 vagy akár az 1000 darabot is meghaladja a beérkező megkeresések száma, ami vélhetően az adott cégek támogatói tevékenységének közismertségével magyarázható.



Mivel már 200 kérelem feldolgozása, értékelése, megválaszolása is komoly belső kapacitásokat kíván a vállalatoktól, ezért fontos kérdés, hogy a hazai nagyvállalatok milyen módszereket alkalmaznak a támogatást kérő szervezetek felkéréseinek elbírálásakor, kiválasztásakor.

A felmérésből az is kiderül, hogy a válaszadó vállalatok 55 százalékánál (26 cég) a beérkező kérelmeket folyamatosan szelektálják a támogatási stratégiának megfelelően kialakított, részletes kiválasztási szempontokat tartalmazó értékelési rendszer alapján. A megkérdezettek 32 százalékánál (15 cég) a beérkező kérelmeket meghatározott periódusonként összegyűjtik, és ezeket összehasonlítva, általános szempontok alapján bírálják el házon belül, hogy ezek közül melyeket támogatja a vállalat. 23 százalékuk (11 cég) elsősorban a vállalat által kezdeményezett és meghirdetett együttműködési lehetőségekre, pályázatokra fogad be jelentkezéseket, kérelmeket. 17 százalékuk (8 cég) elsősorban a

vállalat munkatársai által javasolt szervezeteket veszik figyelembe, hívnak meg a támogatási és együttműködési lehetőségek, pályázatok során. 10 százalékuknál (5 cég) az általuk alapított alapítványon keresztül történik a kedvezményezettek kiválasztása és támogatása. 6 százalékuk (3 cég) a beérkező kérelmeket meghatározott periódusonként összegyűjtik, és külső szakértők bevonásával válogatják ki a támogatandó kérelmeket és szintén 6 százalékuk (3 cég) nem fogad be külső megkereséseket, hanem előzetes tájékozódás után vagy személyes ajánlások alapján kezdeményez együttműködést civil szervezetekkel.

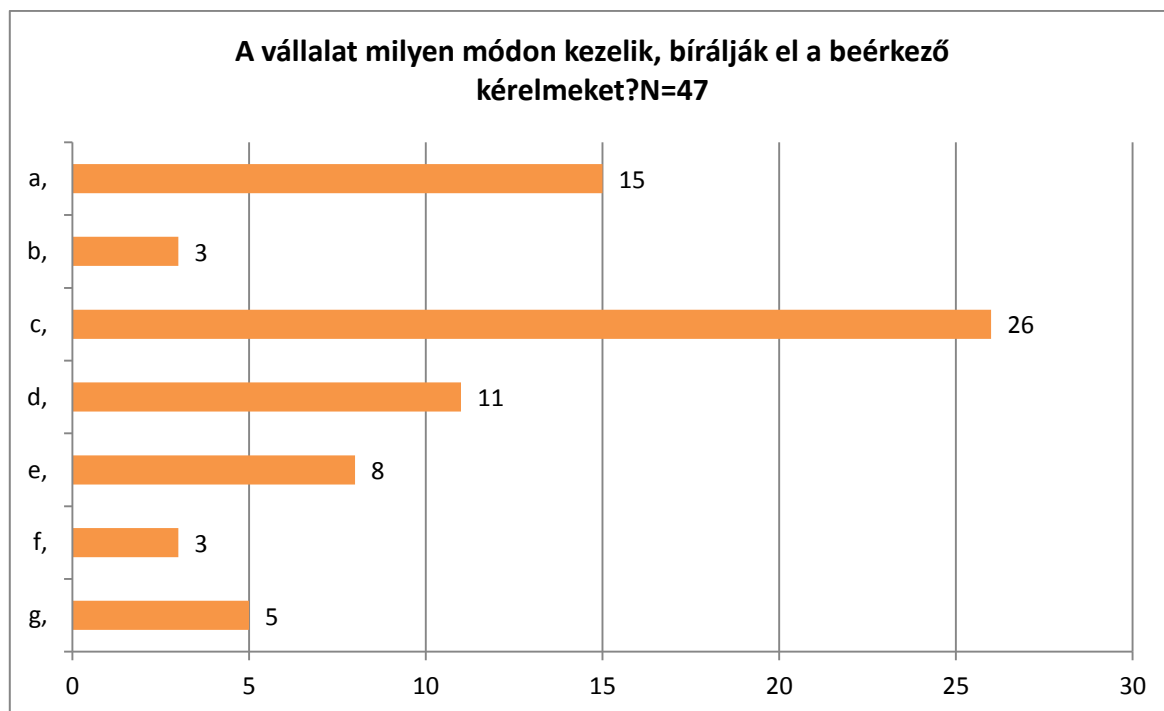
Bár egyedül üdvözítő módja természetesen nem létezik a támogatási kérelmek elbírálásának, mégis jól látható, hogy a hagyományos megoldások helyett, amikor például időről-időre a felsővezetők bevonásával születik döntés a beérkező kérelmekről, a vállalatok egyre inkább „intézményesítik” ezeket a feladatokat. Olyan, a szakmaiságot és objektivitást lehetővé tevő keretrendszert, (pl. vállalati alapítvány, külső megbízott szakértők testülete), vagy egy egyedileg, a vállalat támogatási stratégiájával összhangban kialakított szempontrendszer alakítanak ki, amelynek segítségével a kérelmek kezelése és elbírálása felgyorsulhat, leegyszerűsödhet és átláthatóbbá válhat. Ezek kialakítása a támogatottak számára is előnyökkel jár, hiszen ha a vállalat egyértelműen képes kommunikálni, hogy milyen feltételeknek megfelelően választja ki támogatandó partnereit, akkor a támogatást keresők is ehhez alkalmazkodhatnak, melynek következtében várhatóan kevesebb irreleváns kérelem fut be a vállalathoz.

