Filantropinin Küresel Durumu

WINGS
WORLDWIDE INITIATIVES
FOR GRANTMAKER SUPPORT

İçindekiler

03 Kaynaklar ve teşekkür
04 Önsöz
05 Bir dakikalık versiyon
06 Beş dakikalık versiyon

08 1. Giriş
09 Filantropinin anlamı
10 Filantropinin karşılaştığı zorluklar

12 2. Bireysel bağışçılık
13 Bireysel bağışçılık
15 Yeni bağış yapma yöntemleri
17 Yüksek gelirli bireylerin bağışları
18 Yurt dışı bağışları ve diaspora bağışçılığı

20 3. Kurumsal bağışçılık
21 Vakıflar: büyüyen bir sektör
23 Vakıflar ne tür amaçları destekliyor?
24 Hibe vermek mi, faaliyet yapmak mı?
25 Stratejik filantropi
26 Risk: iştah mı, kaçınma mı?
28 Vakıfların gelecekteki rolleri
28 Gelecek eğilimler
29 Kurumsal bağışçılığa dair algılar

30 4. Yerel bağışçılık
31 Dünyada bağışçılar vakıfları
31 Yerel bağışçılığın rolleri
32 Küresel Kuzey'deki bağışçılar Küresel Güney'deki faydalanıcılara nasıl erişebilir?

34 5. Hibelerin ötesinde: Filantropik kaynakların farklı kullanımları
35 Girişimcilik filantropisi (Venture philanthropy)
35 Etki yatırımcılığı
36 Sosyal sorumlu yatırım
37 Sosyal girişimler ve sosyal işletmelerin gelişimi
39 Sınırların belirsizleşmesi

40 6. İş birlikleri
41 Vakıflar arası iş birlikleri
42 Filantropi ve kamu iş birlikleri
44 Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları

48 7. Filantropi, devlet ve sivil toplum
49 Devletlerin çelişkili yaklaşımları
51 Düzenlemeler yoluyla devlet kontrolü
52 Sivil toplumun geleceği
54 Vergi muafiyetleri ve teşvikler

56 8. Filantropi altyapı kuruluşları
57 Filantropi altyapısının dengesiz dağılımı
58 Filantropi altyapı kuruluşlarının rolleri
61 Filantropi altyapı kuruluşları neleri daha iyi yapabilir?
62 İş modelleri uygulanabilir mi?

64 9. Geleceğe yönelik bazı adımlar
65 Sivil toplum kuruluşlarının varlıklarını sürdürmelerine destek olmak
66 Çatışma ve göç
67 Dijital teknoloji
67 Küresel anlamda filantropinin daha belirgin bir rol üstlenmesi ihtiyacı

68 Referanslar
69 Ek-A
70 Ek-B

TÜSEV hakkında

Türkiye Üçüncü Sektör Vakfı
Third Sector Foundation of Turkey

Türkiye Üçüncü Sektör Vakfı (TÜSEV) 1993 yılında sivil toplumun yasal, mali ve işlevsel altyapısını geliştirmek amacıyla vakıf ve dernekler tarafından kurulmuştur. Yirmi beş yılı aşkın süredir sivil toplumun daha elverişli bir ortamda faaliyet gösterebilmesi ve karşılaşılan ortak sorunlara çözümler sunabilmek için faaliyet gösteren TÜSEV, çalışmalarını Mütevelliler Heyeti üyelerinden aldığı destekle sürdürmektedir.

Filantropinin Küresel Durumu başlıklı bu rapor, TÜSEV'in de üyesi olduğu Worldwide Initiatives for Grantmaker Support (WINGS) tarafından yayımlanmıştır. TÜSEV'in Sosyal Yatırım program alanı altında, Türkiye'de bağışçılık ve filantropi kültürünü teşvik etmek ve stratejik bağışçılığın gelişebilmesini kolaylaştıran bir altyapı sağlanması amacıyla yürütmekte olduğu Değişim için Bağış Projesi kapsamında Türkçeye çevrilen rapor, kapsadığı konu başlıkları altında filantropi alanına dair küresel ölçekte güncel bilgi sunmaktadır.

TÜSEV'in alandaki çalışmalarına katkı sağlayan bu raporun, Türkiye'de konuyla ilgilenen paydaşlar ve hayata geçirilen faaliyetler için de destekleyici olmasını umarken, WINGS'e katkılarından dolayı teşekkür ederiz.

WINGS hakkında

WINGS
WORLDWIDE INITIATIVES
FOR GRANTMAKER SUPPORT

Worldwide Initiatives for Grantmaker Support (WINGS) filantropinin ve sosyal yatırımın gelişimini güçlendirmeyi, yaygınlaştırmayı ve bu alanda liderlik yapmayı amaç edinmiş, dünya çapında 40 ülkede 100'ün üzerinde filantropik ve destek kuruluşunu bir araya getiren bir ağdır.

2018 Ocak ayında Worldwide Initiatives for Grantmaker Support (WINGS) tarafından yayımlanmıştır.

Süpervizör: Benjamin Bellegy
Koordinasyon: Muriel Asseraf
Yazar: Andrew Milner
Editör: Caroline Hartnell
Tasarım: Heather Knight
Çeviri: Didem Dinçsoy Bozdaş
Türkçe Uygulama: MYRA

Kaynaklar ve teşekkür

Bu raporun araştırması üç ana kaynağa dayanmaktadır:

- Dünyanın farklı kesimlerinde filantropi alanındaki uygulayıcılar veya filantropi alanını yakından gözlemleyen uzmanlarla yapılan 20 röportaj. Bu röportajlardan metin boyunca doğrudan alıntı yapılmıştır.
- Johannesburg, Mexico City ve Amman'daki etkinliklerde düzenlenen tematik atölyeler.
- Genel temalara dair yayımlanmış raporların, makalelerin ve internet sitelerinin masabaşı araştırması.

Sundukları derin ve güncel bilgiler nedeniyle, röportajlar raporun ağırlıklı olarak referans aldığı kaynaktır. Röportaj yapılan kişilerin söyledikleri, raporda yer alan temaların seçiminde etkili olmuştur. Bu nedenle, edinilen bilgiler nitelikseldir ve raporun özü bulguların sunumundan ziyade gelişmelere dair yapılan tartışmada yatmaktadır.

Röportajlar için önceden temel bir şablon hazırlanmış olmasına rağmen, uygulamada söyleşiler mülakat yapılan kişilerin uzmanlığına göre şekillendirilmiştir. Sorunların gittikçe daha da birbiriyle ilişkili ve karmaşık hale geldiği bir çağda bu röportajlardan edinilen bilgileri coğrafi ve tematik kesitlere ayırmak keyfi bir uygulama gibi görünse de raporda bütünlüklü bir yapı sunabilmek için içerik geniş temalar altında düzenlenmiştir. Bununla birlikte, raporda henüz gidişatı netleşmemiş veya tamamlanmamış eğilimlere de yer verilmiştir. Bu durum, bir anlamda günümüzde küresel filantropinin durumunu da yansıtmaktadır. Bazı gelişmeler görece daha kolay bir biçimde özetlenebilir olsa da online bağışçılığın ve etki yatırımcılığının geleceği, dijital verilerin etkileri gibi pek çok eğilime dair genel gelişmeleri tahmin etmek dikkatli bir gözlemci açısından bile imkânsız olmaya devam etmektedir.

Özellikle üç gruba teşekkürlerimizi sunuyoruz:

- Ek-A'da belirtildiği üzere verdikleri röportajlarla bu çalışmaya gerek zaman gerek birikim anlamında cömertçe katkıda bulunan kişilere,
- Araştırmayı tasarlayan ve yöneten çalışma grubu üyeleri: Benjamin Bellegy, Pamela Ribeiro ve Muriel Asseraf (WINGS); Lary McGill ve Lauren Bradford (Foundation Center, ABD); ve Barry Knight'a (CENTRIS, Birleşik Krallık) ve ayrıca röportajları düzenleyen ve genel anlamda süreci kolaylaştıran Julia Catani'ye,
- Görüşlerine doğrudan atıfta bulunulmasa da raporda yer alan birçok fikri ortaya koyan, Ek-B'de bahsedilen ve üç bölgesel atölyeye katılarak görüşlerini paylaşan tüm katılımcılara.

Önsöz

Filantropi uygulamalarındaki çeşitliliğe dikkat çekmek, dünyanın farklı yerlerinde bağışçılığı etkileyen eğilimleri ve kültürel etkenleri belirlemek, daha etkili ve sürdürülebilir bir filantropi anlayışının önündeki engelleri vurgulamak ve birbirine daha bağlı ve tutarlı bir alan oluşturmak için önerilerde bulunmak WINGS'in stratejik hedefleri arasında yer almaktadır. Bu raporda bahsi geçen hedeflerin tamamına somut olarak yer verilmiştir.

Filantropinin önde gelen aktörleri ve düşünürleri ile yapılan 20'den fazla röportaja ve sivil toplum ağlarından, vakıflardan, altyapı kuruluşlarından veya araştırma merkezlerinden profesyonellerin ve uygulayıcıların katıldığı üç atölyeye dayanan bu rapor, WINGS'in 2010 Küresel Kurumsal Raporu'nda yer verilen çalışmayı genişleterek aşağıdaki yedi başlık üzerinden bu alana dair niteliksel bir bakış sunmaktadır:

- Bireysel bağışçılık,
- Kurumsal bağışçılık,
- Yerel bağışçılık,
- Hibenin ötesinde: Filantropik kaynağın farklı kullanımları,
- İş birlikleri,
- Filantropi, devlet ve sivil toplum,
- Filantropi altyapı kuruluşları.

Filantropi alanında zorluk ve engeller çeşitlenerek artmaya devam ederken bu rapor, teknolojinin kâr amacı gütmeyen sektör için nasıl bir güç ve değer haline gelebileceğini, sivil toplum kuruluşlarının (STK) daralan sivil alan içerisinde kendilerini nasıl koruyabileceklerini, altyapı kuruluşlarının faaliyet alanlarını ve sorumluluklarını nasıl gözden geçirmesi gerektiğini ve genel anlamda filantropinin eşitsizlik ve servet dağılımı sorusunu nasıl ele alması gerektiğine dair bulgular sunarak filantropinin geleceğine yönelik fikir vermektedir.

Bu raporun filantropinin rolü ve amacına dair yeni bir düşünce biçimi ve yaklaşımın oluşmasına destek olmasını umuyoruz. Bu sürece öncülük eden WINGS'in üstlenmiş olduğu liderlik rolünü sürdüreceğine inanıyoruz. Raporun ortaya çıkmasında emeği geçen herkese katkılarından dolayı minnettarız.

Maria Chertok
CAF Russia
WINGS Yönetim Kurulu Başkanı

Barbara Ibrahim
American Univeristy in Cairo
WINGS Program Komitesi Başkanı

Benjamin Bellegy
WINGS Yönetici Direktörü

Bir dakikalık versiyon

Bu rapor, bireysel bağışçılıktan yerel filantropiye, yapılandırılmış ve kurumsal bağışçılığa uzanan, dünyadaki güncel eğilimlerin ve zorlukların kapsamlı ve etkileyici bir tablosunu çizerek çeşitliliği yeniden filantropinin merkezine koyma çabasıdır. Rapor aynı zamanda, yeni teknolojilerin etkisi ve daralan sivil alandan, filantropi uygulamalarındaki ve kavramlarındaki güç dinamiklerine ve filantropi altyapısının gelişen rolüne kadar, filantropinin gelişimi için önemli olan sorulara ve konulara da değinmektedir. Son olarak bu rapor, genelde dünyanın başka yerlerinde karşı çıkılan veya içselleştirilmek üzere referans noktası olarak kullanılan, Kuzey Amerika ve Avrupa modellerinin aslında madalyonun yalnızca bir yüzü olduğunu ortaya koymaktadır. Filantropi alanı, alanın önde gelen liderlerinin görüşleri aracılığıyla, bu raporun sayfalarında tüm karmaşıklığı ve çok yönlülüğüyle karşımıza çıkmaktadır.

Beş dakikalık versiyon

Bireysel bağışçılık

Gerek varlıklı gerekse daha kısıtlı imkânlara sahip insanlar tarafından yapılan bağışlar neredeyse dünyanın her yerinde artıyor. Büyük bir kısmı görülmese de, neredeyse her toplum ve ülkede yapılan bireysel bağışların kurumsal bağışlardan miktar olarak çok daha fazla olduğu söylenebilir.

Bireysel bağışların önemli bir bölümü bağış yapma şekli, tercih edilen alan ve kuruluşlar açısından gelenekselliğini sürdürüyor. Dini motivasyonlarla yapılan bağışlar seküler ülkeler de dâhil olmak üzere pek çok ülkede önemini koruyor. Sivil toplum kuruluşlarına yapılan bağışlar ise genellikle güvensizlik sebebiyle sınırlı kalıyor.

Online bağışçılık, SMS ve kitlesel fonlama aracılığıyla bağışçılık gibi teknolojik gelişmelerin beraberinde getirdiği yeni bağışçılık yöntemleri gittikçe önem kazansa da birçok yerde hâlâ sınırlı bir etkiye sahip. Online bağışçılık genelde bir afet ya da kriz sonrasında verilen anlık bir yanıt olarak gelişse de beraberlik duygusu ve karşılıklı destek yaratma potansiyeline sahip olduğu kabul ediliyor.

Varlıklı kişi ve ailelerin bağışları, geleneksel yöntemlerden uzaklaşmayı ve yeni yollar keşfetmeyi isteyen yeni nesil bağışçılar tarafından şekillendiriliyor. Varlıklı kişi ve ailelerin bağışları hakkında daha fazla konuşulmasının bağışçılığı teşvik etmek için önemli bir katkı sunacağı düşünülse de özellikle bazı yerlerde medya ve kamuoyu tarafından başlatılan olumsuz söylem ve kampanyalar bunu engelliyor.

Kurumsal bağışçılık

Özellikle Avrupa'da ve Küresel Güney'deki bazı ülkelerde vakıfların sayısı artış gösteriyor. Bunun iki önemli sebebi, artan refah ve devletlerin kendi bütçelerine katkı yapmak amacıyla bağışçılığı teşvik etmesi. Aynı zamanda, varlıklı kişiler arasında vakıf kurmanın dışında kalan bağış yapma yöntemlerini tercih etmeye yönelik de bir eğilim görülüyor.

Teoride vakıfların durumu risk almalarına olanak sağlasa da pratikte çoğu vakıf muhafazakâr davranarak eğitim, sağlık hizmetleri ve sosyal hizmetler gibi "güvenli" alanlara bağış yapmayı tercih ediyor. Az sayıda vakıf, sosyal adalet veya savunuculuk konularını destekliyor. Söz konusu bağışçılık olduğunda şirketler vakıflara kıyasla riskten daha fazla kaçınıyor. Bunun sebebi şirketlerin toplumun ihtiyaçlarından ziyade kendilerinden ne beklendiğine odaklanması. Genelde ise vakıflar, beyan ettiklerinden çok daha fazla riskten kaçınıyor.

Hibe verme modeli, yavaş yavaş yaygınlaşmakla birlikte İngilizce konuşan ülkeler dışında vakıfların küçük bir kısmı tarafından uygulanıyor. Stratejik bağışçılık kurumsal bağışçılar arasında da yükselişte. Stratejik bağışçılığın yükselişi ile, kimilerinin zararlı bulduğu etki ölçümüne yönelik ilgi de artıyor.

Vakıfların dört ana rolü olan inovasyon, boşlukları doldurma, sivil toplumu destekleme ve uzun vadede etki yaratacak şekilde hareket etme konusunda ne kadar aktif ve etkili oldukları risk alma konusundaki yaklaşımlarına göre belirleniyor.

Yerel bağışçılık

Yerel ihtiyaç ve koşullara uyum sağlayan bağışçılar vakıfları, neredeyse her yerde varlık gösteriyor. Sayıları ve dağılımları farklılık gösteren bağışçılar vakıfları, topluluk oluşturmaktan bağışçılara hizmet sunmaya uzanan birçok farklı rol üstleniyorlar. Yerel topluluklar tarafından informal şekilde gerçekleştirilen bağışçılık örneklerine de sıklıkla rastlanıyor.

Hibelerin ötesinde: Filantropik kaynakların farklı kullanımları

Vakıflar girişimcilik filantropisi (venture philanthropy), etki yatırımcılığı ve sosyal sorumlu yatırım gibi modelleri ve/veya uzmanlık, itibar ve kişileri bir araya getirme gücü gibi parasal olmayan varlıkları kullanarak etki yaratmanın yollarını keşfetmeye devam ediyor. Bu konular vakıfların gündeminde yer alsa da uygulamaları hâlâ kısıtlı. Örneğin, etki yatırımı birçok kuruluşun gündeminde olsa da hâlâ çok yaygın bir biçimde uygulanmıyor. Buna ek olarak, birçok ülkede sosyal girişimlerin ve sosyal işletmelerin de sayısının arttığını görüyoruz.

Kâr amacı güden ve gütmeyen sektörler arasındaki çizgi giderek belirsizleşiyor. Bu iki sektörün özelliklerini de taşıyan hibrit modellerle faaliyet göstermek, sosyal fayda için farklı çalışma şekillerini benimseyen ve farklı yasal koşullar altında çalışan kuruluşların gittikçe en önemli özelliği haline geliyor. Bunun sonucunda, 'filantropi' ve 'filantropist' gibi kavramların kapsamı genişliyor. Bu durum filantropi alanının gittikçe karmaşıklaşan sorunların çözümü için daha fazla kaynak potansiyeline işaret ediyor.

İş birlikleri

Gerek filantropi sektörü içinde gerekse filantropi ve diğer sektörler arasında kurulan iş birlikleri, filantropinin etkisini en üst düzeye çıkarmanın en etkili yollarından biri olarak kabul görüyor ancak buna rağmen iş birliği örnekleri hâlâ yeterince yaygın değil. Bunun nedenleri arasında vakıfların bağımsızlığının önceliklendirilmesi, iş birliklerinin başarılı olması için gereken zaman yatırımının yapılmaması ve filantropik kuruluşların insan kaynağının yetersiz olması yer alıyor. Kamu ve filantropi sektörü arasındaki iş birliği, her iki tarafın birbirlerinden kuşku duyması ve birbirini anlayamaması gibi nedenlerden sınırlı kalıyor.

İş birliği kavramına Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'nda (SKA) açıkça yer verilmesine rağmen, filantropi sektörünün bu konudaki tutumu eylemden ziyade bir niyet olarak kendini gösteriyor. SKA, çalışmalarını daha büyük bir kalkınma gündemine uygun hale getirmeyi hedefleyen kuruluşlara bir çerçeve sunarken birçok donör kuruluş bu konuda kararsız davranıyor. Donör kuruluşlar, uygulanacak ulusal stratejilerle ilgili devletten ya da kendi sektörlerini temsil eden bir kurumdan yönlendirme bekliyorlar.

Filantropi, devlet ve sivil toplum

Devletler bir yandan sivil toplumu ve filantropi sektörünü, kendi onayladıkları çalışmaları gerçekleştirmeleri için teşvik ediyor; öte yandan siyaseten daha hassas konularda STK'ların faaliyetlerini kısıtlamaya yönelik resmî veya gayriresmî yaptırımlara son zamanlarda daha fazla başvuruyorlar. Bu tutum, devletin resmi muhalefetine tabi STK'ların desteklenmesini zorlaştırdığından filantropiyi de olumsuz şekilde etkiliyor.

STK'lar üzerindeki baskı farklı şekillerde artmaya devam ediyor. Azaltılan veya sonlandırılan uluslararası fonların yerel kaynaklarla telafi edilememesi, STK'ların yeni filantropiye ayak uyduramaması, operasyon yürüten vakıfların programları kendileri yönetmeleri ve sosyal girişimlerin ilgi ve destek kazanmak için birbirleriyle rekabet etmesi, bu duruma yol açan faktörlerden yalnızca birkaçı.

Birçok ülkede bağışçılar, faydalanıcı kuruluşlar veya her iki grup için de çeşitli vergi muafiyetleri sağlanıyor. Vergi teşviklerinin genel olarak bireysel bağışçılar için ana bir motivasyon kaynağı olmadığına inanılsa da bireyleri daha fazla bağış yapmaya teşvik edebileceği düşünülüyor.

Filantropi altyapı kuruluşları

Altyapı geliştirme fonlarının %80'inin Kuzey Amerika'daki kuruluşlara verilmesi nedeniyle filantropi altyapı kuruluşları dünyada eşit olmayan bir dağılıma sahip. Altyapının genellikle, en çok ihtiyaç duyulan ve gelişmekte olan filantropi sektörlerinin bulunduğu ülkelerde eksik olduğu gözlemleniyor.

Filantropi altyapı kuruluşlarının temel rolleri, temsil ve savunuculuktan araştırma ve veri toplanmasına, iyi uygulamaların paylaşılmasından eğitim programlarına ve alanda yer alan aktörleri bir araya getirmeye kadar değişiklik gösteriyor. Bu kuruluşlar sektöre yeni fikirler sunma, zor olan birtakım soruları gündeme getirme ve iş birlikleri oluşturma bağlamında da rol oynuyorlar. Sektörü temsil ederken zorlu bir dengeyle karşı karşıya geliyorlar, çünkü filantropi gündemini belirlemekten ziyade gündemi sunmaları gerekiyor. Sektöre dair güvenilir verinin eksikliği, altyapı kuruluşları arasında büyük bir sorun olarak görülüyor.

Birçok altyapı kuruluşunun benimsediği "iş modelinin" (yıllık üyelik ücreti karşılığında teknik destek veya bilgi paylaşımı odaklı hizmetlerin sağlanması) uzun süre uygulanabilir olup olmayacağıysa önemli bir mesele. Altyapı kuruluşlarının karşılaştığı temel zorluk ise yaptıkları çalışmaların etkisi ve değerini gösterebilmek.

1

Giriş

Bu bölümde dünyanın farklı bölgelerinde farklı anlamlara ve çağrışımlara sahip olan “filantropi” kavramı inceleniyor. Filantropinin çoğu zaman farklı ülkelerdeki yerel ve geleneksel bağış yapma pratikleri ile örtüşmeyen, Batılı ülkelerdeki tanımı ve uygulamaları ele alınıyor. Ayrıca filantropinin, filantropi altyapı kuruluşlarının ve genel olarak insanlığın günümüzde karşı karşıya kaldığı zorluklara da değiniliyor.

FİLANTROPİNİN ANLAMI

Filantropi ile ilgili terminolojinin büyük bir kısmı, yerel koşullara uyup uymadığından bağımsız olarak, Anglosakson geleneklerinden alınmıştır. Filantropinin en iyi anlaşıldığı ve uygulandığının düşünüldüğü yerlerde bile filantropi teriminin anlamına dair bir belirsizlik söz konusudur. Bu kelime ya da kavram tercüme edilmeye çalışıldığında ise bu belirsizlik daha fazla ortaya çıkar.

Filantropi kelimesinin farklı ülkelerde nasıl tercüme edildiğinin de ötesinde, bu kelimenin çağrıştırdıkları Küresel Kuzey'de bile önemli derecede değişiklik gösterebilir. Bu değişiklik bazı durumlarda kuşaklar arası farktan dolayı da ortaya çıkabilir. Philanthropic Foundations of Canada'dan Hilary Pearson ve University of Quebec'ten Jean-Marc Fontan, bu yılın başında Alliance Magazine'de yayımlanan makalelerinde "Filantropinin artık sadece iyilik yapmakla ilgili olmadığını, bir sonraki kuşağın karşılaşacağı karmaşık sorunların çözümünde etkisinin daha önemli hale geldiğini" söylediler.

Filantropi ne kadar yaygın kullanılıyor?

Grupo de Institutos, Fundaçoes e Empresas Grupo de Institutos, Fundações e Empresas'ın (GIFE) eski Genel Sekreteri, Instituto Ibirapitanga'dan Andre Degenszajn, Brezilya'da filantropi kelimesinin kullanımının genellikle hayırseverlikle özdeşleştirildiğini ve çoğu zaman insanlarda olumsuz bir çağrışım yaptığını belirtiyor. Degenszajn, bunun bir nedeninin bazı filantropik kuruluşların geçmiş dönemde adının karıştığı yolsuzluk skandallarını ve buna bağlı olarak da filantropinin halk arasında "verimsiz ve güvenilmez" olarak algılandığını belirtiyor ve bireylerin kendilerini filantropiyle özdeşleştirmediklerini söylüyor. Brezilya'da "sosyal yatırım" teriminin daha fazla tercih edildiğini belirten Degenszajn, bunun bir sebebinin de ülkede filantropinin büyük oranda özel sektörle özdeşleştirilmiş olması ve "yatırım yapma ve kâr etme dilinin bu kurumların zihniyetine daha yakın olması" ile açıklanabileceğini söylüyor.

Güney Amerika'da yayımlanan bir raporda[1] Brezilyalı ve Arjantinli katılımcıların, özel sosyal yatırım terimini kullanmaları ve bu ifadenin işlemsel boyutuna vurgu yapmaları hayli ilginç. Brezilya'da faaliyet gösteren GIFE için filantropi, "özel fonların planlı, denetlenen ve sistematik bir biçimde toplumun genelini ilgilendiren sosyal, çevresel ve kültürel projeler için gönüllü olarak verilmesi" anlamına geliyor. Arjantin'deki Grupo de Fundaciones y Empresas (GDFE) ise filantropiyi, "özel kaynakların, toplumun refahı ve uzun vadede kalkınması beklentileri doğrultusunda sorumlu, proaktif ve stratejik bir şekilde kullanılması" olarak tanımlıyor. Meksika'da toplum geneli filantropi terimini kullanıyor ve kelimenin duygusal ve ahlaki yönünü de vurguluyarak filantropinin cömertliğin dürtüsel bir ifadesi anlamına geldiğini belirtiyorlar.

Narada Foundation'dan Yanni Peng'e göre Çin'de filantropi terimi, üçüncü sektör dışında pek fazla bilinmiyor. 2016 yılında yürürlüğe giren hayırseverlik ile ilgili kanunda "hayırseverlik" terimi kullanılsa da Çincede "toplumsal fayda" anlamına gelen başka bir terim de kullanılıyor.

SAANED for Philanthropy Advisory in the Arab Region'dan Atallah Kuttab'a göre Arap ülkelerinde genel olarak bağışçılık anlayışı ve vakıf kültürünün yaygın olmasından dolayı büyük ölçekli bağışçılık uygulamaları bulunuyor. Ancak filantropi terimi genellikle Batı kültürüne aşina bireyler veya gruplar tarafından tercih ediliyor.

Başak Ersen, Türkiye'de filantropinin genel olarak hayırseverlik olarak anlaşıldığını ve geleneksel ve dini çağrışımlara sahip olduğunu söylüyor. Türkiye Üçüncü Sektör Vakfı'nın (TÜSEV) yakın zamanda yürüttüğü bir araştırmaya[2] göre Türkiye'de çoğu kişi, hayırseverliği bireylere yapılan bir yardım olarak görüyor. Araştırmaya katılanların yüzde 40'ı hayırseverliği "muhtaç ve yoksullara yardım" olarak görürken yüzde 28,5'i "başkalarına yardım etmek, iyilikte bulunmak" olarak tanımlıyor. Birçok kişi bazı eylemleri (burs vermek, okul yaptırmak vb.) filantropik olarak görse de "eğitimi" genel anlamda filantropik bir faaliyet kategorisi olarak görmüyor. Bu anlayış değişmeye başlasa da terimin daha "Batılı" kullanımı genelde filantropi alanında çalışan uzmanlarla kısıtlı kalıyor.

> "Filantropi artık sadece iyilik yapmakla değil, bir sonraki kuşağın karşılaşacağı karmaşık sorunların çözümünde etkili olmakla ilgili."

Afrika'da filantropi ve yerel bağışçılık gelenekleri

Bağımsız filantropi danışmanı Halima Mahomed, filantropi kelimesinin Güney Afrika'daki kullanımının çoğunlukla alandaki uzmanlarla sınırlı olduğunu, ataerkil çağrışımlar yaptığını ifade ediyor ve ekliyor: "Bu terminolojiyi değiştirmeye çalışıyoruz ve insanlara filantropi kelimesini kullanacaklarsa neden bahsettiklerini açık şekilde ifade etmeleri gerektiğini söylüyoruz. Filantropi yalnızca zengin kuruluşların yoksul insanlara para vermesi değil; her gün bireylerin arasında da yapılıyor. Ancak onlar yaptıkları şeyi filantropi kelimesiyle tarif etmiyorlar, hayırseverlik veya yardım diyorlar. Bunun yanı sıra, 'ubuntu' gibi yerel kelimeleri veya özel uygulamalar için 'stokvel' gibi tabirleri kullanıyorlar.[3] Bildikleri ve onlara tanıdık gelen ifadeleri tercih ediyorlar."

Johannesburg'da düzenlenen atölye çalışmasının katılımcılarından biri de bu görüşü yineliyor: Kurumsal bağışçıların filantropi olarak tanımladığı şey ile yerel bağışçılık gelenekleri ve diğer destek biçimleri arasında hâlâ bir fark ve boşluk var. Uzun süreden beri bilinse de bu boşluk henüz başarılı bir şekilde ortadan kaldırılmış değil. Alandaki gözlemciler yerel ve geleneksel bağışçılık pratiklerinin öneminden bahsediyor ancak Susan Wilkinson-Maposa ve diğer aktörlerin "yatay filantropi" alanındaki ufuk açıcı çalışmalarına rağmen, bu pratikleri harekete geçirmenin yollarını bulmak ve filantropi çatısı altında bir araya getirmek bağlamında başarılı olan örneklerin sayısı oldukça az.

Mahomed'e göre "Bireysel bağışçılık alanında inovasyon için bir alan var ancak inovasyonu mevcut uygulamaları yok etmeden desteklemenin bir yolunu bulmamız gerekiyor. Oysa insanları hayırseverlik veya filantropi arasında bir seçim yapmaya yönlendiren tartışmalar bir gerginlik yaratıyor. Bu tartışmalar, hayırseverliğin kötü, filantropinin iyi olarak görüldüğü Küresel Kuzey'den kaynaklanıyor ve aslında faydası olmayan bir karşıtlık yaratıyor. Yenilikçi kuruluşlar insanların hayatlarına bütüncül bir açıdan nasıl bakılacağına dair tartışmaya başladı. Toplumsal cinsiyete dayalı şiddet, ataerkillik, ekonomi ve emek sisteminin tümü birbiriyle ilişkili konular ve diğerlerinden bağımsız bir şekilde yalnızca bir tanesinin üstesinden gelmek mümkün değil. Ayrıca insanların bugün burada yaşadıkları, yalnızca uzun vadede olacaklarla ilgilenmek için yok sayılmamalı." Mahomed'e göre bu, yeterince kulak verilen bir tartışma değil.

Aslında filantropi kelimesinin kullanımı; rasyonel, duygusuz ve profesyonel bir bağışçılık anlayışı ile anlık, dürtüsel ve ihtiyaç sahiplerine verilen, merhamete dayalı nakdi bağış veya başka yardım şekilleri arasında bir sınır oluşturuyor.

Filantropi ve güç

Global Fund for Community Foundations'tan Jenny Hodgson, filantropi ve güç tartışmasının "gerek bu rapor kapsamında gerekse WINGS için önemli bir soru olduğunu" söylüyor ve ekliyor: "Filantropi kelimesi birçok çatışmayı da içinde barındırıyor. Güç, eşitsizlik ve imtiyaza dair pek çok çağrışıma sahip." Resmi filantropinin sivil topluma duyduğu güvensizlik, genelde karşılıklı bir duyguyu ifade ediyor, çünkü "Vakıf kuran insanlar tam da problemleri yaratan kuruluşlardan geliyorlar. Filantropinin kişisel varlıkların sosyal fayda amaçlı kullanılması, gönüllülüğe dayalı bağışçılık ve empati olduğunu söylerken, filantropinin ne için var olduğunu da sorgulamalıyız."

Peki yeniliğe açık donör kuruluşlar filantropinin "topluma ait bir şey" olduğunu mu "iddia ediyor" yoksa daha tatmin edici bir kelime bulmak için sonu olmayan bir arayışın mı içindeler? Hodgson'a göre "Afrika'da insanların her zaman bağış yaptığına, bağış yapmaya ve insanlar arası dayanışmaya dair diğer bütün kıtalardan daha köklü bir anlayışın olduğuna, bağış yapmanın genlerinde olduğuna" dair bir anlatı mevcut. "Ancak söz konusu, konferansların nasıl organize edildiği ve kimlerin konuşmacı olarak seçildiğine gelince karşınıza varlıklı insanlar çıkıyor; yani bahsi geçen anlatıyla uzaktan yakından alakası olmayan bir durum söz konusu. Bu iki durum tamamen uzlaşmaz olmamakla birlikte, mevcut durumda yelpazenin iki ucunda yer alıyorlar. Anlatı birini destekliyor, uygulama ve güç dinamikleri ise diğerini."

FİLANTROPİNİN KARŞILAŞTIĞI ZORLUKLAR

Bu araştırma için röportaj yapılan kişilere filantropinin ve filantropi altyapı kuruluşlarının bugün ve yakın gelecekte karşı karşıya kalacağı büyük zorlukların neler olduğu soruldu. Bu bölüm, onların verdikleri yanıtlara göre hazırlandı. Bunlar dünyanın neresinde yaşadığımıza bağlı olarak hepimizin karşılaştığı zorluklar. Association of Charitable Foundations'tan Carol Mack'in de ifade ettiği gibi, "Filantropinin karşılaştığı zorluklar aynı zamanda toplumun karşılaştığı zorluklar."

İklim değişikliği ve eşitsizlik

Röportaj yapılan kişilerin dile getirdiği gibi, en belirgin ve ciddi olan küresel zorluklar; iklim değişikliği ve artan eşitsizlik. Bu iki sorunun sonuçları ve yansımaları son derece büyük ve röportaj yapılan kişilerin belirttiği daha yerel sorunların birçoğuyla da yakından ilişkili.

Çatışma ve göç

Çatışma ve göç, filantropi alanı için ciddi bir zorluk teşkil ediyor. "İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana mülteci sayısının en fazla olduğu zamandayız," diyor Oxfam America'dan Barry Gaberman. Gerek çatışma çözümü ve ülke içinde yerinden edilme, gerekse filantropinin bu meselelere sunduğu çözümler açısından Kolombiya'yı dikkat çekici bir örnek olarak sunuyor. "Bu ve buna benzer durumlar hakikate ve uzlaşma komisyonlarına dair öğrendiklerimizi daha da önemli hale getirecek."

Atallah Kuttab mülteci sorununun önemi konusunda hemfikir ancak Arap ülkelerindeki yansımasına vurgu yaparak asıl tehlikede olan şeyin ülkelerin var oluşu olduğunu söylüyor. "Bölgenin tamamı parçalanıyor. Toplumlar arasındaki bağlayıcı unsurları kaybediyoruz. En istikrarlı Arap ülkelerini barındırdığı düşünülen Körfez bölgesi; önce Suudi Arabistan'ın Yemen'le, yakın zamanda ise Bahreyn, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin Katar'la çatışması sebebiyle ciddi bir istikrarsızlık yaşadı."

European Foundation Centre'dan (EFC) Gerry Salole, göçü tüm Avrupa ülkelerini ilgilendiren bir sorun olarak görüyor: "İnsanların göçün durmayacağını anlamasını nasıl sağlarsınız? Göçmenlerin toplumlara sosyal uyumlarını nasıl sağlarsınız? Bu sorulara odaklanan bir tartışma yaratmadığımız sürece daha pek çok sorunla karşılaşacağız."

Hilary Pearson, Kanada'da yerli halklar ile yaşanan uzlaşma problemine değiniyor. Yerli halklar nüfusun gittikçe büyüyen bir kesimini oluşturuyorlar ve toplumsal sorunlar da orantısız bir biçimde bu kesimlerde yoğunlaşıyor. Bu durum, yakın zamanda kurulan hakikat ve uzlaşma komisyonu ve uzlaşmaya yatkın, nispeten yeni seçilmiş bir hükümetin müdahil olduğu önemli bir zamana işaret ediyor.

İşsizlik

Derin öğrenme ve diğer yapay zekâ biçimlerinin gelişmesi sayesinde günümüzde yüksek eğitim görmüş, beyaz yakalı çalışanların yaptığı işler makineleştirilebiliyor. Makineleşme (veya üretimin bazı aşamalarının ülke dışında gerçekleştirilmesi) meslek kolları üzerinde hâlihazırda bir etkiye sahip ve gelecekte de bu durum artacağa benziyor. Asociacion Espanola de Fundaciones'ten Rosa Gallego, İspanya'da işsizliğin önemli bir sorun olduğunu ve bunun "eşitsizlikle yakından ilişkili olduğunu" söylüyor. Vakıfların, kamu kurumlarının ve diğer kuruluşların oluşturduğu bir koalisyon bulunuyor ve özellikle dezavantajlı kişileri iş piyasasına entegre etmenin, istihdam sağlayan mevcut mekanizmaların neden başarısız olduklarının ve filantropinin bu sorunlara nasıl çözümler üretebileceğinin yollarını arıyor. Gallego, Asociación Española de Fundaciónes'nin (AEF) "yardım eli uzatıp diğer paydaşları da masaya getirebileceğini ama henüz o noktada olmadığını"söylüyor.

Radikalizm ve hoşgörüsüzlük

İşsizlik, Lien Foundation ve Asia Philanthropy Circle'dan Laurence Lien'in Güneydoğu Asya'da gördüğü ana sorunla da yakından ilişkili: radikalizm ve özellikle hoşgörüsüzlük ortamı yaratan muhafazakâr dinlerin yayılması. "Şiddet içeren aşırılık bunun bir yönü. Mevcut atmosfer ne kadar radikalse şiddet içeren aşırılığı da o kadar sık görüyorsunuz. Asia Philanthropy Circle üyelerinin bir kısmı bu konu hakkında oldukça endişeli."

Yoksunluk hissi radikalizmi tetikliyor; bu nedenle Lien'e göre, filantropi "akıntıya karşı yüzerek toplumlarda yoksunluğun kalmadığından emin olmalı." "Belirli bir seviyede olmanız gerektiğini ve bunun çok altında olduğunu düşünüyorsanız öfkelenmeye başlıyorsunuz. Eğitim sistemi buna büyük katkıda bulunuyor. Bir işte çalışmaya hazır mezunlar üretmiyor. Genç nüfusta işsizlik oranı çevremizdeki birçok ülkede çok yüksek, hatta bazı durumlarda yüzde 20'lere vararak genel işsizlik oranını bile geçiyor. Genç insanların aç ve işsiz olması, gelecek bir felakete davetiye çıkarır."

Tasarruf, kötüye kullanma ve Brexit

Tasarruf, intikal, Brexit ve teknoloji devrimi, Carol Mack'in Birleşik Krallık'ta gözlemlediği ve vakıfların nihayetinde ilgilenmesi gereken en belirgin eğilimlerden birkaçı. "Birleşik Krallık'ta kendi yönetimlerine sahip dört bölge var. İngiltere'de harcama ve siyasi güç anlamında ciddi bir devretme söz konusu; bu da vakıflar için büyük bir zorluk yaratıyor. Politikaları etkilemek istiyorsanız bunu nasıl yapacaksınız?" Mack bu tür gelişmelerin, belki daha yerel bir yaklaşımla, fırsat da yaratabileceğini söylüyor. "Yerel odaklı bir yaklaşımla değişim sağlamak daha kolay olabilir. Ama bu, Birleşik Krallık çapında bir bağışçı için anlaşılması oldukça zor bir durum."

Ortaöğretim ve nüfus fazlalığı

Pakistan'ın karşılaştığı en büyük iki sorun sırasıyla demografi ve ortaöğretim. Pakistan Center for Philanthropy'den Shazia Amjad'ın tanımına göre ülkede "18-35 yaş arasında büyük bir nüfus fazlalığı var." Asıl tehlike, bunun eşitsizliği daha da artıracak olması. Devlet kapasitesinin kısıtlı olduğu göz önünde bulundurulursa, filantropinin bu sorunla baş etme konusunda bir rol üstlendiği söylenebilir.

Narmeen Adeel'e göre Pakistan'a özgü bir başka zorluk da ortaöğretim. Devlet tüm gayretiyle ilköğretime odaklandığından filantropi ortaöğretime olumlu katkı sağlayabilir. Punjab'daki eğitim konusunda sektörler arası ortaklık modelleri burada önemli bir başlangıç noktası olabilir.

2

Bireysel bağışçılık

Bireysel bağışçılık dünyanın neredeyse her yerinde artıyor. Bu bölüm, orta gelirli bireylerin yaptıkları bağışları ve gelecekte bağışçılığın büyük bir kısmının yöneleceği online bağışçılık ve kitlesel fonlama gibi yeni bağışçılık yöntemlerini inceleyerek başlıyor. Ardından yüksek gelirli bireyler tarafından yapılan bağışları ve son olarak da yurt dışı ve diaspora bağışçılığını ele alıyor.

Bireysel bağışçılık, hem varlıklı hem de orta gelirli bireyler tarafından yapılan bağışlar değerlendirildiğinde, dünya çapında filantropinin gittikçe önem kazanan bir parçası. Bunun birkaç sebebi var. Birinci ve en görünür olanı bireysel bağışçılığın büyüklüğü. Büyük bir kısmı kayıt dışı olsa da bireysel bağışçılık bağışlanan miktar anlamında neredeyse her yerde kurumsal bağışçılıktan daha büyük (Çin bu kuralın sayılı istisnalarından biri). İkincisi, STK'ların faydalandıkları fon kaynakları üzerindeki baskılar arttıkça, bireysel bağışçılığın potansiyel anlamda alternatif bir destek mekanizması olarak görülmesi. Üçüncüsü, yeni ve daha doğrudan iletişim ve bağışçılık yöntemlerinin bireylerin bir meseleyi kolayca destekleyebileceği, hatta gündeme getirebileceği ve bu sayede politika ve kalkınma konuları üzerinde daha doğrudan bir nüfuza sahip olacağı anlamına gelmesi. Dördüncü ve son neden ise, bağışçılığın yalnızca bir araç ve kaynakları erişilebilir hale getirme olarak değil, gruplar ve topluluklar arasında bir güven ve ortak amaç hissi yaratma yolu olarak görüldüğü, daha bütüncül bir filantropi anlayışının rağbet kazanıyor olması. Bu araştırma kapsamında röportaj yapılan insanlardan en az ikisi bu görüşü teşvik etmek için geleneksel bağışçılık biçimlerini araştırmanın ve cesaretlendirmenin önemine değindi.

> “Asıl zorluk, bu bağışların sadakadan ziyade sürdürülebilir kalkınmaya hizmet etmesini sağlamak.”

BİREYSEL BAĞIŞÇILIK

Bağış yapma alışkanlığı dünyanın pek çok yerinde sağlam temeller üzerine kuruludur; genellikle geleneksel yöntemlerle yapılır ve dini bir temele sahiptir. Bu tür bağışçılığa dair ana sorunlardan biri yapılan bağışlara dair ölçümlerin çoğunlukla “iyi bir tahmine” dayalı olmasıdır. “Güney Afrika’da dini bağışçılık büyük bir motivasyon kaynağı ve bu hiç ölçülmüyor. Vergi raporlarında belirtilmese de büyük bir oran. Aynı zamanda birçok kişi, yoksul veya toplumda yardıma ihtiyaç duyan kişilere doğrudan bağış yapıyor. Tüm bunlar hakkında büyük bir bilgi eksikliği söz konusu.” diyor Halima Mahomed.