A kérdésre adott válaszok azt is tükrözik, hogy bár a hazai vállalatok szívesen veszik át a kezdeményező szerepet, de a túl szigorú kontrollnak, elzárkózásnak sem hívei és nyitottak a civil szervezetek irányában, amennyiben azok megfelelnek a feléjük támasztott követelményeknek.

A részt vevő vállalatok képviselői a következő lehetőségek közül választhattak a kérelmek kezelése kapcsán:

- a) a beérkező kérelmeket meghatározott periódusonként összegyűjtik, és ezeket összehasonlítva, általános szempontok alapján bírálják el házon belül, hogy ezek közül melyeket támogatja a vállalat
- b) a beérkező kérelmeket meghatározott periódusonként összegyűjtik, és külső szakértők bevonásával válogatják ki a támogatandó kérelmeket
- c) a beérkező kérelmeket folyamatosan szelektálják a támogatási stratégiának megfelelően kialakított, részletes kiválasztási szempontokat tartalmazó értékelési rendszer alapján
- d) elsősorban a vállalat által kezdeményezett és meghirdetett együttműködési lehetőségekre, pályázatokra fogadnak be jelentkezéseket, kérelmeket
- e) elsősorban a vállalat munkatársai által javasolt szervezeteket vesznek figyelembe, hívnak meg a támogatási és együttműködési lehetőségek, pályázatok során

- f) a vállalat nem fogad be külső megkereséseket, előzetes tájékozódás után vagy személyes ajánlások alapján kezdeményez együttműködést civil szervezetekkel
- g) a vállalat által alapított alapítványon keresztül történik a kedvezményezettek kiválasztása és támogatása.