Dini motivasyonlarla yapılan bağışlar

Ashoka University’den Ingrid Srinath, “Tüm büyük dinlerde güçlü dini bağışçılık gelenekleri var. Muhtemelen en yoksul Hintli bile tapınaktaki bağış kutusuna bir şeyler bırakıp yıllık zekât yükümlülüğünü yerine getiriyordur,” diyor. Atallah Kuttab ise, Arap ülkelerinde yapılan bağışların çoğunun dini motivasyonlarla yapıldığını söylüyor. “Asıl zorluk, bu bağışların sadakadan ziyade sürdürülebilir kalkınmaya hizmet etmesini sağlamak. Şu anda çoğu bağış sadaka olarak kalıyor.”

Batı Avrupa’daki seküler ülkelerde bile dini bağışçılık bireysel bağışçılığın büyük bir kısmını oluşturuyor. Örneğin, Hollanda’da dini bağışçılık bireysel bağışçılığın yüzde 40’ına tekabül ediyor.[4] Hilary Pearson’a göre Kanada’da “Bireysel bağışların yüzde 50’si kiliselere, camilere ve diğer dini kuruluşlara gidiyor.” Ama Pearson dini bağışçılığın sınırları net çizilemeyecek kadar büyük bir kategori olduğunun da altını çiziyor. “Nihayetinde yapılan bağışlar kiliseler aracılığıyla sosyal hizmetlere, yoksullukla mücadeleye veya uluslararası kalkınmaya fayda sağlayabilir. Bunun bize gösterdiği tek şey dini kuruluşların bireysel bağışçılar için hâlâ son derece cazip bir aracı olduğu.”

Halima Mahomed de bu etiketin tatmin edici olmadığına değiniyor. Güney Afrika’da bulunan bir insani yardım kuruluşu bir Müslüman tarafından kurulmuş olabilir; “İnsanlar bu kuruluşa dini bir motivasyonla bağış yapsa da bu dini bir kuruluş değil. Ulusal bir zekât fonu merkezi var. Müslümanların çoğu yıllık zekâtlarını bu merkeze veriyor ve bağışlar merkez aracılığıyla dağıtılıyor.”

En popüler alanlar hangileri?

Yapılan bireysel bağışlara dair gözlemler, bağış yapılan bazı alanların neredeyse her yerde geçerli olduğunu gösteriyor. Charities Aid Foundation (CAF) Birleşik Krallık’a göre tıbbi araştırma, 2016 yılında Birleşik Krallık’ta yapılan bireysel bağışlar arasında en popüler alan oldu. Benzer şekilde Hollanda’da, daha önce belirtildiği gibi dini motivasyonlarla yapılan bağışlar en büyük meblağa sahip olsa da sağlık, tıbbi araştırma ve hastanelere destek en fazla bağışçıyı çeken alanlar. Srinath’a göre dini bağışçılık dışında “Yardım amaçlı ve kamusal işlere yönelik yapılan bağışlar, geleneksel bağışçılık yaklaşımını oluşturuyor ve bunlar muhtemelen Hindistan’ın geneli için hâlâ en çok tercih edilen bireysel bağışçılık yöntemleri.

İlginç bir şekilde, yalnızca birkaç Avrupa ülkesi bu genellemenin dışında kalıyor. Örneğin, 2013 yılında uluslararası ve insani yardım, Almanya’da ve Belçika’da yapılan bağışların sırasıyla yüzde 74 ve yüzde 61’ine denk geliyordu.[5]

Kuruluşlara veya bireylere yapılan bağışlar

Burada birbiriyle çelişen iki eğilim söz konusu. Birçok yerde kuruluşlara bağış yapmaya dair gözle görülür bir isteksizlik olsa da bazı ülkelerde de kuruluşların desteklenmesi gerektiğine dair bir anlayış da var. Örneğin, Pakistan Centre for Philanthropy’den (PCP) Narmeen Adeel’e göre, Pakistan’ın bağışçılık eğilimlerinin büyük bir kısmı bireyler arası doğrudan bağış yapmak olsa da gerek kuruluşlar gerekse bağışçılar kuruluşlara bağış yapmanın teşvik edilmesi gerektiğinin farkındalar. “Geleneksel olarak bireylere doğrudan aktarılan kaynaklardan pay almaya çalışan kuruluşlar görüyoruz; bu nedenle kuruluşların zekât bağışlarını almak için bilinçli bir çaba sarf ettiğini söyleyebiliriz. Kuruluşlar da büyük bağış arayışında olmaktansa, küçük ve düzenli bağışlar alabileceklerinin farkına varıyor.”

Andre Degenszajn, "insanların güvendikleri ve yaptıkları işlere inandıkları kuruluşlarla bağlantı kurması gerektiğine dair büyüyen bir anlayıştan" bahsediyor. Brezilya'nın ekonomisi büyüme gösterdikçe, gelişmekte olan ekonomilerde genelde olduğu gibi, fon sağlayan uluslararası kuruluşlar başka bölgelere destek sağlamaya başladılar ve uluslararası fonlarda azalma yaşandı. "Devletin destek eğilimi de değişti. Filantropik kuruluşların hibe verme oranlarının istediğimizden daha düşük olduğunu gördük. Bu sebeple insanlar uzun vadede bireysel bağışçılığın güvenilir ve sürdürülebilir bir fonlama kaynağı olduğunu fark etmeye başladı." Birkaç kuruluş bireylerden kaynak geliştirmeyi başardı ama bazı engeller söz konusu. Öncelikle, bu modelin çalışması için çok fazla yatırım, altyapı ve deneyim gerekiyor. İkinci olarak, Brezilyalılar Brezilyalı STK'lara bağış yapma konusunda isteksiz. Her iki sebepten dolayı, iyi kaynaklara sahip uluslararası kuruluşlar başarılı kuruluşlar oldu.

Şaşırtıcı bir biçimde, Türkiye'de bireysel bağışların en büyük kısmı dilencilere yapılıyor. TÜSEV'in 2016'da yayımladığı araştırmaya[6] göre, bireylerin %88'i yardımlarını ihtiyaç sahiplerine doğrudan ulaştırmayı tercih ettiğini belirtiyor. Başak Ersen, bunun sebeplerinden birinin bireylerin anlık bir sonuç görmek istemesi olduğunu söylüyor. Aynı araştırmaya göre, bireylerin yalnızca yüzde 12'si bağışlarını bir kuruluş aracılığıyla yapmayı tercih ettiğini belirtiyor.

Bireyler neden STK'lara güvenmiyor?

STK'lara destek vermeye dair duyulan genel isteksizliğin en yaygın sebebi güven duyulmaması. Ersen, filantropi, devlet, sivil toplum ve kamu arasındaki ilişkilerin hepsinde bir güvensizlik sorunu olduğunu düşünüyor. TÜSEV'in araştırması Türkiye toplumunda genel bir güven eksikliğine dikkat çekiyor. 10 kişiden yalnızca 1'i aileleri ve mahalleleri dışındaki insanlara güvendiğini söylüyorlar. Buna rağmen bireyler, yalnızca güvendikleri ile sınırlı olmak üzere, kuruluşlara bağış yapıyor.

Ingrid Srinath "kuruluşlara bağış yapan kentli, Batılı ve eğitimli bir sınıf" olsa da bu tür bağışçılığın yükselişinin yavaş olduğunu ve kuruluşa göre fazlasıyla değişiklik gösterdiğini söylüyor. "STK'lara duyulan güven hızlı bir düşüş yaşadı. Kiminle konuştuğunuza bağlı olarak, STK'lar ya etkisiz ya etkisiz ve yozlaşmış ya da en üst seviyede etkisiz, yozlaşmış ve devlet karşıtı görülüyor." Singapur, iyi düzenlenmiş bir pazar olması sebebiyle Doğu Asya'da bir istisna olsa da "diğer ülkelerde birçok büyük mesele söz konusu" diyor Laurence Lien. "Fonların nereye gittiğine dair duyulan güven çok az olduğundan pek çok taban örgütü kendilerini tanımayan bireylerden kaynak geliştirme konusunda büyük zorluk yaşıyor."

Burada mesele insanların bazı kuruluşlara güvenip bazılarına güvenmemesi olabilir. Halima Mahomed, "güven ve kuruluş konusunun sık sık gündeme geldiğini" söylüyor. "Peki kuruluştan kastınız ne? Dini kuruluşlar da bir tür kuruluş değil mi? Bireyler, resmî olsun ya da olmasın tanıdıkları şeylere bağış yapıyor ve bunun temelinde güven duygusu var." Mahomed'e göre bireylerin bağış yaparken seçici olmalarının sebebi, bazı kuruluşlara güven duymamalarından ziyade bazılarına güven duymaları. Daha yerel veya resmî olmayan oluşumları desteklemek, resmî veya mesafeli olarak algılanan oluşumları desteklemekten daha cazip geliyor olabilir. CAF Güney Afrika'nın Gauteng bölgesinde yürüttüğü bir çalışma,[7] ankete katılanlar arasında kuruluşlara bağış yapanların yüzde 84'ünün resmî olmayan gruplara, yalnızca yüzde 16'sının ise STK'lara bağış yaptığını ortaya koyuyor.

STK'ları destekleme isteksizliğinin diğer sebepleri

STK'ların bağış alamamalarının tek sebebi dürüstlüklerine güven duyulmaması değil. Associacion de Fundaciones Empresariales'ten Carolina Suarez'e göre, "STK'ların daha profesyonel ve verimli olması gerekiyor. Bazen inanılmaz derecede bürokratik oluyorlar ki bu da genel giderlerini artırabiliyor. Üyelerime neden STK'larla çalışmak istemediklerini sorduğumda, onların idari masraflarını karşılamak için çok para harcamak istemediklerini söylüyorlar. Bazen de STK'lar üzerinden bir çalışma yapmak şirketleri anonim hale getiriyor, ancak şirketler genelde projeleri pazarlama amaçlı kullanmak ve isimlerinin geçtiğini görmek istiyor."

> Sebebi her ne olursa olsun bireylerin kuruluşlara, özellikle daha tartışmalı alanlarda çalışan STK'lara, bağış yapma konusundaki isteksizlikleri STK'ların kaynak sıkıntısı çekmesinin nedenlerinden biri."

Brezilya'da sivil toplum, 1990'larda ülkede demokrasinin kurulmasında önemli bir rol oynamış olsa da Brazil Human Rights Fund'dan Ana Valeria Araujo, bunun çoğunlukla görülmediğini ve bu sebeple halkın STK'ların öneminden habersiz olduğunu söylüyor. STK'lar da faaliyetlerini tanıtmada pek açık davranmadığından bu anlamda kendilerine pek yardımcı olmuyorlar.

Atallah Kuttab, Arap ülkelerindeki STK'ların faydalanıcılarından ziyade donör kuruluşları memnun etmeye odaklandıkları için kendilerini hassas ve savunmasız bir pozisyona düşürdüklerini ve bu nedenle paydaşlarının kendilerini onlara yakın hissetmediklerini söylüyor. Kuttab'a göre Mısır'daki STK'lar gittikçe artan bir oranda cezai kanuna tabiler ama "İnsanların onları savunmak için sokaklara döküldüğünü görmüyoruz çünkü birçok durumda insanlar onları toplumsal dokunun bir parçası olarak değil, vakıfların veya hükümetin üstlenicileri ya da taşeronları olarak görüyor."

Sebebi her ne olursa olsun bireylerin kuruluşlara, özellikle daha tartışmalı alanlarda çalışan STK'lara, bağış yapma konusundaki isteksizlikleri STK'ların birçok yerde kaynak sıkıntısı çekmesinin nedenlerinden biri. Bu konuyu "Filantropi, devlet ve sivil toplum" adlı yedinci bölümde daha ayrıntılı inceleyeceğiz.

YENİ BAĞIŞÇILIK YÖNTEMLERİ

Hilary Pearson'a göre online bağışçılık, kitlesel fonlama ve SMS bağışçılığı gibi yeni bağışçılık yöntemleri, "Filantropi modelinin altüst olacağı" anlamına geliyor. Nasıl olacağını bilmiyoruz ama kesinlikle altüst olacak." Bu yeni bağışçılık yöntemleri yavaş geliştiği için filantropinin altüst olmasına biraz daha var demektir.

Online bağışçılık

Online bağışçılığın ne kadar yaygın olduğuna dair tahminler gibi online yöntemlerle bağış yapmanın farklı ülkelerde ne kadar geliştiği değişkenlik gösteriyor, ancak birçok yerde genel resim, online bağışçılığın gittikçe popülerleşen bir eğilim olmasına rağmen henüz tam anlamıyla yerleşmediği yönünde. Başak Ersen'e göre bu, Türkiye'de büyüyen bir eğilim "Çünkü teknoloji gelişiyor ve gençler bunu çok daha etkili bir şekilde kullanmaya meyilliler. Muhtemelen beş yıl içinde online bağışçılık iki, hatta üç katına çıkacak ama şu anda bağışçılığın küçük bir kısmını oluşturuyor." TÜSEV'in araştırmasına göre, Türkiye'de yaşayan bireylerin yalnızca yüzde 1,9'u bir internet sitesi aracılığıyla, yüzde 7,5'i cep telefonundan mesaj atarak, yüzde 1,3'ü ise kitlesel fonlama yoluyla bağış yapıyor.[8]

Halima Mahomed, bireylerin davranışlarını etkilemede en az teknoloji kadar koşulların da önemli olduğunu düşünüyor. "Bireyler tanıdıklarına ve etraflarında gördükleri ihtiyaçlara yönelik bağış yapacak. Kırsal bir bölgede yaşıyorsanız doğrudan bir kişiye veya yerel bir gruba bağış yapma ihtimaliniz daha yüksektir. Bazı kentsel bölgelerde online bağışçılık henüz başlangıç seviyesinde olsa da artış gösteriyor." Mahomed, "Kenya'da mobil bağışçılığın yükselmesinin nedeninin teknoloji platformlarının çok daha rahat olması" olduğunu söylüyor ve ekliyor: "Bunu artık, belirli bir amacı desteklemek için SMS yoluyla bağış yapmada olduğu gibi görmeye başladık."

Pakistan'da genel olarak doğrudan yapılan bağışlar tercih edilse de Shazia Amjad, "Her kuruluş artık online bağışçılığa yöneliyor ve önceliklerimizden biri kuruluşları tek bir çatı altında toplayacak online bir bağışçılık portalı geliştirmek." diyor. Daha büyük ve idari anlamda daha gelişmiş kuruluşlar çoktan bu trende öncülük ediyor. Örneğin, The Citizens Foundation "Dijital yöntemlerle kaynak geliştirme alanına yatırım yaptıkları için online bağışların son birkaç yılda katlanarak arttığını gördü." Bir yandan aşılması gereken birkaç engel var, bunlardan biri de alışkanlıklar. "İnsanlar online bağışçılığa alışık değil." Buna ek olarak, Amjad "herkesin internet bankacılığına erişimi olmadığını veya bunu kullanmakta tereddüt ettiğini" belirtiyor. Bu durum özellikle gelişmekte olan ülkelerin kırsal bölgeleri için geçerli olabilir.

Dünyanın bazı bölgelerinde online bağışçılık daha çok gelişti. Laurence Lien, Singapur'da bu bağışçılık türünün hızla yol aldığını gözlemliyor. 2008 yılında The Giving.sg sitesi halihazırda 2 milyon Singapur doları (yaklaşık 1.484 milyon Amerikan doları) değerinde kaynak geliştirdi. National Volunteer and Philanthropy Centre'ın siteyi devralmasının ve Lien'in CEO olarak atanmasının ardından bu miktar 20 milyon Singapur dolarına (14.840 milyon Amerikan doları) kadar yükseldi. ABD'de bulunan Lilly Family School of Philanthropy tarafından yayımlanan "Philanthropy Outlook, 2017-18" (Filantropinin Genel Görünümü 2017-18) raporu, "yüksek eğitim kurumlarına ve özel okullara yapılan bağışların büyük miktarlarda olduğunu ve bağışların özellikle dijital araçlar aracılığıyla yapıldığını" belirtiyor.

CAF Hindistan ve Ethica tarafından 2015 yılında yapılan bir araştırma[9] Hindistan'daki toplam bağışçılığın iki yıl içerisinde yüzde 20'sinin, 10 yıl içerisindeyse yüzde 50'sinin online olacağını öngörüyor. Ingrid Srinath, Hindistan'da online bağışçılığın ve alışveriş sırasında yapılan bağışların büyümeye devam ettiğini söylüyor ve bunun sebebi olarak bireylerin refah seviyesinin daha yüksek olmasını ve bağışçılık konusunda daha bilinçli olmalarını gösteriyor.

Bireysel bağışçılık, bir istisna olarak, Çin'de bağışçılık alanında en küçük orana sahip olsa da Yanni Peng'e göre online bağışçılık sayesinde son iki-üç yıl içerisinde bu oranda büyük bir artış görüldü. Alibaba Foundation ve TenCent tarafından geliştirilen ve 900 milyondan fazla kişinin kullandığı sosyal medya mobil uygulaması WeChat, bu hareketi en çok teşvik eden aktörler oldu. 2015 Eylül'de TenCent bir bağışçılık günü başlattı ve aynı etkinlik bir sonraki yıl da devam ederek üç gün içinde 100 milyon Çin yuanı (15,2 milyon Amerikan doları) topladı ve bu miktarın 6 milyonu (911,000 Amerikan doları) online bağışçılıktan elde edildi.

Barry Gaberman, yönetim kurulunda görev aldığı Oxfam America'nın aldığı bireysel bağışların gittikçe artan bir oranda online yöntemlerle yapıldığını söyledi. "Bu bağışlar çok daha yeni bağışçılar ve daha genç bir kitle tarafından yapılıyor. Ben asla online bağış yapmam. Sanırım çocuklarım bağışlarını kısmen online yöntemlerle yapıyor. Torunlarım muhtemelen yalnızca online bağış yapacak."

Kitlesel fonlama

Sosyal fayda için kitlesel fonlama, online bağışçılıkla benzer bir resim çiziyor. Andre Degenszajn, yerine geliştirilen kaynağın miktarı olarak bakıldığında kitlesel fonlama platformlarının "pek etkili olmadığına" inansa da "önemli bir rol oynamaya başlıyorlar çünkü belirli amaçlar için bireylerden bağış toplayabileceklerini görüyorlar ve önceden böyle bir seçenek yoktu" diyor.

Kitlesel fonlama uygulamaları Arap ülkelerinde sınırlı olsa da Atallah Kuttab bu modele fazlasıyla ilgi gösterildiğine inanıyor. En büyük engel, "para toplayacak platformları kurmanın çok zor olması." Kuttab, bölgedeki mültecilere yardım edecek bir kitlesel fonlama platformu kurulmasına yardım etmeye dair şunları söylüyor: "Lübnan bunu yapabildiğimiz tek yerdi çünkü Londra'daki JustGiving yalnızca Lübnan'da etkindi."

SMS Bağışçılığı

2017 yılında CAF Rusya tarafından yayımlanan bir rapora göre Ruslar arasında en popüler bağışçılık yöntemi SMS bağışçılığı olurken (katılımcıların yüzde 40'ı bir önceki yıl bu yöntemle bağış yaptığını söyledi), online bağışçılık tercih edilen yöntemler listesinde çok daha aşağıda yer alıyor.

> Online bağışçılık ve kitlesel fonlama, bağışçılığı demokratikleştirdi. Online bağışçılığın sağladığı rahatlık, insanların bağış yaptıktan sonra esas meseleyle herhangi bir şekilde uğraşmalarına gerek kalmadan sorumluluklarını yerine getirdiklerini düşünmelerine yol açabilir."

Online bağışçılığın avantajları ve dezavantajları

Online bağışçılığın ve kitlesel fonlamanın bağışçılığı demokratikleştirdiğine dair bir görüş var. Bu görüş, Johannesburg atölyesinde ifade edildi ve Danny Sriskandarajah da bu ihtimalin varlığına değindi.

Online bağışçılık büyük bir potansiyele sahip olsa da bu konuda dikkatli davranılmalı. Halima Mahomed, online bağışçılığının sağladığı rahatlığın, insanların bağış yaptıktan sonra esas meseleyle herhangi bir şekilde uğraşmalarına gerek kalmadan sorumluluklarını yerine getirdiklerini düşünmelerine yol açabileceğine inanıyor.

Online bağışçılık, özellikle kitlesel fonlama, iyice düşünülmüş bir müdahaleden ziyade genelde anlık bir şefkat veya acıma duygusunun yansıması olarak yapılıyor. Laurence Lien, özellikle bireylerin dahil olduğu bir felaket yaşandığında online bağışçılığın Singapur'da oldukça popüler bir eğilim olduğunu söylüyor: "Acıklı hikayelerle medyada kendilerine yer bulanlara ayrıcalık gösteren bir hareket bu. Diğer şeyler için kitlesel fonlama aracılığıyla büyük meblağlar toplandığı pek görülmemiştir."

Barry Gaberman online bağışçılıkla, özellikle de kitlesel fonlamayla karşılanamayacak genel giderleri fonlama (kurumsal destek) konusuna değiniyor. Gaberman bunu, "ahlaki bir seçim" olarak görüyor ve ekliyor: "Sizi ilk başta programlarını desteklemeniz için kendine çeken bir kuruluşun kapasitesinin, genel giderleriyle uğraşmak istemediğiniz ve destek vermediğiniz için azalmasına izin veremezsiniz. Genel giderler için de destek vermelisiniz."

Hilary Pearson da kurumsal desteğin, United Way gibi "küçük kuruluşlara para veren aracı kuruluşların" yaşadığı kısıtlama nedeniyle, düşme tehlikesinden bahsediyor. "Eminim bu ABD'de ve Avrupa'nın bazı bölgelerinde görülen bir eğilimdir. İnsanlar günümüzde aracılarla değil, telefon veya internet yoluyla dijital olarak bağış yaptığından küçük kuruluşlara temel fon sağlamada önemli bir rol oynayan United Way gibi kuruluşlar artık bunu gerçekleştiremiyor."

Dayanışma boyutu

Hem Danny Sriskandarajah hem Başak Ersen, yeni bağışçılık yöntemleriyle ilgili son derece önemli bir noktaya dikkat çekiyor ve bu yöntemler sayesinde filantropik kaynaklara sadece daha fazla para eklenmediğini söylüyor. "Online bağışçılık, kitlesel fonlama vb. yöntemler söz konusu olduğunda aslında başka bir şeyden bahsetmiş oluyoruz. Mesele yüksek gelirli bireyler ya da varlıklı vakıflar değil; mesele bireylerin birbirini desteklemesi ve bu desteğin bir tür finansal işlem yoluyla meydana gelmesi." Bu durum radikal bir değişim yaratma potansiyeli taşıyor. Bazı açılardan, tamamen yeni bir bağışçılık aracı sunmaktan ziyade, çok daha köklü bir dayanışma ve karşılıklı yardımlaşma fikrinin teknoloji aracılığıyla yeniden hayat bulmasına işaret ediyor."

Ersen'e göre Türkiye'de "özellikle genç nesilde daha fazla bağış yapmanın önemine dair uzlaşma gittikçe artsa da" Türkiye toplumunda hâkim olan güvensizlik duygusunun da bir yansıması olarak gençler belirli araçlar ve yöntemler tercih ediyorlar. "Genç insanlar vakıf, dernek ve hatta siyasal partiler gibi geleneksel kurumlar aracılığıyla bir araya gelmekten hoşlanmıyor. Yardımseverlik koşuları gibi etkinlikler aracılığıyla yerine buluşmaları daha olası; bu da bir araya gelmenin yeni bir şekli." Ersen bu tür birliktelikleri, "Türkiye'de hızla büyüyen yeni bir politika biçimi" olarak görüyor. "Bir şeyleri yasal olarak yapamıyorsanız ve yasa dışı yollara da başvurmak istemiyorsanız bunu yapmanın başka yollarını bulmalısınız."

YÜKSEK GELİRLİ BİREYLERİN BAĞIŞÇILIĞI

Yüksek gelirli bireyler, bireysel bağışçılık alanında önemli bir rol oynuyor; ama çoğunlukla, bağışlarını kurumsallaştırmak adına vakıf kurma eğilimleri var. Örneğin Shazia Amjad, Pakistan'daki büyük bağışçıların "sağlık hizmetleri için temel bir ölçüt belirlediğini" söylüyor. Lahore University of Management Sciences'taki Business School, Habib University ve Indus Hastanesi, yüksek gelirli bireyler tarafından fonlandı. Diğer para kaynakları bu büyük bağışları izlese de ilk katkı, varlıklı bireylerden geliyor.

Elimizde pek fazla istatistik olmasa da Wealth-X tarafından derlenen, Coutts Million Dollar Donor Raporu, BNP Paribas Individual Philanthropy Index ve Major Giving Index gibi raporlar bazı olumlu bulgulara işaret ediyor. 2015'teki Coutts raporuna göre, raporun kapsadığı üç bölgede (Birleşik Krallık, ABD ve Orta Doğu) yapılan en az 1 milyon dolarlık (ya da yerel para biriminde eş değerde) 2,197 bağış, toplamda 56 milyar Amerikan dolarına denk geliyor. Rapora göre bu meblağın yüzde 85'i bireysel bağışlardan oluşuyor.

2016 yılında yayımlanan BNP Paribas Individual Philanthropy Index'i, yatırım yapılabilir mülkleri 5 milyon Amerikan dolarından daha fazla olan bağışçıları ele alıyor. Mevcut ve öngörülen bağışçılık trendleri ve inovasyonun da aralarında bulunduğu dört boyutu ele alan endeks, şaşırtıcı olmayan bir şekilde ABD'nin ayrı ayrı her boyutta ve genel olarak önde olduğunu ve ardından Avrupa, Asya ve Orta Doğu'nun geldiğini gösteriyor.

Diğer bağışçılık türlerinde olduğu gibi, yüksek ve çok yüksek gelirli bireylerin bağışçılığı, 2008 ve 2011 arası görülen gerileme sırasında düşüş yaşasa da o tarihten bu yana yükselişte. Major Giving Index, hayatları boyunca sosyal fayda için 1 milyon Amerikan doları bağışlayan ve 2015 yılında 18,500 olan büyük bağışçı nüfusunda 2020'ye kadar 27,000'e ulaşacak bir büyüme öngörüyor. Bu büyük bağışçıların yüzde 57'si Amerika kıtasında yaşıyor.

Bireysel bağışçılık eğilimlerine paralel olarak, Major Giving Index'in sıraladığı bağış yapılan ana alanlar eğitim ve sağlık. BNP Paribas, endeksin kapsadığı dört bölgenin üçünde (ABD, Avrupa ve Orta Doğu) sağlığın ilk sırada yer aldığını, Asya'da ise varlıklı bağışçıların çevre alanını tercih ettiğini belirtiyor.

Yeni kuşağın etkisi

Bu endeksler, özellikle yeni neslin bağışçılık alanına olan etkisi gibi olası gelişmelere de işaret ediyor. Y kuşağı, çok varlıklı kesimin bağışçılığında bir değişime önayak oluyor ve "geleneksel vakıflarla kâr amacı güden girişimleri ve sosyal girişimleri bir araya getiren yeni bir modele öncülük ediyorlar."[10] Benzer şekilde, BNP Paribas'ın yeni nesil filantropistlere dair bir raporu[11] Y kuşağı arasında, genelde sosyal girişimlere yönelik sermaye yatırımı ve kredi gibi, hibe dışında diğer finansman biçimlerine artan ilgiden söz ediyor. 36 yaşındaki başkanının liderliğinde faaliyet gösteren The Jacobs Foundation, "etki finansmanına 2,5 milyon İsviçre frankı (yaklaşık 2,5 milyon Amerikan doları) değerinde yatırım yaptı ve bunu 2020'de 6 milyon İsviçre frankına (6 milyon Amerikan doları) çıkarmayı hedefliyor."

Bu değişimin önemli bir yanı da varlıklı gençlerin ailelerindeki mevcut filantropik geleneklerin dışına çıkmak için duydukları istek. BNP Paribas Rapor'u, Fas'taki Impact Lab'in kurucusu Leyth Zniber örneğine değiniyor. Zniber, annesinin filantropi serüvenini takip etmemeye karar veriyor ve "zekice bir işletmeyle köklü sosyal sorunların çözülebileceğine" inanıyor.

Yüksek gelirli bireylerin bağışçılığına kamu ve medyanın tutumu

Yüksek gelirli bireylerin bağışçılığı, görünür olduğu sürece, Pakistan'da övgüyle karşılanıyor. Shazia Amjad bu bireyleri "lider bağışçılar" olarak tanımlıyor ve sağlık ve eğitim alanlarında önemli kuruluşlara hayat verdiklerini söylüyor. Ancak Pakistan Center for Philanthropy'den Narmeen Adeel, yüksek gelirli bireylerin medyada pek fazla yer almadığını ve bunun nedeninin yaptıkları bağışlar hakkında konuşmak ya da bağış miktarını belirtmek istemediklerini, bu nedenle destekledikleri kuruluşlardan bahsedip bağışladıkları meblağlara değinmediklerini belirtiyor.

Arap ülkelerinde bireysel bağışçılık kurumsal bağışçılığa kıyasla biraz daha görünür olsa da aradaki fark pek fazla değil. "Önemli biri para verdiğinde medyada yer alıyor ama bu çok daha fazla olabilirdi çünkü yasal sorulara ve daralan alana rağmen hakkında yazılacak birçok iyi deneyim var. Yazar eksikliği çekiyoruz."

Varlıklı insanların neden bağış yaptığını inceleyen bir Birleşik Krallık araştırması, medyada bu bireylerin motivasyonlarına şüpheyle yaklaşıldığını gösteriyor. Medyanın küçümseyici üslubunun halkın görüşlerini doğru bir biçimde yansıtmama ihtimaline karşın, Carol Mack bu bulguya zıt bir örnek olarak ABD'de büyük bağışlara dair çok daha olumlu bir bakış açısı olduğunu ortaya koyuyor. Belirgin olan bir şey var ki o da medyanın bu bireylerin motivasyonunu sorgulamasının, bağışçıların bağışları konusunda daha açık olmalarını ve örnek teşkil etmelerini sağlamayı zorlaştırdığı gerçeği.

> "Yeni bağışçılık biçimleri, filantropi modelinin altüst olacağı anlamına geliyor."

İspanya'da da büyük bağışlar genelde şüpheyle karşılanıyor. Bu yılın başlarında Zara'nın sahibi olan ve Forbes Zenginler Listesi'nde dördüncü sırada yer alan Amancio Ortega'nın kamu sağlığı sistemine 400 milyon avro (476 milyon Amerikan doları) bağışlama niyetinin kanser teşhisi ve tedavisi için teçhizat alınması olduğunu duyurdu. "Bu açıklamanın ne kadar eleştirildiğini tahmin edemezsiniz." diyor Rosa Gallego. "Öncelikle insanlar kamu sağlığı sisteminin özel sermayeyle değil kamu kaynaklarıyla finanse edilmesi gerektiğini düşünüyor. İkinci olarak, varlıklı insanların az vergi ödeyip bağışta bulunması yerine, daha fazla vergi ödemesi gerektiğine inanıyorlar." Daha fazla özel sermayenin vergi aracılığıyla kamusal amaçlar için kullanılması ve refah sağlamadan devletin sorumlu olması fikri İspanya dışında da büyük kabul görüyor ve insanların STK'lara bağış yapma isteksizliğinde de rol oynuyor.

Yanni Peng'e göre Çin'de medya, büyük bağışlara yönelik genel anlamda olumlu bir tutum takınsa da bir skandal olması durumunda eleştiride bulunmakta gecikmiyor; bu da halkın filantropi alanına olan yaklaşımını ve alanın şeffaflığına dair görüşünü olumsuz etkileyebiliyor. Şeffaflığın artırılması isteği, Foundation Transparency Index'i hazırlayan China Foundation Center'ın kuruluşunun ardındaki en büyük motivasyonlardan biriydi.

> Bağışçılığın geleneksel anlamda çoğunlukla sınırlı kaldığı yerlerde her türlü bağışçı daha geniş bir ufka sahip olmaya başlıyor."

Yüksek gelirli bireylerin filantropi hakkında konuşma ihtiyacı

Philanthropy Australia'dan Krystian Seibert, büyük ölçekli filantropiyi artırmanın en etkili araçlarından birinin "filantropistlerin bu konu hakkında konuşması ve bunu neden yaptıklarını anlatması" olduğunu söylüyor. Bu konuşmalar yaygın değil çünkü büyük bağışçılar kamunun büyük bağışlara dair tutumunun çelişkili olmasından çekiniyor. Avustralya'daki filantropistler genel anlamda övgüyle karşılansa ve onur listelerinde yüksek sıralarda yer alsa da gizli bir şüphecilik akımının oluşmaya başladığına dair bazı işaretler de var. Seibert, 2017'nin ortalarında Andrew ve Nicola Forrest'in yaptığı 500 milyon Amerikan doları değerindeki bağışa değiniyor. Haberler genel anlamda olumlu bir tutum takınsa da eleştirenler de olmuş. Bir köşe yazarı, filantropinin doğası gereği demokratik olmadığını ve Forrest'ların daha çok vergi vermesi gerektiğini söylemiş. Bu sebeplerden ötürü, Seibert filantropinin toplumdaki rolüne, konumunu ve gücünü nasıl kullandığına ve toplumsal meşruiyetini nasıl koruyacağına dair süregelen bir tartışmanın önemine inanıyor.

Hindistan'da Ingrid Srinath hâlâ "bağışçılık hakkında açıkça konuşmaya dair bir rahatsızlık olduğuna" değiniyor ve ekliyor: "Bay Tata ve Bay Premji neredeyse görünmezler." Vakıf kurmak, bir yere kadar bağışçı ve bağışlanan para arasında kurumsal bir kalkan görevi görüyor ki bu da kamunun dikkatinin yön değiştirmesini sağlıyor. Srinath ayrıca "bağışın miktarı gibi konularda konuşmaya dair büyük bir isteksizlik olduğuna" dikkat çekiyor. Öte yandan, Forbes ve Economic Times gibi dergilerin ödüller yoluyla filantropinin tanıtımına verdiği destek sayesinde bunun değiştiğini düşündüğünü söylüyor. Yakın zamanda Azim Premji, Carnegie Medal for Philanthropy ile ödüllendirilen ilk Hintli filantropist oldu. Srinath ayrıca, dünyanın diğer bölgelerinde büyük bağışların uyandırdığı içerleme ve şüphe duygularının Hindistan'da yaygın olmadığına değiniyor. Ona göre bu yeni servet, "katıksız bir iyilikten başka bir şey olarak görülemeyecek kadar yeni."

Yanni Peng'e göre Çin'de "filantropinin dikkat çekmeden yapılması gerektiği fikri değişiyor." Jack Ma gibi isimler filantropinin işlevine dair farkındalığı artırmak için yaptıkları filantropik faaliyetlerden bahsetmekten mutluluk duyuyor.

YURT DIŞI BAĞIŞLARI VE DİASPORA BAĞIŞÇILIĞI

Yurt dışında yaşayan kişilerin doğdukları ülkelerdeki yakınlarına gönderdikleri kaynaklara kesin bir değer biçmek zor olsa da yürütülen tahminler, özellikle bağışçılık hakkındaki tahminlerden ayrı düşünüldükleri için, çok önemli olduklarına işaret ediyor. Hudson Institute'un 2016'daki Index of Global Philanthropy and Remittances[13] çalışmasına göre, 2014 yılında resmî kalkınma yardımı 147 milyar Amerikan dolarıyken donör ülkelerden gelişmekte olan ülkelere yapılan yurt dışı bağışları toplam 224 milyar Amerikan doları değerindeydi. Arada bir küçük sapmalar yaşansa da 2000'li yılların başından bu yana bu miktar oldukça istikrarlı bir yükseliş yaşıyor.

Burada değinilmesi gereken iki ilginç nokta var. Dünya Bankası'nın yurt dışı bağış verilerine[14] göre güney-güney arası para akışı (toplamın yüzde 34'ü) ve kuzey-güney arası para akışı (yüzde 38) arasında pek fark yoktu. İkinci olarak, yine Hudson Index'ine göre, yurt dışı bağışlarından çok daha az olsa da Ekonomik İş Birliği ve Kalkınma Örgütü'nün (OECD) Kalkınma Yardımları Komitesi'nin bir parçası olmayan ve bu nedenle büyük donör ülkeler olarak kabul edilmeyen ülkelerden, gelişmekte olan ülkelere yüksek meblağda özel bağış akışı söz konusu. Brezilya'da kurumsal ve bireysel bağışçılar 2014 yılında, gelişmekte olan ülkelere 34 milyon Amerikan doları bağışladı. Bu tutar Hindistan'da 249 milyon Amerikan doları, Endonezya'da 129 milyon Amerikan doları ve Türkiye'de 267 milyon Amerikan dolarıydı. Hepsi bir araya getirildiğinde bu bulgular, bağışçılığın geleneksel anlamda çoğunlukla sınırlı kaldığı yerlerde her türlü bağışçının daha geniş bir ufka sahip olmaya başladığını gösteriyor.

“Filantropinin toplumdaki rolüne, konumunu ve gücünü nasıl kullandığına ve toplumsal meşruiyetini nasıl koruyacağına dair bir tartışmanın sürdürülmesi çok önemli.”

3

Kurumsal bağışçılık

Bu bölüm vakıflara, özellikle Avrupa'da ve Küresel Güney'deki bazı ülkelerde artan sayılarına, destekledikleri büyük oranda muhafazakâr olan alanlara ve hibe verme modelinin ve stratejik filantropinin yavaş yavaş yaygınlaşmasına odaklanıyor. Bölümde ayrıca vakıfların çok konuşulan risk iştahından, kurumsal filantropinin zaman zaman olumsuz algılanışından ve vakıfların gelecekte oynayacağı rol ile gelecek eğilimlerinden bahsediliyor.

Anlaşılır yasal tanımların bulunmaması, filantropi sektörünün hacmini görmeyi zorlaştırabiliyor. Örneğin, Güney Afrika'daki filantropik kuruluşlar "Vakıf, 'Section 21' şirketi veya STK olarak kayda geçirilebilir ve hepsi farklı kanunlara tabidir." Bu nedenle sektör büyüyor gibi görünse de Halima Mahomed'e göre bu büyümeyi kayda geçirmek, "Kanıtın büyük kısmının hikayelere dayanması" sebebiyle zor olabilir.

Arap ülkelerinde vakıflar, STK veya dernek olabilir. Bu bir karışıklık değil. Hatta bir anlamda felsefi bir temele dayanıyor ve insanların kurumsal filantropiyi ve kurumsal filantropinin rolünü nasıl gördüğünün bir yansıması. Burada söz konusu olan fark, en geniş tanımıyla, filantropinin kendisini sivil toplumun bir parçası olarak mı yoksa ondan ayrı mı gördüğü. Barry Gaberman kurumsallaşmış filantropiyi "kâr amacı gütmeyen sektörün bir dilimi" olarak tanımlıyor. Bazı insanların bunu "kendi başına ve genel anlamda sivil toplumla bağlantısı olmayan bir sektör" olarak görmeye meyilli olduğunu, ancak kendisinin bunu bir tür böbürlenme olarak gördüğünü ekliyor. Bu terimlendirmedeki belirsizlik kısmen filantropinin güce karşı tutumundaki belirsizlikten kaynaklanıyor olabilir.

> Hindistan'da, teknoloji milyarderiyseniz bir vakfınızın olması artık bir norm haline geldi."

VAKIFLAR - BÜYÜYEN BİR SEKTÖR

Avrupa'da ve ABD'de Vakıflar

Donor and Foundations Networks in Europe'a (DAFNE) göre Avrupa'da, birçoğu yeni sayılabilecek toplamda 129 bin vakıf bulunuyor. İsviçre'de bulunan vakıfların yarısı 20 yıldan daha genç. 2001 ve 2014 yılları arasında Fransa'daki vakıfların sayısı iki katından fazla arttı.[15] Almanya'da vakıfların yüzde 70'inden fazlası 1990'da ülkenin yeniden birleşmesinden sonra kuruldu. İspanya'daki vakıfların yüzde 69'undan fazlası 18 yıldan daha genç. İtalya'da vakıfların sayısı 1995 ve 2005 yılları arasında yüzde 133 arttı.

İtalya ilginç bir örnek. 1990 yılında tasarruf bankalarının özelleştirilmesiyle kurulan bankacılık vakıfları, son derece büyük birkaç vakfın ortaya çıkmasına vesile oldu. Sayıları İtalya'daki vakıfların yalnızca yüzde 2'sine denk gelse de ülkenin filantropik varlıklarının yarısına ve Avrupa'dakilerinse yaklaşık yüzde 10'una sahipler. Bu da İtalya'da büyük bir dengesizliğe yok açtı. Tasarruf bankalarının büyük bir kısmı İtalya'nın kuzeyinde yer alıyordu; bankaların vakıfları da öncelikli olarak kendi bölgelerinde faaliyet göstermeye devam ediyor. Bu da bu yerel bölgelerin, vakıfların ana yararlanıcıları haline gelmelerini sağlarken ülkenin geri kalanının dışlanması anlamına geliyor.

Buna karşın ABD'de vakıf sektörünün hacmi nispeten istikrarlı bir şekilde devam etti. Vakıf bağışçılığı yavaş bir yükseliş gösterse de The Foundation Center'ın internet sitesindeki kaynaklar, 2012 ve 2014 yılları arasında küçük dalgalanmalarla beraber 86-87 bin yeni vakıf eklendiğine işaret ediyor.

Küresel Güney'de vakıflar

Küresel Güney'deki çoğu ülkede vakıf sektörü, dengesiz bir oranla olsa da 2000'lerin ilk 20 yılında büyüme gösterdi.

ÇİN - Çin'de vakıf sektörü, Vakıflar İdaresi Yönetmeliği'nin 2004 yılında yürürlüğe girmesinden bu yana hızlı bir büyüme gösterdi. Bu tarihten önce Çin'deki vakıfların çoğu kamuya aitti ve temelde devlet tarafından yürütülüyordu ama akabinde özel vakıflar en hızlı büyüyen dilim oldu. Yanni Peng, günümüzde ülkedeki vakıfların yaklaşık yüzde 60-65'inin özel olduğunu belirtiyor. Kamu vakıfları ve özel vakıflar arasındaki ayrım devam ediyor. Fakat, 2016 yılına kadar yalnızca kamu vakıflarının yasal olarak halktan kaynak geliştirmesine izin verilirken, 2016 yılında çıkan yeni bir yönetmelikle, iki yıldır faaliyet gösteren ve belirli kriterleri karşılayan her vakfın kaynak geliştirme lisansına başvurabilmesinin önü açıldı. Bu, kamu vakıfları üzerinde bir baskı oluşturacak çünkü başarılı STK'lar artık kamu vakıfları aracılığıyla çalışmak zorunda kalmayıp doğrudan halkla etkileşime geçebilecek.

HİNDİSTAN - Ingrid Srinath'a göre Tata Trusts "100 yılı aşkın bir süredir var olsa da" Hindistan'da "bilişim teknolojisi sektöründen gelen yeni para, daha örgütlü ve vakıfı andıran bir yapılanmaya büründü. Teknoloji milyarderiyseniz bir vakfınızın olması artık bir norm haline geldi."