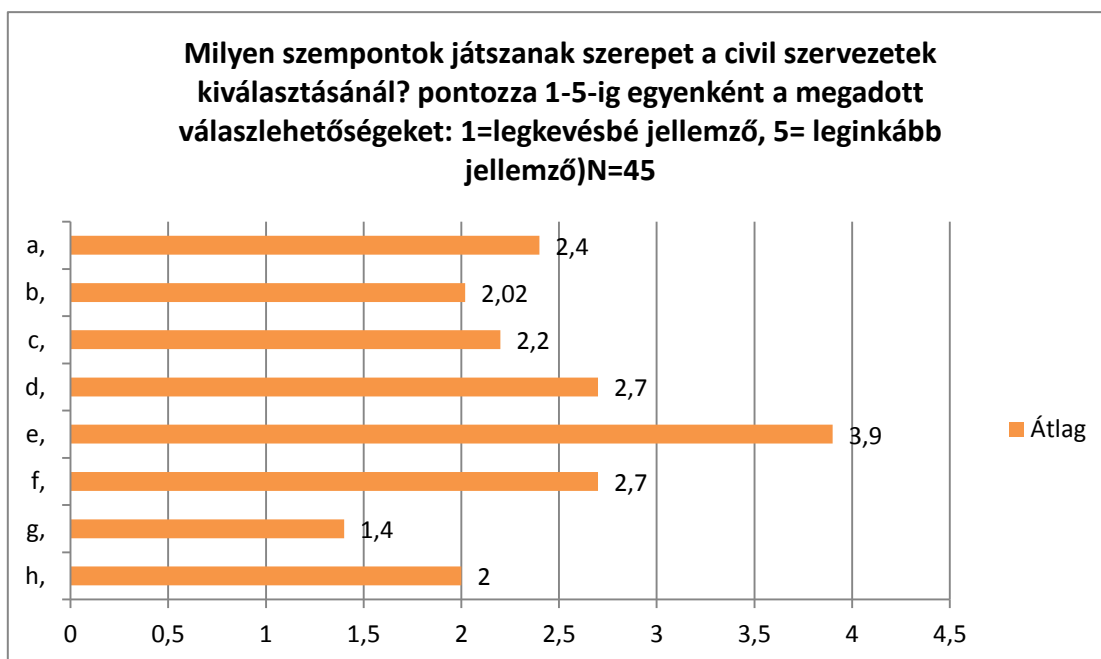
Mivel Magyarországon a civil szektor átláthatósága még gyerekcipőben jár, nem kis nehézséget jelent a vállalatok számára, hogy leellenőrizhessék leendő partnereiket. Ezért érdekes megvizsgálni, hogy a támogatási stratégia kérdései mellett még milyen tényezőket vesznek figyelembe leggyakrabban a vállalati szakemberek a nonprofit partnerek, támogatottak kiválasztásakor.

Ahogy azt az előző kérdésnél is láthattuk, a hazai vállalatok többsége már többé-kevésbé konkrétan meghatározott stratégiai szempontok mentén végzi támogatási tevékenységeit, ezért érthető, hogy a döntéshozatalkor, kiválasztáskor első helyen szerepel, hogy a civil partner által képviselt ügy illeszkedik-e a vállalat üzleti vagy vállalati stratégiájához. Fontossági sorrendben második helyen áll a támogatott ügy súlya illetve a szervezet „hatóköre” vagyis, hogy országos vagy helyi szinten fejti ki tevékenységét. Egy szervezet ismertsége, elismertsége szintén kiemelt tényező, hiszen a korábban már említett bizalom alapjául szolgál.

Érdekes, hogy a szervezet nagysága, alkalmazottainak száma és bevételei befolyásolják a legkevésbé a vállalatok döntéseit. Pedig a közös programok megvalósíthatósága szempontjából ezek is döntőek lehetnek, hiszen egy folyamatos forráshiánnyal, szakember és kapacitás problémákkal küszködő szervezet aligha lesz képes a hatékony működésre és megfelelni a vállalatok által támasztott és egyébként jogos követelményeknek.

A megkérdezettek 1-től 5-ig pontozták az alábbi szempontokat annak alapján, hogy melyek játszzák a legfontosabb szerepet döntéseikben:

- a szervezet ismertsége, elismertsége
- a szervezet szakmai befolyása, kapcsolatrendszere
- a támogatott ügy ismertsége, népszerűsége
- a támogatott ügy jelentősége, súlya (hány embert érint)
- a támogatott ügy illeszkedik a vállalat stratégiájához (üzleti, támogatási)
- a szervezet által lefedett földrajzi terület (helyi vagy országos szervezet)
- a szervezet nagysága (alkalmazottak száma, bevételek)
- a szervezet vezetőjével, képviselőivel kialakult kapcsolat.



Felmérésünk során a két szektor együttműködésének motivációit is igyekeztünk megvizsgálni, azaz hogy milyen előnyökre számítanak a vállalatok a civil szervezetekkel történő együttműködések során.