RUSYA - Potanin Foundation'dan Oksana Oracheva'ya göre Rusya'da kaynak geliştiren bir vakıf görme ihtimaliniz, Anglosakson modeline göre kurulmuş anavarlık temelli bir vakıf görmenizden daha yüksek. Çoğu kişi hâlâ doğrudan bir amaca veya faydalanıcıya yönelik bağışta bulunsa da resmî filantropi sektörünün de teşvik etmeye çalıştığı, kaynak geliştiren vakıfları ve diğer kuruluşları desteklemeye yönelik artan bir eğilim var. Gelir açısından bakıldığında, Rusya'daki iki en büyük vakıf, kaynak geliştiren vakıflar ve her ikisi de çocuk sağlığı alanında faaliyet gösteriyor. Bunun dışında (tıpkı Potanin Foundation gibi) önemli bir rol oynayan özel vakıflar olsa da, bu oluşumların sayıları şu anda oldukça az.

SİNGAPUR - Vakıf sektörü gelişiyor, ancak Laurence Lien'e göre bu sektörün Singapur'daki etkisi hala az. Bunun sebebi halihazırda son derece düşük vergileri olan bir ülkede vakıf kurmak için herhangi bir vergi avantajı olmaması.

"İnsanlar doğrudan bağış yapıyor." diyor Lien. "Bu, çok daha basit ve bağlayıcı değil. Bağış yapmak için bir aracıdan yararlanmaya kıyasla bu hâlâ en yaygın bağışçılık biçimi." Lien'e göre Singapur'da vakıf kurmanın asıl nedeni bir aile ya da grubun inançlarını ve tutumunu devam ettirerek bir miras oluşturma isteği.

PAKİSTAN - Burada da vakıf kavramı kesin bir tanıma sahip değil ve genelde şirket vakıflarıyla özdeşleştiriliyor. Ancak Shazia Amjad, yakın zamanda yüksek gelirli bireyler veya aileler tarafından birkaç özel vakfın kurulduğunu ekliyor. Kamu vakfı olarak faaliyet gösteren iki büyük sosyal fon var. Biri yoksullukla mücadeleye odaklanıyor ki bu da "eğitim ve sağlık gibi birçok alanı kapsayabiliyor." Bu fon, devletten büyük bir finansal destek aldı ve aracı bir kuruluş olarak faaliyet göstererek yerel STK'larla çalışıyor. Sindh'deki toplumsal kalkınma fonu gibi birkaç eyalet fonu da var. Bu fonlara eyalet hükümeti tarafından kaynak sağlanıyor ve bu fonlar aracılığıyla Sindh'deki küçük ve orta ölçekli STK'lara hibe veriliyor.

Şirket vakıfları

Vakıfların çoğunun şirket vakfı olduğu Latin Amerika'da ve şirketlerin (söz konusu kaynak geliştiren vakıfları ve STK'ları desteklemek olduğunda) hâlâ filantropi sektörünün en önemli oyuncuları olduğu Rusya'da şirket bağışçılığı, kurumsal bağışçılığın en kuvvetli parçası olabilir. Oksana Oracheva, Rusya'daki şirket vakıflarının bütçesinin özel vakıflarınkinden daha yüksek olacağını öngörüyor. Rusya'daki işletmelerin "yalnızca işle alakalı çıkarlarının olduğu topluluklarda değil, bunun ötesinde de" şirket bağışçılığına büyüyen bir ilgisi olduğunu gözlemliyor. "Yakın zamanda gerçekleşen bir konferansta işletmelerin neden STK'lara ihtiyaç duyduğu ve işletmelerin STK sektörüne farklı biçimlerde (hibe vermek, doğrudan yardım etmektense onlar aracılığıyla kaynak geliştirmek ve hibe yarışmaları gibi vakıf yöntemlerini kullanarak) yatırım yapmasının ne kadar iyi olduğu tartışıldı."

> "Şirket bağışçılığı, ekonominin önemli ölçüde büyüdüğü Türkiye'de de en hızlı büyüyen sektör."

Şirket bağışçılığı, ekonominin önemli ölçüde büyüdüğü Türkiye'de de en hızlı büyüyen sektör. Başak Ersen'e göre bunun büyük bir kısmı KSS (Kurumsal Sosyal Sorumluluk) faaliyeti olarak uygulanıyor ve "günümüzde birçok büyük şirketin KSS programı bulunuyor."

Belirli bir hacmin üzerindeki şirketlerin net kârlarının en az yüzde 2'sini KSS faaliyetlerine yatırmasını zorunlu kılan 2013 Şirketler Kanunu'nun neticesinde Hindistan'da şirket bağışçılığının oynadığı rol önemli derecede arttı. Ancak genel olarak Hindistan'da filantropinin büyüme oranı çok yüksekti, öyle ki şirketlerin filantropi alanına katkısı 2011 yılında yüzde 30'dan yüzde 15'e düştü.[16]

Rosa Gallego, İspanya'da özel sektör ve kâr amacı gütmeyen sektör arasındaki ilişkide bir gelişme olduğunu belirtiyor ve kurumsal bağışçıların tutumunda, kâr amacı gütmeyen kesim tarafından ilişkinin yeniden gözden geçirilmesini sağlayacak bazı değişiklikler olacağını öngörüyor. "Şirketlerin STK'lara büyük ölçüde fon sağladığı biliniyor. Ama krizin ardından öyle bir noktaya geldiler ki para dağıtmaya hazır değiller ve STK'lardan bir değer teklif etmelerini bekliyorlar."

Türkiye, Güneydoğu Asya, Orta Doğu ve Latin Amerika'nın büyük kısmı gibi birçok yerde şirket vakıflarının diğer vakıf türlerinden açık bir şekilde ayrılmadığı dikkate alınmalıdır.

Gerek şirketler gerek vakıflar hâlâ ailelerin veya kurucu aileyle yakın bir ilişkiye sahip kişilerin mülkiyetinde ve vakfın çıkarları şirketinkilerden ayrı görülmüyor. "Türkiye'deki en varlıklı kişilerin çoğu kendi isimlerini taşıyan vakıflara sahip ama genelde şirketleri de bu oluşuma dahil." diyor Başak Ersen. Eğer bu tür vakıflar, kamu ihalelerine giren şirket topluluklarının önemli birer unsuruysa, şirketlerin devletle ilişkilerini tehlikeye sokmamak için siyaseten riskli alanlara girmekten kaçınırlar.

Vakıf sektöründeki büyümeyi ne yönlendiriyor?

Küresel Güney'de bireysel ve kurumsal refahtaki artışın vakıf sektörünü etkilediği görülüyor. Avrupa'da bu büyüme kısmen demografik de olabilir; aileler küçülüyor ve bireyler varlıklarının bir kısmını ilgilendikleri amaçlar için bağışlamaya daha meyilli oluyor ki bu da sosyal ve ekolojik sorunlara yönelik artan genel farkındalıkla birleşiyor. Vakıf sektöründeki büyümenin bir diğer sebebi de devletlerin, refah tedariğini ödeme yöntemleri daraldığı için, filantropiyi teşvik etmesi.

Avrupa'da filantropinin büyümesi genelde vakıf kurmak için gerekli olan anavarlık miktarının ve anavarlıkların kullanımının azaltılmasıyla gerçekleşiyor. Bu da daha küçük vakıflardan oluşan bir grup oluşturuyor. İspanya'daki vakıf sektörünün en belirgin özelliklerinden biri çoğu vakfın küçük ölçekli olması. "Üyelik ücretimiz 600 avro (714 Amerikan doları)" diyor Asociación Española de Fundaciónes'den Rosa Gallego ve ekliyor: "Ancak buna rağmen üyelik için kaynak bulamayan birçok kuruluş var. Yıllık bütçesi 6 bin avro (7,140 Amerikan doları) olan üyelerimiz var." 2013'te Polonya'daki vakıfların yüzde 80'inden fazlasının anavarlığı yoktu.

Vakıf kurmak için gerekli olan anavarlık miktarının azaltılması büyümeyi tetikleyen bir etken olsa da vakıfları ekonomik şoklara karşı zayıf hale getirmiş olması da bir ihtimal.

İspanya'da bütçesi 30 bin avrodan (35,700 Amerikan doları) az olan vakıflar ekonomik krizden ciddi şekilde etkilendi ve sektördeki rolleri 2008 ve 2012 yılları arasında büyük ölçüde azaldı.

Ekonomik dayanıklılık bir yana, küçük vakıfların sayısının çok olmasının değeri de tartışılır. Danny Sriskandarajah'a göre Yeni Zelanda'da "4 milyonluk nüfusu olan bir ülkede 400 küsur vakıf var ve bence bu çok fazla. Bir STK iseniz 400 internet sitesini incelemek ve 400 farklı form doldurmak çok büyük bir iş."

Ancak bir ülkenin vakıf sektörünün bir avuç büyük vakfın yanı sıra bir dizi küçük kuruluştan oluşmasının sıradan bir durum olduğu da göz önünde bulundurulmalı. ABD'de yaklaşık 86-87 bin vakıf arasından ilk 50'si, 2014 yılında toplam ABD vakıf bağışçılığının neredeyse üçte birinden sorumluydu.

> Küresel Güney'de vakıfların sayısı artmakla kalmıyor, bu vakıflar gittikçe daha büyük hırslara (...) ve küresel amaçlara sahip oluyorlar."

VAKIFLAR HANGİ ALANLARI DESTEKLİYOR?

"Eğitim en büyük kategori," diyor Hilary Pearson ve bunu sağlık ve sosyal hizmetlerin izlediğini ekliyor. Desteklenen ve genelde değişmeyen alanların sıraları az çok değişiklik gösterse de sağlık, eğitim ve ABD'deki adıyla "insani hizmetler" adı altında tekrar tekrar karşımıza çıkıyor. Oksana Oracheva, "Elimizdeki tüm istatistikler kaynakların büyük bölümünün, örnek vermek gerekirse, insan haklarına değil de eğitim, çocuklar, sağlık gibi güvenli alanlara gittiğini gösteriyor" diyor. Başak Ersen ise Türkiye'de burs sağlamaya verilen önceliğe değiniyor. Hollanda'da vakıfların sağladığı fonların ana faydalanıcıları arasında din, uluslararası yardım ve sağlık alanlarının yer alması, bu sıralamada bir istisna olarak ortaya çıkıyor.

Laurence Lien, Asya'da filantropinin büyük bir kısmının hâlâ geleneksel olduğu fikrinde; bunun bir sebebi de kendisinin "çocuk oyuncağı" olarak adlandırdığı, siyasi olarak tartışmasız olan belirli amaçların sayısının Singapur dışında fazla olması. Lien Family Foundation, savunuculuk alanında faaliyet gösteren veya çocuklarda erken eğitim, yaşlılar ve yaşamlarının sonundaki hastaların bakımı gibi alanlarda politikayı etkilemeye çalışan birkaç vakıftan biri.

Bu alanların bir kısmının belirsiz olduğunu da belirtmek gerek. "Eğitim" bağışçıları yeni bir okul veya eğitim kuruluşunun açılması için mi bağış yapıyor yoksa öğretim kalitesini artırmak veya burs vermek için mi? Pearson'ın da değindiği üzere bu tür detaylı bilgiler nadiren erişilebilir oluyor. "Bir vakıf, nihayetinde Kanada'daki yerli topluluklara fayda sağlayan bir projeye katkıda bulunan bir üniversiteye hibe verebilir ama yine de bu hibe üniversite aracılığıyla verilmiş olur çünkü çoğu yerli topluluğun resmî bir hayır kurumu gibi bir oluşumu bulunmuyor."

Jenny Hodgson'a göre Küresel Güney'de vakıfların sayısının artmasının yanı sıra bu vakıflar daha büyük amaçlar edinmeye de başlıyor. Hodgson, Potanin Foundation'ın yeni küresel stratejisini ve Azim Premji'nin Carnegie Madalyası'nı bu tür bir değişimin işaretleri olarak öne sürüyor. "Bu varsayım daha önce Küresel Kuzey'e aitmiş gibi bir düşünce vardı. Artık Rusya ve Çin'deki vakıfların da küresel amaçlar edindiğini görüyoruz." Hodgson'a göre Potanin stratejisinin bir yönü, Küresel Kuzey'deki vakıf modelini devam ettirmesindense "alanda farklı bir oyuncu olarak öne çıkması."

Vakıflar savunuculuğu ve sosyal adalet konularını destekliyor mu?

Diğer ülkelere kıyasla ABD'deki vakıflar kamu politikasına müdahale etmeye daha meyilli. Bunun en iyi örneklerinden biri olan Bill & Melinda Gates Foundation, devasa varlıkları ve giderleri sebebiyle istisnai bir oluşum. 1999 yılından bu yana ABD'deki eğitim reformunda etkin bir rol oynayan vakıf, daha küçük okullara fon sağlamakla başlayıp öğretim kalitesini iyileştirmeye ve müfredat reformuna yöneldi. Vakfın çalışmalarının sonuçları çelişkili olduğundan vakfın Yönetim Kurulu Başkanı Susan Desmond-Hellman yakın zamanda "Gates Foundation'ın tüm cevaplara sahip olmadığı" açıklamasında bulundu.

Bununla birlikte bu tür müdahaleler, kaynağı bilinmeyen özel paraya kamu meseleleri üzerinde hak edilmemiş bir nüfuzu potansiyel olarak vermesi sebebiyle de eleştirildi. Los Angeles Times'da yayımlanan bir makale "kamu görevlilerine vakıfların devlet okullarını ilgilendiren politikaları belirlemesine izin vermemelerini" söyleyen bir şikâyet içeriyordu.[17] Bu, eskiye dayanan ve yaygın olan bir tartışma olsa da muhtemelen en çok tartışıldığı yer ABD.

Güney Afrika'da kurumsal bağışçılığın neyi destekleyebileceğine dair resmî bir sınırlama olmasa da Halima Mahomed'e göre, yerel vakıflara kıyasla daha çok uluslararası vakıflar sosyal adalet alanını destekliyor. "Yerel vakıfların daha kapsamlı sosyal adalet meseleleri üzerine düşünmesini sağlamak için yoğun bir çaba sarf ediliyor. Bu küçük çaplı ve yavaş ilerleyen bir süreç. Bağımsız vakıflar insan hakları ile ilgili konularda daha kolay risk alabiliyor."

Fon sağlayıcılar, tartışmalı olarak görülen konuları onlara farklı bir açıdan yaklaşarak destekliyor.

Örneğin, Brezilya'da bir vakıf toplumsal cinsiyet tartışmalarına değil, kadınlar için kaynak oluşturmaya odaklanıyor.

Artan kurumsal bağışçılık neyi destekliyor?

Ingrid Srinath'a göre Hindistan'daki yeni yasa "filantropiyi daha az gelişmiş alanlara itti." Sektörde daha fazla para olduğu kuşkusuz ama "devletin kaynak sağlamanın iyi olacağını düşündüğü belirli temalar var ve şirketler de doğası gereği bu temaların en dar tanımı etrafında hareket ediyor." Buna ek olarak raporlama yapısı da şirketleri uzun vadeli işlerden caydırıyor. "Bu program parası 12 aylık bir döngüye sahip ve şirketin faaliyet alanında ya da fabrikasının etrafında doğrudan hizmet teslimi yapıyor. Ama uzun vadeli, savunuculuk kapsamına giren, hak temelli ve ihtiyacı karşılamaya yönelik stratejiden tamamen uzakta."

Bahsedilen konuların bir kısmı Güney Afrika için de geçerli. Black Economic Empowerment (BEE) yasası Güney Afrika'da bağışçılığı harekete geçirdi ancak ortada bir öz çıkar da söz konusu. Şirketlerin elde ettiği BEE puanları onlara BEE sisteminde ihale teklifi vermeleri için güvenilirlik sağlıyor. Ortada yeterli veri bulunmasa da Halima Mahomed, BEE yasasının "gerekli olandan ziyade puanları baz aldığı için bağışçılığın gücünü seyrelttiğinden" neredeyse emin. "Pek çok maddeye tik atılıyor ancak ortada gerçek bir etkiden bahsedemiyoruz." Mahomed ayrıca "bağışçılığın nasıl daha sistematik ve stratejik hale getirilebileceğine dair soruların" yalnızca kurumsal bağışçılarda değil vakıf yelpazesinin tamamında aranması gerektiğini belirtiyor.

Laurence Lien, Singapur'da "iyi bir kurumsal vatandaş olmak gerektiğinin bir norm haline geldiğini" söylüyor. Yine sorunlardan biri ihtiyaç duyulanın değil beklenenin yapılması. Bir diğer sorun da birçok şirketin yaklaşımının iyi düşünülmemiş olması.

> "Singapur'da iyi bir kurumsal vatandaş olarak görülmek bir norm haline geldi."

Olması gereken "Varlıklarınızı, kuvvetli yönlerinizi kullanmak. Bu işi çok daha iyi yapabilecek bir ordu dolusu insan varken, neden yatırım bankerlerine duvar boyatasınız?"

Atallah Kuttab'a göre Arap ülkelerinde "KSS hâlâ halkla ilişkilerin bir parçası ve hâlâ bir ileri iki geri gidiyoruz. 2012-2013 yıllarında sosyal yatırımın, sosyal işletmenin arttığına dair son derece iyimserdim ama bu oluşumları yönlendiren şey değerler değil para."

Kurumsal bağışçılık küresel filantropinin gittikçe daha önemli bir unsuru haline gelse de bazı kısıtlamaları var. İhtiyaçlardan ziyade trendleri izleme yaklaşımının dışında, şirketlerin kendilerini otoritelerle çatışmaya sokacak alanlara kaynak sağlama konusunda isteksiz olmaları ve kendi programlarını yürütme eğilimleri, bir sivil toplum ekosistemi oluşturma gayesine katkıda bulunmuyor.

Hatta şirket bağışçılığı kâr amacı gütmeyen kuruluşların gözlemci rolünü zayıflatabilir. Bu gidişata göre asıl para oradaysa STK'lar işletmeleri eleştirmekten çekinecektir. Bu görüş, National Foundation for India'dan Amitabh Behar tarafından doğrulanıyor. 2016 Eylül ayında Alliance Magazine'e yazan Behar, filantropi sektöründe bir patlama olmasından ve KSS'lerden gelen kaynakların artırılmasında Şirketler Kanunu'nun oynadığı rolden bahsediyor. "Bu şekilde yatırım yapılan kaynakların neredeyse hiçbiri insan hakları, devletin hesapverebilirliği veya herkes için onurlu yaşam hakkı gibi sivil toplumu destekleyen unsurlara ulaşmıyor ya da dışlanmış veya marjinalleştirilmiş topluluklara güç vermek için kullanılmıyor."[18]

HİBE VERMEK Mİ, FAALİYET YÜRÜTMEK Mİ?

2014 yılında ABD'de 86,726 vakıftan yalnızca 3,687'si doğrudan faaliyet yürüten vakıflardı.[19] Ancak İngilizce konuşulan bölgeler dışında hibe veren vakıflar hâlâ sayıca az. Başak Ersen, "Türkiye'deki vakıfların yüzde 99'unun kendi faaliyetlerini yürüttüğünü" söylüyor. Bunun en belirgin sebebiyse STK'lara güven duyulmaması ama başka nedenler de var. Başak Ersen, "Öncelikle, hibe vermek bizim geleneğimizde yok; biz bir şeyleri kendimiz yapmayı seviyoruz." diyor ve ekliyor: "Türkiye'de sivil toplumun geçmişi pek eski değil." Bunun yanı sıra Ersen, "10 yıl içerisinde daha fazla hibe programı hatta bir iki tane tam anlamıyla hibe veren vakıf göreceğimize" inanıyor.

Rosa Gallego, İspanya'da hibe veren kuruluşların tek tük olduğunu söylüyor. "Öncelikle, vakıflar kendi programlarını yürütüyor. Bunun dışında, İspanya'daki vakıfların büyük bir kısmı başka yerlerde hayır kurumu olarak değerlendirilebiliyor. Bunlar, kaynak geliştiren ve kendi programlarını yürüten kuruluşlar."

Çin'de günümüzde pek az vakıf kâr amacı gütmeyen başka kuruluşlara hibe veriyor. Vakıfların yüzde 43,5'i taban örgütlerine hibe veriyor, ancak tüm vakıfların sadece yüzde 9'u yalnızca hibe verme odaklı çalışıyor.[20] Kolombiya'nın yanı sıra Filipinler ve Endonezya'da da vakıfların kendi faaliyetlerini yürütmeleri norm olmuş durumda.

Ingrid Srinath ise Hindistan'daki yeni vakıflar arasında hibe vermektense operasyon yürütmeye yönelik bir eğilim olduğuna dikkat çekiyor. Srinath'a göre Hindistan'daki ve gelişmekte olan diğer birçok ülkedeki yeni filantropi anlayışı, başarılı teknoloji girişimlerinden elde edilen kazanımlarından doğuyor ve en azından kuruluşlar arasında bu durum teknokratik bir filantropinin oluşumuna yol açıyor. Bu da mevcut yaklaşımlara karşı sabırsız bir tutum ve pazar odaklı yaklaşımlara, ölçülebilir başarılara ve inovasyona vurgu yapılması anlamına geliyor. Srinath'ın yakın zamanda bir CIVICUS raporunda[21] da bahsettiği üzere bu durum "daha kompleks siyasi yaklaşımlardan ziyade teknoloji odaklı

çözümlere öncelik veriyor ve birçok yeni filantropistin uğraşına burun kıvrılmasına yol açıyor."

2017 AVPN Konferansı'nda Sasakawa Peace Foundation'dan Shuichi Ohno, hibe vermenin STK'lar arasında bağımlılık yarattığına değindi.

Yükselen hibe verme eğilimi

Hibe vermenin pek çok yerde yaygınlaştığına dair ibareler var. Bağışçılar, hem dayanıklı ve becerikli bir sivil toplumu teşvik etmede hem de bazen bir ihtiyacı karşılamak için daha etkili bir yol sağlamada hibelerin önemini fark ediyor. Jenny Hodgson, Çin, Rusya ve başka yerlerdeki birkaç lider kuruluşun hibe vermenin etkili bir strateji olduğunu göstermesiyle birlikte, daha fazla güneyli vakfın hibe vermeye başlayacağına inanıyor. "Bu yalnızca güç dağıtımı değil, bir işi halletmenin de en iyi yolu."

Örneğin, Brezilya'da kendi faaliyetini yürüten vakıf modeli norm olsa da hibe verme fikri yavaşça zemin kazanıyor. Burada hibe veren birkaç kuruluştan oluşan Philanthropy Network for Social Justice'in çalışmaları dikkat çekiyor. Bu konuda da Singapur komşuları arasında bir istisna olarak öne çıkıyor, zira buradaki vakıflar genelde hibe veriyor.

Hodgson'a göre bugüne dek "hibe vermede geri kalınmış gibi. İnsanlar uygulamadansa çok daha pazar odaklı bir yatırım yaklaşımını benimsemeye başladı. Bence hibe vermenin yeniden benimsenmesi gerekiyor çünkü bu sayede kaynaklar bir şeyler başarabilecekleri yerlere ulaşabilecek."

Hodgson ayrıca bunun kapasitenin sivil toplum için ne anlama geldiğini de değiştireceğini düşünüyor. "Kapasite eskiden Ford Foundation'dan hibe alabilme beceriniz ya da DFID (Department for International Development) denetiminin koşullarını yerine getirmeniz anlamına gelirdi." Bu kavramın gittikçe konu ile alakalı olma, yerel destek bulabilme ve gerek dış gerek iç kaynakları toplayıp dağıtabilme kapasitesine doğru kaydığını gözlemliyor. "USAID benzeri bir oluşumdan ziyade güneyli bir vakıftan para almanın sivil toplumun da dikkat edip farklı düşüneceği ve önceye kıyasla çok daha zengin bir bileşenler bütününe sahip olacağı anlamına geliyor."

> Hibe vermenin pek çok yerde yaygınlaştığına dair ibareler var. Bağışçılar, hem sağlam ve becerikli bir sivil toplumu teşvik etmede hem de bazen bir ihtiyacı karşılamak için daha etkili bir yol sağlamada hibelerin önemini fark ediyor."

Kendi faaliyetlerini yürütme modeli neden popüler?

Programları doğrudan vakıfların yürütmesinin tercih edilmesinin birkaç sebebi var. Öncelikle, STK'lar ya yetersiz ya da güvenilmez görülüyor. İkinci olarak, özellikle kurumsal bağışçılar programlarını kendi bünyelerinde yürütmeyi tercih ediyor. Üçüncü sebep ise girişimcilik geçmişi olan ve aracılardan ziyade işlerini kendileri halletmek isteyen bağışçıların sayısının gittikçe artması.

Laurence Lien bu tutum hakkında önemli bir engele işaret ediyor. "Kendi programlarınızı yürüterek STK'ları ölüme mahkûm ediyorsunuz. STK'ların bu işi üstlenebilme kapasitelerini büyütmeniz gerekiyor. Her vakfın kendi ilkokul eğitim programı olduğunu ve hepsinin kendi müfredatını tasarladığını düşünün. Büyük bir israf olurdu. Bu nedenle daha gelişmiş bir ekosistem için daha güçlü STK'ların, onları güçlendirecek aracıların ve stratejik hibe veren filantropik aktörlerin, gelecek vadeden hayır kuruluşları ve STK'lar yetiştirmek ve kapasite geliştiren kuruluşlar oluşturmak için bir araya gelmesi gerekiyor."

STRATEJİK FİLANTROPİ

Stratejik filantropi, yeni bir fikir olmasa da gerek bir marka haline gelmesi gerekse uygulama alanının genişlemesi anlamında yayılan bir fikir. Krystian Seibert'e göre Avustralya'da "Stratejik filantropiye, hedef belirlemeye ve bu hedefleri gerçekleştirmek için iş birlikleri kurarak yapılandırılmış ve odaklı bir yol haritası çizmeye yönelik bir odaklanma bulunuyor. Ancak hâlâ yardımseverlik kavramına odaklanan daha geleneksel bir yaklaşımı benimseyen vakıflar da var." Johannesburg atölyesindeki katılımcılar, bağışçılığın daha hedefe yönelik, sektörün çalışmalarının da "daha düzenli, sistematik, görünür ve ölçülebilir" olduğunu belirtti. Bunun bir sebebi kaynakların daha verimli bir şekilde kullanılması isteğiyken diğer sebebi de şeffaflığa yönelik artan talepler.

Sonuç gösterme baskısı

Sonuç gösterme baskısı veya Gerry Salole'nin deyimiyle "kesin olmayan bir sanatta daha fazla kesinlik" gösterme baskısı, bazı sorunları da beraberinde getiriyor. Salole'ye göre bu "bazen önemi olmayan şeyleri hesaba katma anlamına gelebiliyor ve etkinin gösterilmesi uzun vadeli stratejik çalışmalara ket vurabiliyor. Bu talihsiz bir eğilim çünkü vakıfları çok daha işlemsel olmaya itiyor. Geleneksel filantropinin daha az stratejik ve daha az düşünceli olduğunu, değerlendirmede bulunmadığını ima eden basit bir eleştiri var ama ben camları açıp dışarı para atan bir vakıfla henüz karşılaşmadım. Böyle bir şey söz konusu değil."

Ancak Salole sonuçlara olan düşkünlüğün "daha sessiz, hakkında konuşamayacağınız, biraz risk ve dolaylı olarak başarısızlık ihtimali içeren bir çalışma biçiminin artık sonuç gösterebileceğiniz kısa vadeli çalışmaların gölgesinde kaldığını, ancak bu sonuçların en baştan tahmin edilebilir olduğunu" ekliyor. Bunu Avrupa vakıf sektöründeki en belirgin gerginlik sebeplerinden biri olarak görüyor. "Bir süredir bu oyunun içinde olan insanlar artık uzun vadeli işler yapamadıkları ve sonuçları çok erken göstermeleri talep edildiği için gerginler."

> Daha sessiz, hakkında konuşamayacağınız, biraz risk ve dolaylı olarak başarısızlık ihtimali içeren bir çalışma biçimi artık sonuç gösterebileceğiniz kısa vadeli çalışmaların gölgesinde kalıyor, ancak bu sonuçlar en baştan tahmin edilebilir.”

Halima Mahomed’e göre bu eğilim Güney Afrika’da da görünürlük kazanıyor. Bunun tek olmasa da bir nedeni, yerel kuruluşları BEE puanları kazanmaları için ölçüm kriterleriyle fon sağlamaya iten BEE programının gereklilikleri. “Başka yerlerden kaynak alan STK ve hatta filantropik kuruluşların yaptıkları işin bu şekilde ölçülemeyeceğini söylediklerini duyuyorsunuz ama kaynağa ulaşmak için, ölçmesi çok daha zor şeyler hakkında düşünmeden, kareyi çemberin içine yerleştirmeye çalışıyorlar. Hâlbuki kaynaklarımızı bunlara yöneltmeliyiz.”

Peki ya çözüm? Çözümün bir kısmı yerel filantropiye destek verip “Parayı doğru kullanacağınıza ve ölçüm kriterlerinin ne olması gerektiğine karar verebileceğinize güveniyoruz.” diyen uluslararası fon sağlayıcılarda yatıyor.

RİSK: İŞTAH MI KAÇINMAK MI?

Mexico City’deki atölye, vakıflar için dört risk biçimi belirledi: siyasi, finansal, itibarsal riskler ve başarısızlık riski. Röportaj yaptığımız kişiler için bunlar içinde en önemli ikisi siyasi ve finansal riskti.

“Her sektörün kendine has avantajlarını belirleyen bir dizi özelliği vardır,” diyor Barry Gaberman. Filantropinin sıkça değinilen avantajlarından biri de “Riskle baş etme yöntemlerinin kamu ve kâr amacı güden sektörlerle aynı olmaması ve bu nedenle risk alıp başarısız olma ihtimalini taşıması. En klasik örnek doğum kontrolünün geliştirilmesiydi.” diyor ve ekliyor: “Temel araştırmadan uygulamalı araştırmaya geçtiğinizde ne ABD hükümeti ne de kâr amacı güden sektör bu konuya, yükümlülük kaygılarından ötürü, elini bile sürmezdi; hapları ve rahim içi cihazlarını geliştirenler filantropi sektörüydü.” Ancak Gaberman sözlerine şu şekilde devam ediyor: “Fakat bu meseledeki asıl sorun filantropinin riskten kaçınmaya meyilli olması. Siyasi anlamda hassas konulara değinmek istemiyor ve geçici trendleri takip etmeye eğilimli. Benim açımdan bu tam anlamıyla kaçırılmış bir fırsat.” Mexico City atölyesindeki genel görüş birliği vakıfların riskten söylediklerinden daha fazla kaçındığıydı. Riski hafifletmenin bir yolu bir aracıya başvurmak ki bu da başka bir kuruluş aracılığıyla bağış yaptığınız anlamına geliyor.

Küresel Güney’de risk almak

Atallah Kuttab, 2012 yılında Arap ülkelerinde risk alımına dair “ufak bir pencere açıldığını” gördü. “Yerel filantropistler ve diaspora toplulukları Libya gibi bölgelere girip yatırım yapıyor, anayasanın yazılmasına yardımcı oluyor, yerel kuruluşları yeni bir anayasa oluşturma gibi amaçlarını konuşmaya teşvik ediyorlardı. Yerel filantropistlerin filantropiye ilk adımlarını atmaları için oldukça riskli bir eylemdi.” Ama bu pencere, Arap Baharı’nın sönmesiyle birlikte kısa süre sonra kapandı. Bunun nedeniyse işletmelerini etkilemesinden korkmaları. “2012 yılında insanlar devlete yakın durmanın işletmelerini olumsuz etkileyeceğini düşünüyordu. Bölgedeki özel bağışçıların çoğunun iş dünyasında çıkarları var. Şimdi tekrar devletin yanında durmanın güvenli olduğu bir noktadayız. Büyük vakıflar ve büyük özel bağışçılar, iktidar ailesinin bir uzantısı veya zengin bir aile olarak görülüyor ve risk alarak yeni alanlara girmekten ve hükümeti bir şeyleri farklı yapmaya itmekten ziyade hükümetle birlikte çalışıyorlar.”

Ingrid Srinath’a göre benzer şekilde, bir iki saygın istisna dışında Hindistan’da kurumsal filantropinin siyasi risk alma eğilimi de “göz ardı edilebilir” bir seviyede. Sebepleriyse daha önce bahsedilenlere benzer.

“Özellikle bu hükümet son derece rövanşist olduğunu gösterdiğinden herhangi bir muhaliflik ister vergi

denetimi ister yasal işlem olarak, sert bir tepkiyle karşılık buluyor. Özetle, onlara karşı çıkarsanız hayatınızı zorlaştırıyorlar." İkinci olarak, pek çok yerde olduğu gibi yeni filantropinin büyük bir kısmı hâlâ iş dünyasında olan kişiler tarafından yapılıyor ve işletmelerinin karşılaştığı riskler oldukça yüksek. Srinath'a göre bir diğer sebep de kolektif bir sesin olmayışı: "bireysel bir bedel ödemeden doğru şeyi söylemenin ve yapmanın bir yolu yok."

Ancak Srinath yakın zamanda artan bir finansal risk alma eğiliminden, "Batı'da büyük bahis olarak bahsedilen bir eğilimden, mesela kötü beslenme[nin ortadan kaldırılması] gibi büyük bir hedefe ulaşmak için her şeyi deneme eğiliminden," söz ediyor. Srinath çalıştığı, yakın zamanda kurulan Ashoka Üniversitesi'ni örnek veriyor. 90 bağışçı, "100 milyon Hint rupisinden (yaklaşık 1,6 milyon Amerikan doları) fazla bir meblağı kâr amacı gütmeyen, ve herhangi bir kanıtlanmış başarı geçmişi olmayan, bir sosyal ve beşerî bilimler üniversitesine başaralı olacağına dair bir kesinlik beklemeden bağışladı."

Çin'de özel vakıflar, kaynağını halktan geliştiren kamu vakıflarına kıyasla risk alma konusunda biraz daha istekli. Kamu vakıfları halk tarafından daha detaylıca denetlenirken özel vakıflar yalnızca kendi yönetim kurullarına hesap veriyor. Buna rağmen yerel vakıflar hak temelli veya çevreyle ilgili faaliyetlere kaynak sağlama konusunda hâlâ son derece ihtiyatlı davranıyor ve bu tür kaynaklar genelde uluslararası bağışçılardan geliyor. Bu ihtiyat 2015 yılında hükümetin işçi hakları alanında çalışan STK'lar üzerindeki baskısını yoğunlaştırmasından bu yana artış gösterdi.

Carolina Suarez, Kolombiyalı vakıfların risk almaya daha istekli olmasını istiyor ama bu vakıflar şirketlere bağlı. "Bir vakfın yönetim kurulu başkanı, asıl rolünün şirketin CEO'su ya da çalışanı olmak değil, bambaşka bir şey olduğunu anlamalı. Filantropi şapkalarını takıp, sosyal bir değişim gerçekleştirmek istiyorsak risk almalıyız, daha fazla yenilik getirmeliyiz; ne yaptığımızı her an düşünmeliyiz, demeliler."

Avrupa ve ABD'de risk almak

Rosa Gallego, İspanya'daki vakıfların, birkaç istisna dışında, genel olarak siyasi konulara karışmadığını söylüyor: "Vakıfların son derece etkin olduğu alanlardan biri engellilik. Bu alanda siyasi anlamda etkin olan bazı vakıflar bulunuyor. Ama burada durum, sivil toplumun savunulmasından çok bireylerin haklarının savunulmasından ibaret."

Zira Gallego, İspanya'daki kurumsal filantropinin gündemden düşmemesi için siyasi anlamda daha etkin olması gerektiğini öngörüyor. "İspanya'ya dair ilginç bir nokta var, o da yerel katılımın krizden bu yana gerçek anlamda ortaya çıkmış olması. Birçok şehirde faaliyet gösteren birçok yerel grup var ve bunun topluma katılma ve kendimizi örgütleme biçimimizde bir değişikliğin başlangıcı olup olmadığını merak ediyorum. Bu bir noktada insanların daha fazla para vermeye hazır olacağı ya da kuruluşlardan daha kesin şeyleri savunmasını talep edeceği anlamına gelebilir."

Birleşik Krallık'taki medyanın daha detaylı incelemeleri de bir sorun. Carol Mack'e göre vakıflar "gönüllülük temelli çalışan mütevellilerin önderliğinde faaliyetlerini yürütüyor; vakıfların mütevelliler üzerindeki baskısı ise bu grubu ihtiyatlı davranmaya zorluyor."

Başak Ersen'e göre Türkiye'de var olan sosyal tutumlar, vakıfları özellikle zorlu görülen bir meseleyi ele almaktan caydırabiliyor: "Toplumla karşı karşıya gelmeyi istemiyorlar."

> Vakıf olarak sabırlı olma, birlikte çalışabilme, odaklanabilme ve bir stratejiyi izleyebilme becerilerinizi azami seviyeye çıkarmalısınız."

> İspanya'da yerel katılım krizden bu yana gerçekten ortaya çıktı. Birçok şehirde faaliyet gösteren birçok yerel grup var ve bunun topluma katılma ve kendimizi örgütleme biçimimizde bir değişikliğin başlangıcı olup olmadığını merak ediyorum."

Vakıfların risk alması ne kadar önemli?

Mexico City atölyesindeki bir katılımcı, "Risk almıyorsanız gerçek ihtiyaçlara yanıt verebilir misiniz?" sorusunu sordu. Karşı karşıya olduğumuz sorunlar inovasyon gerektirir ve inovasyon da risk barındırır. Bireylerin kaynak sağlama biçiminde bazı yenilikler olsa da kaynak sağladıkları şeylerde pek bir değişim görülemiyor. Ancak hem Atallah Kuttab hem Shazia Amjad'a göre hak temelli bir kampanyayı önceliklendiren hizmetlere kaynak sağlamak her zaman riskten kaçınma anlamına gelmiyor. Pakistan'daki filantropik kaynağın büyük bir kısmı eğitim ve sağlık gibi geleneksel alanlara gitse de Amjad bunu, en büyük ihtiyacın bu alanlarda görülmesiyle açıklıyor. "Bu alanlar güvenli olabilir ancak desteklenmelerinin en önemli sebebinin bu olduğunu düşünmüyorum."

En son yapılan analizde Hilary Pearson, vakıfların birer birey olduğunu ve hepsinin kendine has karakterleri olduğunu söylüyor. "Çoğu kişinin risk almaya eğilimli olmadığı gibi çoğu vakıf da hiçbir zaman risk almayacak." Pearson'a göre onlar için asıl önemli olan diğer özelliklerini kullanabilme becerileri. "Vakıf olarak sabırlı olma, birlikte çalışabilme, odaklanabilme ve bir stratejiyi izleyebilme becerilerinizi azami seviyeye çıkarmalısınız."

VAKIFLARIN GELECEKTEKİ ROLLERİ

Katılımcıların kurumsal bağışçılığın rollerine ilişkin verdikleri cevaplarda ortaya çıkan dört ana rolün hepsi az ya da çok vakıfların risk alma isteğine bağlı.

İnovasyon

Vakıfların ana—veya olması gereken—rollerinden biri, inovasyon. "Bizim rolümüz yenilik yapmak." diyor Carolina Suarez: "Pilot uygulamalar oluşturmak ve bağımsız bir sese sahip olmak." Şüphesiz, filantropinin yapabileceklerinin bir sınırı var. "Zorlu bir coğrafyaya sahip bir ülkede yapılması gereken şeylerin birçoğu yol gibi altyapı projeleri. Filantropi bunu yapamaz, bu devletin görevi."

"Devletin kilit bir yenilikçi rolü oynamasını bekleyemezsiniz." diyor Laurence Lien. "Dünyanın en etkili hükümetlerinden birine sahibiz ama devlet bürokratiktir; risk almaz, nokta. Hiçbir şeyde başarısız olmak istemezler çünkü başarısızlık siyasi bir kayıp demektir." Ancak Lien'e göre filantropi bu sorumluluğu üstlenmek için gerekli riski almaktan bugüne dek hep çekindi.

Boşlukları doldurmak

Vakıfların ikinci bir rolü de arzdaki boşlukları doldurmak. Ama bu yalnızca bazı önlemleri almak için harekete geçmekle sınırlı kalmayıp bu konulara dikkat çekmeli, "İnsanları ortada bir mesele olduğunu görmeleri için harekete geçirmeli. Bu bir anlamda savunuculuk çünkü hükümet, kamu baskısının oylara dönüşebilmesi ihtimali sebebiyle halka yanıt verir."

Sivil toplumu desteklemek

Vakıfların üçüncü bir rolü ise sivil toplumu desteklemek. Bu daha felsefi bir soruyu gündeme getiriyor: Sivil toplum sektörünü sağladığı hizmetler sebebiyle mi destekliyorsunuz yoksa çoğulcu bir toplumun önemli bir unsuru olmasından dolayı mı? Birbiriyle çelişmeyen bu iki seçeneğin her ikisi de son derece önemli. "Sivil toplum, ilerici filantropi alanında hem amaç hem de araçtır." diyor Danny Sriskandarajah. "Kurumsal bağışçılığın ana amacı, çok çeşitli ve dayanıklı bir sivil toplumu hem kendisi için hem de toplumdaki en marjinalleştirilmiş kesime hizmet etmek için desteklemektir."

Çeşitlilik önemli bir nokta, çünkü "neredeyse hiç hesapverebilir olmayan" ve en marjinalleştirilmiş kesim adına konuşmaya uygun olmayan büyük STK'ların geliştiğini görüyoruz; dayanıklılık ise "bağımsız sivil toplumun hem devletlerin hem de kendi faaliyetlerini yürüten vakıfların müdahalesi sebebiyle gittikçe daha çok tehdit altında olması" bakımından önem taşıyor. Barry Gaberman için asıl geçerli argüman ise, sivil toplumun, "otoriterliğe karşı koruma sağlayan kuruluşlara bir başka katman daha eklemesi bakımından" önemli olması.

Uzun vadeyi gözeterek hareket etmek

Son olarak, vakıfların uzun vadede etki yaratma odaklı hareket etme rolü var. "Tabii ki hemen harekete geçilmesini gerektiren bazı konular da var," diyor Carol Mack. "Buna ek olarak vakıflar uzun dönemde vizyonlarını en etkili şekilde nasıl kullanabileceklerini yaratıcı bir şekilde düşünüyor." Gerry Salole ise Avrupa'daki vakıfların gittikçe artan bir oranda entelektüel sermaye sağladığını söylüyor.

> "Kurumsal bağışçılığın ana amacı, çok çeşitli ve dirençli bir sivil toplumu hem kendisi için hem de toplumdaki en marjinalleştirilmiş kesime hizmet etmek için desteklemektir."

GELECEK TRENDLER

Chan-Zuckerberg yönü

Vakıf modeli hâlâ sağlam olsa da katılımcılardan bazıları bu cazibenin gelecekte azalabileceğine değindi. "Vakıf aracının gelecek nesile, büyükanne ve büyükbabalarımıza hatta "baby boomer" kuşağına olduğu kadar, cazip gelmemesine sebep olacak tam nitelendiremediğim bir tehdit olduğunu düşünüyorum," diyor Hilary Peason. Danny Sriskandarajah da benzer bir fikre sahip. 2015 yılında Facebook'un kurucusu ve eşi tarafından bir limited şirketi olarak kurulan Chan Zuckerberg Initiative örneğine değiniyor ve Zuckerberg ve benzerleri tarafından kurulan kuruluşların "bildiğimiz dünyanın bir parçası olmayabileceğini" söylüyor ve şunu soruyor: "Peki, bu bildiğimiz dünya için ne anlama geliyor?"

Sriskandarajah şu sözlerle devam ediyor: "Yakın zamanda zengin olanların büyük bir kısmı geleneksel kuruluşları altüst etti. Uzun süredir faaliyet gösteren kuruluşlara güvenin azaldığı bir dönemdeyiz. O zaman güven erozyonunun yaşandığı böyle bir dönemde yeni ortaya çıkan zenginler niçin aynı tür kuruluşlar kursunlar? Değişim yaratmanın birçok ilginç yolu var ve varlıklı vakıfların bunların en etkililerinden biri olmadığını düşünebilirsiniz."