A válaszok alapján egyértelmű, hogy a vállalatok számára az együttműködésekben rejlő elsődleges előnyt az jelenti, hogy a civilek bevonásával relevánsabbá, hitelesebbé válik támogatási programjuk, vagyis a vállalat támogatási tevékenysége iránti bizalom erősödhet az érintettek körében, ami kihat a kommunikálhatóságra is. Másrészt pedig a programok szakmai eredményességét, hatékonyságát is javítja a civil partnerek speciális tudása, szakértelme.

Némileg meglepő volt, hogy a vállalatok úgy érezték, hogy a programok költséghatékonyságának és a vállalat kapacitás problémáinak megoldásában képesek a legkevésbé segíteni a civil partnerek. Ennek részben az is oka lehet, hogy számos vállalatnál

még nem összesítik és veszik figyelembe a vállalat munkatársai által a programok szervezésére, menedzselésére fordított időt és annak költségeit a támogatásra költött források között, pedig sok esetben ennek értéke akár meg is haladhatja a közvetlenül támogatások értékét. Másrészt pedig a civil szervezeteknél megfigyelhető kapacitáshiány is akadály lehet annak, hogy a vállalatoknak ezen a téren is megbízható megoldást kínálhassanak.

A felkért vállalati szakemberek az alábbi lehetőségek közül jelölték meg az általuk legrelevánsabbnak tartott előnyöket:

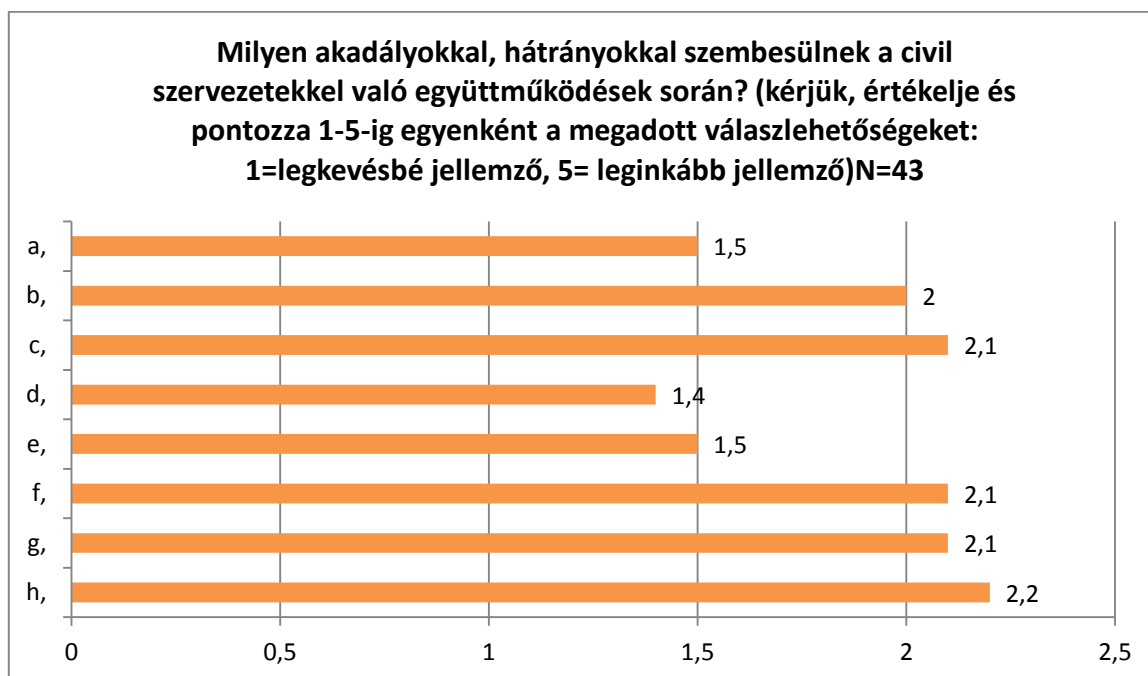
- a) a civil szervezetek speciális szakértelemmel, tudással rendelkeznek
- b) a civil szervezetekkel való együttműködés költséghatékonyságot, vagy a programok költségének csökkentését teszik lehetővé
- c) a civil szervezetek megoldást nyújtanak a vállalat kapacitás hiányára
- d) az együttműködés erősíti a vállalati támogatási programok relevanciáját és hitelességét
- e) az együttműködés javítja a vállalati támogatási programok transzparenciáját
- f) az együttműködés javítja a vállalati támogatási programok kommunikálhatóságát
- g) az együttműködés megkönnyíti további érintettek, partnerek bevonását a vállalati támogatási programok során
- h) az együttműködésnek köszönhetően a vállalat szakmailag eredményesebben és hatékonyabban tudja megvalósítani a támogatási programot.



Az előnyök mellett természetesen gyakran nehézségek is felmerülhetnek a két szektor képviselőinek együttműködése során. Bár összességében a válaszadók a felsorolt akadályok, nehézségek egyikét sem ítélték igazán jelentősnek, a válaszok alapján feltűnő, hogy a vállalatok elsősorban a civil partnerek elszámoltathatóságát, a kitűzött célok és az elért eredmények konkretizálásának hiányát és az ezekkel összefüggésben álló projektmenedzsment gyengeségeit említették meg. Hasonló súllyal jelent meg az elvárások, attitűdök közötti eltérés is. A legkevésbé pedig a nem megfelelő szaktudás okozott problémát az együttműködések során.

A felmerülő akadályokat próbáltuk a kutatás során feltérképezni és fontossági sorrendbe állítani, amikor megkértük a vállalatokat, hogy 1-től 5-ig pontozzák az alábbi állításokat:

- lassabb reakció idő a döntések, megvalósítás során
- elérhetőség problémás, kapacitás hiány a civil szervezeteknél
- gyenge projektmenedzsment, határidők betartása, adminisztrációs hiányosságok
- szakértelem hiánya
- a „közös nyelv” hiánya
- eltérő érdekek, elvárások, attitűdök
- elszámoltathatóság nehézsége
- célok, illetve elvárt/elért eredmények számszerűsítése, konkretizálása nem megoldható.



Végezetül arra kerestük a választ, hogy milyen módon követik és ellenőrzik a vállalatok a civil szervezetekkel történő együttműködések során elért eredményeket és hatást. A vállalatok legnagyobb arányban 34 százalék (15 cég) az együttműködés elején a civil szervezetekkel közösen megállapodnak az együttműködés során elérendő célokról, a monitoring és az eredmények mérésének módjáról és szempontjairól. A cégek 20,5 százaléka (9 cég) várja el a program végén az együttműködő szervezet írásos és képekkel illusztrált beszámolóját valamint pénzügyi elszámolását. Majdnem hasonló arányban, a vállalatok 23 százaléka (10 cég) a program végén az együttműködő szervezet írásos és képekkel illusztrált beszámolót küld, de pénzügyi beszámolót nem. Három szervezetnél kérnek általános beszámolót illetve előzetes megállapodással követik az elért eredményeket. Egyetlen válaszadó jelezte, hogy általában nem kéri számon az eredményeket, 6 szervezet pedig sohasem tart igényt beszámolóra.

A civil szervezetekkel történő együttműködések követésére és ellenőrzésére az alábbi lehetőségek közül választhattak a válaszadók:

- az eredményeket nem követik, nem kéri számon az együttműködő szervezettől
- a program végén az együttműködő szervezet írásos és képekkel illusztrált beszámolót küld
- a program végén az együttműködő szervezet írásos és képekkel illusztrált beszámolót valamint pénzügyi elszámolást küld
- az együttműködés elején a vállalat és a civil szervezet közösen megállapodik az együttműködés során elérendő célokról, a monitoring és az eredmények mérésének módjáról és szempontjairól.
- beszámoló illetve előzetes megállapodással követik
- nem kéri számon az eredményeket az együttműködő szervezettől, ha mégis beszámoló formájában.



Összegzés

A társadalmi befektetésekhez, támogatásokhoz kapcsolódó vállalati-civil együttműködések az üzleti és a nonprofit szektor kapcsolatának egyik speciális területét képviselik, hiszen ezen a területen jelennek meg legkevésbé ellentétes érdekek, konfrontáció vagy konfliktusok.