Carol Mack de Birleşik Krallık'ta bu trendden bahsediyor. "Bireylerin hayır kuruluşu olmayan araçlar aracılığıyla kaynak sağlamayı tercih ettiğini görüyoruz. Bunlar doğrudan KSS bütçelerinden kaynak sağlamaya karar veren şirketler veya Mark Zuckerberg gibi bir vakıf kurmaktansa özel bireyler olarak bağış yapmak isteyen bağışçılar. Sayıları bunu bir trend olarak tanımlamak için yeterince yüksek olmasa da en az 10 yıldır var olan bir akım bu."

Mega vakıfların büyümesi

Öte yandan Barry Gaberman, vakıflara alternatif olan kuruluşlardan ve daha büyük vakıflardan oluşan mega vakıfların sayısında bir artış olacağını öngörüyor. Mega vakıflar ve daha

küçük vakıfların varlıklarının birbirini dışlayan seçenekler olmadığını ekliyor.

Gaberman, günümüzde (varlıkları 20 milyar Amerikan doları veya üstünde olan) dört mega vakıf olduğunu belirtiyor: Gates, IKEA, Wellcome ve La Caixa. "Bu mega vakıflar birçok açıdan oldukça farklı çünkü neredeyse devlet gibiler. Gates, Dünya Sağlık Örgütü'nün en büyük bağışçısı." Gaberman, önümüzdeki yaklaşık 10 yıl içerisinde mega vakıfların sayısının muhtemelen iki katına çıkacağını öngörüyor.

Özelleştirme aracılığıyla "filantropikasyon"

Barry Gaberman'ın değindiği bir başka trend de Lester Salamon'un "özelleştirme aracılığıyla filantropikasyon" dediği şey. Özelleştirme aracılığıyla filantropikasyon; kamusal ya da yarı kamusal varlıkların tümüyle ya da kısmen özerk hayır kuruluşlarının denetimi ve kontrolü altına alındığı bir geçiş süreci olarak tanımlanabilir. Bu düşünüldüğünden daha yaygın bir uygulama. ABD'deki sağlık hizmeti dönüşümü ve İtalya'daki tasarruf bankası dönüşümü gibi bilindik örneklerin dışında Salamon ve araştırmacıları; "yolsuzluk aktiviteleri gibi yollardan elde edilen paraya el koyan borç takasını" kapsayan daha büyük bir sınıflandırma oluşturdu. Dünya çapında 500'den fazla örnek belirlediler ve bunlardan bazıları, örneğin İspanya'daki La Caixa, "oldukça önemli." Salamon, "Bunun benim için önemi kaynakların az olması ve bunun özel filantropi alanına girecek yeni ve önemli bir gelir kaynağı olma potansiyeli taşıması." diyor.

KURUMSAL BAĞIŞÇILIĞA DAİR ALGILAR

Bireysel bağışçılık, yani bireylerin başkalarına fayda sağlamak için zamanını, varlıklarını veya parasını bağışlaması genelde övgüyle karşılanır ve yaygın olarak gerçekleştirilir. Bağışçılığa yapılandırılmış bir yaklaşım getiren kurumsal bakış açısından bakıldığında bu resim değişebiliyor. "2016 yılında kıstasları belirlemeye yönelik karşılaştırmalı bir değerlendirme çalışması yaptık." diyor Hilary Pearson. "Yalnızca Kanada vatandaşlarına değil, aynı zamanda nüfuz sahibi kişilere planlı filantropi ve vakıflar hakkında ne bildiklerini sorduk. Cevap hiçbir şey bilmedikleriydi. Bir vakıf ismi vermelerini istedik, fakat hiçbiri veremedi. Filantropi sektörünün ne yaptığına ya da neden önemli olduğuna dair hiçbir fikirleri yok." Pearson'a göre genelde dünyada vakıf sektörü için bir ölçüt olarak görülen ABD'den farklı olarak Kanada'daki vakıflar çok daha az görünür durumda. Burada mega vakıf yok. Aynı şekilde, Gates Foundation'ın ABD'deki eğitim sisteminde yaptığı gibi Kanadalı bir vakfın kamu politikasına büyük bir müdahalede bulunduğu da görülmemiş. Ama Pearson bunun değişeceğini düşünüyor: "Buna hazır olmalıyız ve vakıf sektörünün önemini, neden güvenilir ve meşru olduğunu anlatan bir hikayemiz olmalı. Bu konuda yapacağımız çok iş var. Bu noktada veri ve araştırma çok önemli; bu sayede bu hikayeleri anekdotların yanı sıra sayılarla da anlatabileceğiz."

Krystian Seibert de Avustralya'da ortalama bir kişinin "kurumsal bağışçılık hakkında pek az fikri olduğu" kanısında. "Buna tek istisna bir hastaneye ya da galeriye gidip birinin adının verildiği bir bina görmeleri ya da arada bir haberlerde büyük bir bağış hakkında bir hikâye duymaları. Filantropi sektöründe çalıştığımı söylediğimde genelde boş bir bakışla karşılaşıyorum."

Atallah Kuttab, 2006 yılında kurduğu Arab Foundations Forum'dan bahsediyor: "Üye sayısı bakımından en büyük vakıf havuzuna sahip ama üzerimize düşeni yapamadık. Muhtemelen sokağa çıksanız kimse adını bile duymamıştır."

Bireyler vakıflardan haberdar olsa bile onlara karşı bakışları genelde olumlu olmuyor. Rosa Gallego, İspanyol medyasının onlara "kötü davranmaktan daha çok onları umursamadığını" söylese de medyanın ilgisini genelde yolsuzluk skandalları gibi kötü haberler çekiyor. AEF'nin vakıfların halk tarafından algılanışına dair yakın zamanda yaptığı kamuoyu yoklamasına göre "insanlar bir vakfın bir şirkete ne kadar yakın olduğunu hissederse algıları o kadar olumsuz oluyor." Aynı şekilde Kolombiya'da kurumsal bağışçılık doğrudan etkisinin hissedildiği alanlar dışında ya bilinmiyor ya da şüpheyle karşılanıyor. Carolina Suarez, "Örneğin, Bogota'da soracak

2016 yılında kıstasları belirlemeye yönelik karşılaştırmalı bir değerlendirme çalışması yaparak yalnızca Kanada vatandaşlarına değil, aynı zamanda nüfuz sahibi kişilere planlı filantropi ve vakıflar hakkında ne bildiklerini sorduk. Cevap hiçbir şey bilmedikleriydi."

olursanız, genel olarak insanlar vakıfların vergisel amaçlarla kurulduğunu düşünüyor." diyor.

Gerry Salole'nin kurumsal bağışçılık için öngördüğü zorluklardan biri de bu alana yüklenen ve gerçekçi olmayan beklentiler. "Devlet, halk ve gazeteciler yapıyor bunu. Refah devletinin düşüşü olarak bilinen şu durumda vakıfların bir şekilde boşluğu dolduracağını düşünüyorlar. Devlet kaynaklarının 'deniz' olduğunu düşünürsek vakıfların kaynağı için 'yüzme havuzu' diyebilirim. Son derece becerikli ve akıllı bir şekilde kullanabilecekleri son derece sınırlı bir kaynağa sahipler. Belki başka kaynaklar da bulabilirler ama kendi başlarına kaldıklarında bu yeterli bir meblağ değil." Salole ayrıca "sektörü kendi planı olmayan, uzmanlığı olmayan ve kaynak sağlayabilecekleri bir sonraki muhteşem fikri bekleyen bir paramatik olarak görmeye dair bir eğilimden" bahsediyor.

Bu, devletlerin genelde hemfikir olduğu bir algı. Salole'ye göre, bu duruma bağlı olarak hibe verme üzerindeki odak, "bir vakfın ana amacının dağıttığı para olduğunu söyleyen bu miti yarattı ve biz de bu gerçek dışı beklentileri yaratmak için bir şey yaptık. Bence bu engel, kolayca göz ardı edilebilmesi sebebiyle oldukça önemli."

4
Yerel bağışçılık

Bu bölüm bağışçılar vakıflarına (community foundations), topluluk temelli bağışçılığın daha gayriresmî uygulamalarına ve yerel bağışçılık kuruluşlarının topluluk oluşturmadan bağışçılara hizmetler sunmaya dek oynadığı çok çeşitli rollere değiniyor.

Bağışçılar vakıfları (community foundations) kurumsallaşmış yerel bağışçılığın yaygın bir biçimi olmakla birlikte yerel gerekliliklere ve koşullara uyum sağlar. Bağışçılar vakıfları, belirli bir coğrafi bölgedeki insanların hayatlarını iyileştirmeye adanmış hibe veren vakıflardır. Eşit bir şekilde dağılmamış olan bu vakıflar her ülkede aynı derecede başarılı olmayabiliyor. Aynı zamanda kayıt dışı olan pek çok topluluk temelli bağışçılık hareketi bulunuyor. Halima Mahomed, "Güney Afrika'da biçimleri değişse bile devam eden; dini, toplumsal veya bireysel birçok geleneksel uygulama olduğuna" dikkat çekiyor. İçinde bulundukları topluluklarla yeterince etkileşim kurmayan bağışçılar vakıfları, topluluğun ilgisini kaybetme riskiyle gittikçe daha çok karşı karşıya kalıyor.

DÜNYADA BAĞIŞÇILAR VAKIFLARI

Global Fund for Community Foundations'ın Community Foundation Atlas'ı 1,864 "mekân temelli vakfı" kapsıyor. Bunların birçoğu küçük ve çoğunluğu beşten daha az ücretli çalışana sahip. Bağışçılar vakıfları neredeyse dünyanın her yerinde görülseler de dengesiz bir şekilde dağılım gösteriyorlar. En uçtaki örneklere bakacak olursak ABD'de sayıları bini aşarken Latin Amerika'da yalnızca 11 tane. Ortak bir ismi paylaşsalar da uygulama söz konusu olduğunda, yerel bağışçılık için bir kanal görevi görmekten toplumun endişe duyduğu veya harekete geçtiği konularda kendini ifade etmesi için bir odak noktası sağlamaya dek birçok faaliyeti kapsayacak şekilde yerel koşullara uyum sağlıyorlar. Tabii bu ayrım mutlak değil ve bu vakıfların birçoğu her iki görevi de üstleniyor.

Bağışçılar vakıfları beklenmedik yerlerde başarı yakaladı. Pek konuksever olmayan siyasi bir iklime sahip Rusya'daki 70 küsur bağışçılar vakfını ele alalım. Rusya'daki bağışçılar vakıflarını Penza ve Tolyatti gibi nispeten büyük şehirlerde görüyoruz. Oksana Oracheva'ya göre bu vakıflar muhtemelen en iyi yapılanmaya sahip olsa ve diğerleri için örnek teşkil etse de bağışçılar vakıflarının büyük çoğunluğu büyük bir kurumsal bağışçının olmadığı daha küçük şehirlerde ve kırsal bölgelerde yer almakla birlikte toplumların faaliyetleri için bir odak noktası olarak kendi kimliklerini oluşturmuşlar.

Kanada'daki bağışçılar vakıfları sektörü gelişmiş olsa da Hilary Pearson'a göre kendisini büyüme esaslı bir sektör olarak görmüyor. Pearson, bağışçılar vakıflarının kaynak geliştirmede genelde başarılı olduklarını, ancak artık daha fazla bireyin doğrudan bağış yapmayı tercih etmesi nedeniyle toplumun hayatını iyileştirmek için fon geliştiren ve fon yatırımı yapan, kâr amacı gütmeyen bir kuruluş olan UNITED WAY'in beraberinde getirdiği baskılardan silip kaçamayacağına inanıyor. Bir bağışçılar vakfı aracılığıyla bağış yapmanın değeri topluluğunun bilgisiyle ölçülse de Pearson bağışçılar vakıflarının "bunu göstermek için fazlasıyla çaba harcamak zorunda kalacağını" düşünüyor.

Diğer ülkelerde ise bağışçılar vakıflarının durumu çok iyi değil. Avustralya'da bağışçılar vakıflarına hukuki bir dayanak sağlanmadığı için sayıları nispeten daha az. Türkiye'de yalnızca bir bağışçılar vakfı var ve o da TÜSEV'in teknik desteğiyle kurulmuş. Başak Ersen'e göre, "Bağışçılar vakıflarının oluşumu için büyük bir faaliyet alanı olsa da bu konuda bir başarıya ulaşamamamızın nedeni yeni bir model olması. Kurumlara güven duyulmuyor ve insanlar topluluk temelli çalışmaların önemini anlamıyor. En önemlisi de insanlar tanımadıkları ve anlamadıkları bir kuruluşa para vermek istemiyor."

Rosa Gallego'ya göre İspanya'da bağışçılar vakıflarının gelişmesini engelleyen şey, refah sağlanmasından kamu sektörünün sorumlu olduğuna dair yaygın görüş: "Bağışçılar vakıflarının bu ülkede gelişebilmesi için bu engeli aşmalıyız."

YEREL BAĞIŞÇILIĞIN ROLLERİ

Topluluk oluşturma

"Toplulukları ve faaliyet alanlarını etkileyen popülizm ve göç gibi unsurların yer aldığı mevcut siyasi iklim bağışçılar vakıflarının özünde ne olduğu sorusunu gündeme getiriyor." diyor Jenny Hodgson. "Bu meseleler daha büyük bir yaratıcılık gerektirecek." Başka bir açıdansa "Bir bağışçılar vakfıysanız ve içinde bulunduğunuz toplulukla etkileşim halinde değilseniz geçerliliğinizi yitiriyorsunuz." Hodgson yerel bağışçılık kuruluşlarının çalışmalarının odağının hibe ya da hizmet sağlamaktan, bir toplum dayanışması ve güven hissi oluşturmaya veya bunu yeniden canlandırmaya kayması gerekeceğini öngörüyor. "Güven" kelimesi, Global Fund for Community Foundations'ın "More then the Poor Cousin?" başlıklı raporunda anahtar bir rol oynuyor.[22]

Birçok bağışçılar vakfı bunu halihazırda yapıyor. Örneğin, Kanada'daki bağışçılar vakıfları Vital Signs metoduna öncülük etti. Yerel topluluklarla diyalog kurmaya dayalı olan bu yöntem, toplulukların sağlığını ölçmek için bir endeksten faydalanıyor. Endişeleri tanımlamasının yanı sıra bu girişim ayrıca yerel ilişkilerin güçlendirilmesine de katkıda bulunuyor. 2005 yılında doğan bu teknik Kanada'da ve başka yerlerde yaygın bir şekilde kullanılıyor.[23]

"Toplulukları ve faaliyet alanlarını etkileyen popülizm ve göç gibi unsurların yer aldığı mevcut siyasi iklim bağışçılar vakıflarının özünde ne olduğu sorusunu gündeme getiriyor."

Yerel aktörler ve kaynakların toplumsal sorunlarla ilgilenmesini sağlamak

Hodgson'a göre yerel bağışçılık alanındaki asıl gelişme ve yerel bağışçılığın ilerlemesi gereken yön, "yerel kaynakların ve yerel aktörlerin daha fazla olmasa bile en az dışarıdan gelen para kadar önemli olduğunu vurgulayan bir tür çok paydaşlı bir sivil toplum." Hodgson bunun halihazırda olduğuna ve yerel bağışçılık kuruluşlarının "yalnızca kaynak geliştirici olarak değil, köprü kurucu ve güven oluşturan aktörler olarak da hizmet vermeye başladığını" söylüyor.

Hodgson'a göre asıl soru, bireylerle ve kurumlarla bulundukları yerde buluşan ve onları bağlantılı bir şekilde gören kuruluşların hangileri olduğu. "Başlangıç noktası para olmamalı; bireylerin ne yaptıkları ve yapmak istedikleri ve bunu neyin mümkün kılacağı olmalı. Bu da bizi filantropinin gücünü göstermenin etkili bir yolu olan hibe verme konusuna geri getiriyor."

Kurumsal ve bireysel bağışçılığı bir araya getirmek

Yerel bağışçılık ayrıca kurumsal ve bireysel olmak üzere farklı filantropi biçimlerinin potansiyel anlamda harekete geçirici bir etki oluşturacak şekilde bir araya geldiği bir alan. Hodgson, Kenya Community Development Foundation (KCDF) örneğini veriyor. "Kurumsal tasarımına bakınca, fon kaynağı dış ve yerel bağışçılardan oluştuğu için farklı aktörleri nasıl bir araya getirdiğini görebiliyorsunuz. Yerel bağışçılar arasında belirli bir refah seviyesine sahip olan ama vakıf kurmak istemeyen kişiler, farklı fonlara bağış yapan orta sınıf ve kendi fonlarını oluşturmuş ve onları KCDF vakfına yatırmış topluluklar yer alıyor." Bu yaklaşım, küçük vakıfların "başarılı bir sivil toplum kuruluşuna tek bir hibe vermektense önemli kaynakları etkili bir şekilde dağıtmayı ve erişmek istediğiniz insanlara erişmeyi" nasıl başardığını öğrenmenin de bir parçası.

Şartlı bağış gibi bağışçı hizmetleri sunmak

Hilary Pearson'a göre bağışçılar vakıflarının diğer aracılara kıyasla bir diğer avantajı da bağışçılara bağışlarına dair daha iyi bir kalıcılık hissi veren şartlı bağışı desteklemesi. Örneğin, Community Foundation of Singapore'un başlıca hizmeti şartlı bağış için havuz görevi görmek. (Laurence Lien'e göre şu anda 100'den fazla bağışçıya sahip ve her yıl 10-12 adet yeni fon alımı yapacak şekilde büyüyor.) Bağış yapmak isteyen ama nasıl yapacağını bilmeyen bağışçılar için hem bir fon havuzu hem de tavsiye kaynağı olarak hizmet veriyor. "Bunu nasıl daha demokratik, bağımsız ve topluluk temelli hale getirebileceğimizi görmek üzere çalışıyoruz."

> Yerel bağışçılık kuruluşları yalnızca kaynak geliştirici olarak değil, köprü kurucu ve güven oluşturan aktörler olarak da hizmet vermeye başlıyorlar."

KÜRESEL KUZEY'DEKİ BAĞIŞÇILAR KÜRESEL GÜNEY'DEKİ FAYDALANICILARA NASIL ULAŞABİLİR?

Fon veren aracı kuruluşları güçlendirmek

Küresel Kuzey'deki bağışçıların Küresel Güney'deki faydalanıcılara ulaşmasını sağlamanın bir yolu Küresel Güney'deki aracılarla çalışmak. Danny Sriskandarajah, "Küresel Kuzey'deki bağışçıları, ellerindeki gücü kuruluşlara fon sağlamak için aktarmalarına ve bu sorumluluğu almalarına ikna etmemiz gerekiyor," diyor.

Sriskandarajah, bağışçı fonlarını daha doğrudan ve ideal olarak daha demokratik bir biçimde son faydalanıcıya ulaştırmayı amaçlayan bu kurumlara "fundermediaries" (fon veren aracı kuruluşlar) adını veriyor. "Bence önümüzdeki birkaç yılın en büyük önceliklerinden biri bu yeni nesil fon veren aracı kuruluşları kurmak olacak. Bağışçılar dünyasındaki tipik güç ilişkilerini sarsacak katılımcı hibe verme veya diğer hibe verme biçimleriyle, fon sağlamak istediğimiz konulara ve coğrafyalara daha yakın olacak etkili filantropik kuruluşları nasıl oluşturacağımızı düşünmeliyiz."

Uluslararası fonlara sahip olan Küresel Kuzey'deki bağışçılar vakıfları

Barry Gaberman, ABD'de gittikçe daha fazla bağışçılar vakfının uluslararası fona sahip olduğuna işaret ediyor. Varlıkları toplamda 8 milyar Amerikan dolarını geçen Silicon Valley Community Foundation (SVCF), ABD'deki tüm vakıflar tarafından yapılan uluslararası bağışlar arasında genelde ilk 10'da yer alıyor (2014 yılında Gates Foundation'ın ardından ikinci sırada geliyordu).

Bu durum "uluslararası faaliyetlerde kullanılan filantropik dolar miktarının ABD'deki kademeli artışının" bir parçası. Gaberman'a göre asıl daha önemli olansa "Gelişmiş ülkelerdeki ara buluculara kıyasla doğrudan ülkedeki kuruluşlara giden para miktarında görülen artış." Foundation Center ve Council on Foundations'ın birlikte yürüttüğü ve geçtiğimiz yılın başında yayımlanan bir çalışmanın bulguları da[24] bu görüşün yansımalarını taşıyor. Çalışmaya göre 2011 ve 2014 yılları arasında büyük bağışçılar vakıflarının uluslararası programlara verdiği hibe miktarı iki katından da fazla artarak 2011'de 103 milyon Amerikan dolarından 2014'te 223 milyon Amerikan dolarına ulaşmış.

"Bunun önemli olmasının bir diğer nedeni, bu kuruluşların birçoğunda topluluk konusunun yeniden gözden geçirildiğine işaret etmesi." diyor Gaberman. "Yalnızca mekân temelli bir biçimde değil, aynı zamanda ilgili topluluklar anlamında da yeniden tanımlanıyor ve bu SVCF'nin bu konuya bakış açısının alametifarikası."

“Yerel bağışçılık için başlangıç noktası para olmamalı; bireylerin ne yaptıkları ve yapmak istedikleri ve bunu neyin mümkün kılacağı olmalı. Bu da bizi filantropinin gücünü göstermenin etkili bir yolu olan hibe verme konusuna geri getiriyor.”