A kölcsönös előnyök elérését célzó kooperációknak számos formája és szintje létezik, mégis, ahogy azt a KSH statisztikái is bizonyítják, évek óta a hazai civil szervezeteknek csak közel 20-23%-a részesül a vállalatok támogatásaiban, annak ellenére, hogy a civil szervezetek felé irányuló vállalati támogatások nagysága folyamatosan növekszik.

A magyar nagyvállalatok és a nonprofit szervezetek együttműködésének aktuális helyzetét és gyakorlatát vizsgálta a Magyar Adományozói Fórum 2012 tavaszán indított felmérése, melynek során a TOP200 nagyvállalat, valamint TOP20 pénzügyintézet és TOP10 biztosító szakemberei számoltak be támogatási tevékenységeikbe bevont civil partnerekkel kapcsolatos tapasztalataikról.

A felkért cégek szakemberei 12 kérdésre válaszoltak, amelyek a két szektor közötti együttműködések legjellemzőbb fajtáit és jellegét, a civil partnerek kiválasztásának folyamatát és szempontjait, a közös munka során felmerülő előnyöket és nehézségeket valamint az eredmények követésének módszereit térképezték fel.

A felmérésben részt vevő 47 vállalat szinte mindegyike bevon civil szervezeteket is társadalmi befektetési programjainak megvalósításába. Elsősorban hazai alapítású nonprofit szervezetekkel lépnek kapcsolatba a cégek, és kiemelkedően magas a közintézményekhez kötődő civil partnerek aránya is. Az együttműködések esetében még rendkívül gyakoriak az egyszeri, rövidtávú projektek, de közel hasonló súlyt kapnak már a vállalatok támogatási gyakorlatában a közép vagy hosszú távú programok is.

A kutatásban résztvevő hazai nagyvállalatok közel feléhez (45%) évente 50-200 kérelem érkezik be évente a nonprofit szervezetektől, vagyis akár szinte minden munkanapra jut egy támogatáskérés. Ugyanakkor olyan vállalatok is vannak, amelyeknek több mint 1000 felkéréssel kell megbirkózniuk. Bár a vállalatok többsége nyitott az újonnan jelentkező civil szervezetek támogatására, vélhetően a megkeresések magas száma tett szükségessé, hogy a nagyvállalatok a kérelmek kezelését, elbírálását, a partnerek, támogatottak kiválasztását már valamilyen intézményesült módon végezzék, leggyakrabban a vállalat üzleti, támogatási stratégiájának megfelelően kialakított szempontrendszer alapján. A stratégiai szempontok mellett szintén jelentős szerepet játszik a civil szervezet által képviselt ügy jelentősége, társadalmi súlya, valamint a szervezet által lefedett földrajzi terület. Az együttműködéshez

szükséges bizalom alapjaként elsősorban a szervezet ismertségét, elismertségét veszik figyelembe a vállalatok a kiválasztás során.

A kutatásban résztvevő szakemberek a civil szervezetekkel történő együttműködés fő előnyének a támogatási programok relevanciájának, illetve hitelességének javítását tartják, valamint a civilek speciális tudása, és ennek segítségével a szakmai hatékonyság növelése is kiemelkedően fontos számukra.

A válaszadók véleménye szerint az esetlegesen eltérő érdekek, elvárások és attitűdök mellett, leggyakrabban a célok és az elvárt eredmények konkretizálásakor, illetve az elszámoltathatóság, projektmenedzsment területén jelentkeznek leginkább nehézségek a már kiválasztott szervezetekkel történő közös munka során, de ezek egyike sem jelent tényleges akadályt.

Az utolsó kérdésre adott válaszok is alátámasztják, hogy a civil partnereknek elsősorban az eredmények és hatás mérése és követése terén érdemes fejlődniük, ha vállalatokkal kívánnak együttműködni, ugyanis a nagyvállalatok több mint fele vár el részletes, írásos és többnyire pénzügyi elszámolást is tartalmazó beszámolót a támogatási programba bevont szervezettől.