5

Hibenin ötesinde: Filantropik kaynağın farklı kullanımları

Bu bölümün odak noktası filantropik kuruluşların hedeflerine ulaşmak için giderek daha da fazla kullandığı farklı finansal araçlar. Bunların arasında girişimcilik filantropisi (venture philanthropy), etki yatırımcılığı ve sosyal sorumlu yatırımlar (socially reponsible investments) yer alıyor. Bu bölüm, birçok ülkede oldukça önem verilen sosyal girişim/sosyal işletmelerin büyümesini de ele alıyor. Son olaraksa kâr amacı gütmeyen ve güden sektörler arasındaki "sınırların giderek daha da belirsizleşmesinin" sonuçlarını ele alıyor.

Filantropik kaynağın farklı şekillerde kullanılması dünyanın dört bir yanındaki kaynak geliştirme ekosisteminin gittikçe önem kazanan bir parçası haline geldi. Bu yalnızca parayla değil, geleneksel kaynak geliştirme kuruluşlarının hibe dışında birçok başka katkısı olabileceğinin giderek fark edilmesiyle de alakalı bir durum. Sosyal fayda için çalışan kuruluşların bir diğer alametifarikasının hibritlik olduğu, yani sınırların belirsizleşmesi, gittikçe daha çok görülüyor; farklı yasal biçimlere sahip kuruluşlar pek çok farklı şekillerde çalışmalar yürütüyor.

Ne yazık ki, terminolojinin net olmaması sebebiyle bu yeni yaklaşımlardan bahsetmek biraz güç. "Etki filantropisi, program temelli yatırımlar, misyon temelli yatırım, girişimcilik filantropisi (venture philanthropy), sosyal girişim vb. terimler birbirinin yerine kullanılıyor," diyor Barry Gaberman. Bu belirsizliğin bir sonucu tüm farklı yaklaşımların, ayrım yapmayan bir şüpheci bakış açısıyla aynı kefeye konulması. Bu nedenle Güney Afrika'da "Hâlâ şüpheci olan ve 'neden iş dünyasıyla filantropiyi bir araya getiriyoruz?' diyenler var." Fakat Gaberman, Lester Salamon'un *Leverage for Good* adlı kitabını "tutarlı bir terminoloji oluşturmaya dair" önemli bir ilk adım olarak görüyor.[25]

> Sosyal fayda için çalışan kuruluşların bir diğer alametifarikası hibritlik. Farklı yasal biçimlere sahip kuruluşlar pek çok farklı şekillerde çalışmalar yürütüyor."

Avrupa ve ABD'deki örneklerine kıyasla kurumsal bağışçılık anlamında daha genç olsa da Asya, AVPN'nin "sosyal yatırım" olarak nitelendirdiği alanda veya hibe dahil her türlü kaynağın sosyal fayda için kullanılması konusunda, muhtemelen en dinamik olan bölge. 2016 yılında AVPN'nin 111 üyesiyle yaptığı ankete göre finansal kaynağın 2,17 milyar Amerikan doları değerindeki bölümü, "her sektöre ve pazara yayılmış durumda."

GİRİŞİMCİLİK FİLANTROPİSİ (VENTURE PHILANTHROPY)

European Venture Philanthrophy Association'ın (EVPA) internet sitesine göre girişimcilik filantropisi yaklaşımı üç temel uygulamaya sahip: kuruma özel finansman, kurumsal destek ve etki ölçümü ile etki yönetimi. EVPA ve kardeş kuruluşu AVPN, kurucularının filantropinin mevcut var oluş biçimlerine karşı dışlayıcı yerine kapsayıcı bir yaklaşımı benimseme isteği (yani girişimcilik filantropisini birçok yaklaşımdan biri olarak görüp tek yanıtın kendilerinde olduğu konusunda ısrarcı olmamaları) girişimcilik filantropisinin gelişmesine katkıda bulundu. Her durumda, girişimcilik filantropisinin temel uygulamaları çoğu vakfın uygulamalarından pek de farklı değil. Girişimcilik filantropisi genelde vakıf varlıklarını kullanmak yerine hibe vermeyi ve ayni destek sunmayı kapsıyor.

2004 yılındaki kuruluşundan bu yana EVPA hızlı bir büyüme yaşadı ve günümüzde 210 üyesi bulunuyor. Daha geleneksel Avrupalı hibe veren kuruluşlardan ilk aşamada gelen belirsizliklere rağmen sektörün kabul görmüş bir parçası haline geldi ve mevcut vakıflardan birkaçının girişimcilik filantropisi yaklaşımını benimsemesine ön ayak oldu. 2010 yılında kurulan AVPN'nin yükselişi 385 üyesiyle hâlâ hızla devam ediyor.

Girişimcilik filantropisi yaklaşımına dair en sık karşılaşılan eleştirilerden biri STK'ları bir araç gibi görmesi; yani sivil toplumu kendi içinde bir fayda olarak desteklemek yerine, STK'lara belirli bir işlevi yerine getirmeleri için destek vermesi. Girişimcilik filantropisinin destekçilerine göre girişimcilik filantropisinin odak noktası projeleri desteklemekten ziyade, belirli işlevleri merkezî kalsa da farklı kuruluşlar oluşturmak.

ETKİ YATIRIMCILIĞI

En geniş haliyle etki yatırımcılığı, hibe kaynağı dışındaki varlıkların sosyal ve mali geri dönüş yaratmak için kullanılması olarak tanımlanabilir. Bu tanım bir sonraki bölümde ele alınacak olan "sosyal sorumlu yatırım" kavramı için de kullanılabilir. Net Impact'e göre[26] "İkisi arasındaki esas fark, olumlu sonuçların yanı sıra mali geri dönüş yaratmak için kullanılan stratejilerde yatıyor." Sosyal sorumlu yatırım, çevreye ve/veya topluma olumsuz etkisi olan şirketlere yapılan yatırımı önlemek için yatırım analizine çevresel, sosyal ve yönetişim (ÇSY) etkenlerinin de dahil edilmesine işaret ediyor. "Etki yatırımcılığı; ana misyonu mali geri dönüşün yanı sıra sosyal ve/veya çevresel bir etki yaratmak olan kuruluşlara, şirketlere ve/veya fonlara yatırım yaparak bunu bir adım daha ileri götürüyor."

Etki yatırımcılığı belli bir mesafe kat etmesine rağmen hala olgunlaşmayı bekleyen bir fikir. Hilary Pearson etki yatırımcılığının halihazırda var olduğunu söylüyor fakat şunu da not düşüyor: "[Etki yatırımcılığının] Vakıflar arasında önemli bir boyutta gerçekleştiğini söylememse mümkün değil. Dernek olarak bu konuda çalışıyoruz. Community Foundations of Canada'daki meslektaşlarımızla yürüttüğümüz bir projemiz var; vakıfların etki yatırımcılığı hakkında sorduğu bazı temel soruları yanıtlayan online bir rehber hazırlıyoruz."

Krystian Seibert, Avustralya'da etki yatırımcılığına kuvvetli bir ilgi olduğunu söylüyor. "Birçok üyemiz bunu uygulamayı planlıyor. Portfolyolarının küçük bir parçası olsa da daha küçük vakıflar etki yatırımcılığına tümüyle yatırım yapmayı hedefliyor ve üyelerimizin birçoğu anavarlıklarından küçük meblağları buna ayırıyor." Seibert'e göre durum, bir vakıf etki yatırımcılığı yapmadığında insanların nedenini sorgulayacağı noktaya geliyor.

Carol Mack, "bir kuruluşa piyasa oranının altında borç vermek" olarak tanımladığı sosyal yatırım terimini kullanıyor. "Bu paranın bir kısmının ya da tamamının vakfa geri dönmesini ve beraberinde bazı sosyal geri dönüşler getirmesini bekliyorsunuz." Mack'e göre "Birleşik Krallık'ta bu anlamda büyük bir hareketlilik söz konusu. Birkaç yıl önce buna dair bir araştırma yaptığımızda ACF (Association of Charitable Foundations), 50 milyon İngiliz sterlini (yaklaşık 67 milyon Amerikan doları) değerinde gerçekleşmiş yatırımın yanı sıra sosyal yatırımda bulunmuş şaşırtıcı derecede çok sayıda vakıf ve hayır kuruluşu buldu." Mack sosyal yatırımların hibeye bir alternatif olarak değil, bir hibe bütçesi ayırma yöntemi olarak kullanılabileceğine de değiniyor. "Bazı vakıflar hibenin çok değerli olduğuna ve hibe yerine sosyal yatırımla bir işi başlatabiliyorsanız sosyal yatırımı seçmeniz gerektiğine inanıyor."

Danny Sriskandarajah, etki yatırımcılığının gerçekleştiğini ama bunun aslında vakıflar aracılığıyla olmadığını düşünüyor. "Özel filantropinin veya geleneksel filantropinin hedeflerini paylaşan birçok kişi var ama bu kişiler aslında özel bir vakıf kurmaya dair geleneksel yolu izleyerek etki yatırımcılığında bulunmuyor."

Etki yatırımcılığının potansiyeli

2017'nin önemli iki gelişmesinden biri Japonya'da Sasakawa Peace Foundation'ın yaklaşık 100 milyon Amerikan doları değerinde ve toplumsal cinsiyet meselelerine odaklanacak bir etki yatırımı fonu başlatması, diğeri de Ford Foundation'ın önümüzdeki 10 yıl içerisinde etki yatırımcılığına 1 milyar Amerikan doları (varlıklarının 12'de biri) ayıracağını duyurmasıydı. Çin'deki Narada Foundation 2015 ve 2016 yıllarında sosyal girişimlere iki düşük faizli kredi sağladı. ABD'deki Heron Foundation tüm varlıklarını etki yatırımcılığına adamasıyla yaygın bir bilinirlik kazandı. Kendi içlerinde önemli olmalarının yanı sıra kamuoyunda ses getiren bu tür taahhütler musluğu daha da açacak gibi.

Yavaş ilerlemenin sebebi ne?

Gelişmelere rağmen etki yatırımcılığı günümüzde hâlâ birçok yerde az sayıda kurumun ilgilendiği bir alan olmaya devam ediyor. Vakıflar gerek temkinli olma gerekse iyi yatırım fırsatlarının eksikliği sebebiyle çoğunlukla dört elle sarılmak yerine ucundan dokunmayı tercih ediyorlar. Krystian Seibert, Avustralya'da yatırım fonları konusunda talepten çok arz olduğunu belirtiyor. Laurence Lien de aşağı yukarı aynı fikirde.

Bu durumun tek sebebi temkinli olmak değil. Oksana Oracheva'ya göre Rusya'da etki yatırımcılığının bir uygulamadan ziyade konferanslarda ele alınan bir tartışma konusu olmasının asıl sebebi, çoğu Rus vakfının ve STK'nın anavarlığa, yani yatırım yapılabilir kaynaklara sahip olmaması. Aynı durum, pek çok vakfın yatırım yapacağı varlıklara sahip olmadığı Çin, İspanya ve Singapur'da da geçerli. Yanni Peng'e göre Çin'deki vakıflar hukuken bir anavarlığa sahip olmak zorunda olsa da gerekli olan tutar halihazırda oldukça düşük. Bölgesel veya eyalet ölçekli bir vakıf kurmak için yalnızca 2 milyon Çin yuanına (306 bin Amerikan doları) ihtiyacınız var; bu meblağ ulusal seviyede bir vakıf kurmak istediğinizde 50 milyon Çin yuanına (7,6 milyon Amerikan doları) çıkıyor. Ancak bu durum, anavarlık tutarının yıl sonunda sırasıyla 8 milyon Çin yuanına (1,2 milyon Amerikan doları) ve 100 milyon Çin yuanına (15,2 milyon Amerikan doları) yükselmesiyle değişebilir.

Çin'deki vakıfların, varlıklarını sosyal bir amaca yatırım yapmak için kullanmalarını engelleyen bir diğer etken de mevzuat ortamının bunu teşvik etmemesi. Peng'e göre vakıflar kendi varlıklarını korumak için yatırım yapmak zorunda ve bu nedenle yönetim kurulları genelde riskli yatırımlar yapmaktan çekiniyor. Ancak Peng bunu atlatmanın birkaç yolu olduğunu da söylüyor. Örneğin; bir vakıf bir etki yatırımı şirketi kurup yatırımları bu şirketin yapmasını sağlayabilir.

SOSYAL SORUMLU YATIRIM

Gerry Salole, EFC üyelerinin büyük bir kısmının en azından olumsuzları elediğine inanıyor. "Silahlara, tütün ürünleri ve benzerlerine fon sağlamıyorlar. Artık negatiften pozitif elemeye bir geçiş görüyoruz. Hatta bunların içinde bir grup, beğenmedikleri işler yapan şirketlerden fonlarını çekmektense yatırım yaptıkları şirketlerle tam etkileşim kurmaya başladı." Salole'ye göre "vakıflar bu hizada ilerliyorlar." Salole'ye göre Avrupalı vakıflar Birleşik Krallık veya ABD'dekilerden farklı bir evrim geçiriyor (örneğin; Bosch Foundation Bosch uluslararası şirketinin sahibi, diğer türlü değil) ve ekliyor: "Tüm varlıklarınızı kullanma fikri o kadar da yabancı fikir olmadığı gibi ivme kazanmaya da başladı."

> "Özel filantropinin veya geleneksel filantropinin hedeflerini paylaşan birçok kişi var ama bu kişiler aslında özel bir vakıf kurmaya dair geleneksel yolu izleyerek etki yatırımcılığında bulunmuyor."

"Yatırımını çek/yatırım yap" hareketi sosyal sorumlu yatırıma dair her tartışmada büyük bir öneme sahip. Yatırımdan mahrum bırakmanın mı yoksa şüpheli uygulamalara sahip şirketleri onlarla etkileşime geçerek etkilemeye çalışmanın mı daha iyi olduğu tartışıladursun, yatırımdan mahrum bırakmayı seçen vakıfların sayısı gittikçe artıyor. DivestInvest Philanthropy internet sitesine göre 155 vakıf, aile ofisi ve hayır kurumu yatırımlarını fosil yakıtlardan çekip "iklim çözümlerine ve yeni enerji ekonomisine" yatırım yapmalarını söyleyen DivestInvest Philanthrophy taahhüdünü imzaladı.[27]

> Yatırımlarını çekmeyi seçen vakıfların sayısı gittikçe artıyor(...) 155 vakıf, aile ofisi ve hayır kurumu yatırımlarını fosil yakıtlardan çekip iklim çözümlerine ve yeni enerji ekonomisine yatırım yapmayı taahhüt etti."

Sosyal sorumlu yatırımın potansiyeli

Hilary Pearson'a göre "asıl değişim büyük kurumsal yatırımcıların oyuna katılmasıyla gerçekleşecek. Emekli fonları ve bankalar bu alana daha çok eğilirlerse, bu durum piyasayı da değiştirecek ve bu değişimi yavaş yavaş görmeye başlıyoruz."

Eylül 2015'te 240 milyar Amerikan dolarlık havuzuyla dünyanın en büyük emekli fonu olan Japanese Pension Government Pension Investment Fund, Birleşmiş Milletler Sorumlu Yatırım İlkeleri'ni (United Nations Principles for Responsible Investment) imzaladı ve birçok farklı yatırımda ÇSY analizlerini gözetiyor.

Yakın zamanda Financial Times'da yayımlanan ve Pearson'ın görüşünü destekleyen bir yazı FTSE Russell'da standartlar ve sürdürülebilir yatırım direktörü Rory Sullivan'dan alıntı yapıyor: "Dünyanın önde gelen fonlarının bu stratejilere büyük kaynaklar ayırması niteliksel bir değişime işaret ediyor. Sullivan 'Bu değişimin tarihini yazdığımızda 2017'yi ÇSY yatırımcılığın bir dönüm noktasına vardığı yıl olarak göreceğiz.' diyor."[28]

Yavaş ilerlemenin sebebi ne?

Bu biraz iyimser bir görüş olabilir. Edge Funders'da etik yatırımlar birimi başkanı Matthias Fiedler'in de dediği gibi birçok vakıf, anavarlığını "değişim yaratacak bir kaldıraç" olarak değerlendirmekten ziyade gelir yaratmak için bir araç olarak görüyor ve vakıf yöneticilerinin ve yatırım müdürlerinin muhafazakarlığı da bu duruma yol açan başka bir etken.[29] Birçok vakıf, ÇSY yatırımlarının geleneksel yatırımlarla aynı oranda gelir getirmeyeceğinden endişeleniyor ve bir ÇSY yatırımının başarı şansını değerlendirecek yeterli deneyime de sahip değiller. 2016'da Commonfund ve Council on Foundations'ın ABD'deki vakıf yatırımlarına dair raporu bu gelişmenin yavaş olabileceğini belirtiyor. Ankete katılan 123 özel vakıf ve 80 bağışçılar vakfından yalnızca 15 özel vakıf ve 8 bağışçılar vakfı "ÇSY kriterlerinde üst sırada yer alan yatırımları dahil etmeye gayret ediyor." Söz konusu kuruluşun misyonuyla tutarsız olan yatırımların elenmesi olduğundaysa bu sayılar 14 ve 17 oluyor. Yalnızca 25 özel vakıf ve 20 bağışçılar vakfı anavarlıklarının bir kısmını misyonlarına hizmet eden yatırımlara ayırıyor.

SOSYAL GİRİŞİM/SOSYAL İŞLETMENİN BÜYÜMESİ

Sosyal fayda yaratmak için anavarlık kullanımına dair değişen uygulamaların bir diğer önemli göstergesi de genelde etki yatırımcılığı ve hibelerle desteklenen sosyal girişimlerin gelişimi; ancak bu alanda da birtakım tanımsal zorlukların olduğu aşikâr. Şubat 2017'de Mexico City'de düzenlenen WINGS Forum'daki atölyede sosyal işletmenin iyi ve kötü taraflarından ziyade ne olduğuna dair yapılan tartışmalar çoğunluktaydı. Ortak bir tanım olarak, "tüm kâr hisselerini girişime aktaran amaç odaklı bir işletme"de karar kılındı.

AVPN'in Asya'daki sosyal yatırım ekosistemine dair raporunda değinilen birçok ülkede sosyal girişim sektörünün nispeten yeni olduğu görülüyor. Laurence Lien sektörün Doğu ve Güneydoğu Asya'da önemli bir büyüme göstermediğini düşünse de bu çalışma, Hindistan'da 2 milyon, Japonya'da 51 bin ve Filipinler'de 60 bin sosyal yatırım olduğunu gösteriyor. Hong Kong, Singapur, Güney Kore ve Filipinler hükümetleri, düzenlemelerin sektör için elverişli hale getirilmesi, yatırım kolaylığı veya start-up sosyal girişimler için başlangıç sermayesi sağlanması gibi yöntemlerle sosyal ekonominin gelişimini hızlandırmaya çalışıyor. Hong Kong bu amaç için kurulmuş 64 milyon Amerikan dolarlık bir Social Innovation and Entrepreneurship Fund'a sahip. Güney Kore'deyse hükümet, şirketler ve sivil toplum sosyal girişimleri canlandırmak için ortak bir fon oluşturdu.

"Sosyal girişim alanının Hindistan'da hareket kazandığı bir gerçek." diyor Ingrid Srinath. "Her ay onlarca yeni sosyal girişim ortaya çıkıyor." FASES raporuna göre Avustralya'da yaklaşık 20 bin sosyal girişim bulunuyor.[30] 2015 yılında Birleşik Krallık'ta bu sayı 70 binken Social Enterprise Scotland'ın yürüttüğü yeni bir çalışmaya göre İskoçya'da 5 bin 600 sosyal girişim bulunuyor ki bu sayı 2016'dan bu yana 400 artmış.

Atallah Kuttab, isimleri sosyal girişim olmasa da Arap ülkelerinde de bunun gibi birçok örnek olduğunu düşünüyor.

Örneğin; Suudi Arabistan'da "sosyal işletme olarak adlandırabileceğim örneklerin sayısı inanılmaz fazla ama bu şekilde sınıflandırılmıyor. Yeni pazarlar oluşturulması, yoksul mahallelerde yaşayan genç çiftlere ev sağlanması... Bunların hepsi anavarlıkla yapılıyor."

Mexico City atölyesinde belirtildiği üzere sosyal girişimin bir eksisi, sorunların sebeplerinden ziyade yalnızca sonuçlarıyla ilgilenmesi. Atölyede değinilen bir başka nokta, sosyal girişimin fonları sosyal işletme yaklaşımıyla pek uyumlu olmayan, savunuculuk ve insan hakları gibi alanlardan uzaklaştırdığıydı. Ancak bu meselenin ne kadar ciddi olduğu tartışmaya açık. Sosyal girişimlere fon sağlayanlar muhtemelen insan haklarına dair çalışmaları fonlamaya meyilli olmayacaktır.

Sosyal girişimin potansiyeli

Kuttab, sosyal girişimin Arap ülkelerinde büyük bir potansiyele sahip olduğunu söylüyor: "Öncelikle önemli bir sosyal ihtiyacı karşılıyor; ikinci olarak özel sektörle bir bağ oluşturuyor çünkü iş imkânları orada ve üçüncü olarak da devlet baskı yapmıyor. Bu sayede birçok faydalı iş yapabiliyor ve yıkıcı olmadan yüklü miktarda kaynağın yönünü değiştirebiliyor, hatta çok önemli sosyal sorunları çözebiliyorsunuz."

Sosyal girişimden bahsederken Kuttab bu olgunun iş imkânı yaratma becerisine diğer ülkelere kıyasla daha fazla odaklanıyor. "Şu an bazı sorunlar var çünkü mevcut durumda işe yerleştirmeden ziyade eğitime yüklü bir para harcanıyor ve bu devam ederse doyum noktasına ulaşılması gecikmeyecektir. Dinamizme, özel sektörün üzerine düşeni yapma ve kursiyerleri işe alacağına dair taahhüt vermesine ihtiyaç var." Kuttab bunu filantropi, özel sektör ve akademi arasında iş birliği için potansiyel olarak kullanışlı bir platform olarak görüyor. "SAANED işletmeleri daha fazla sosyal işletme yaratma ve sıradan çalışmalarında daha fazla sosyal değer oluşturma konusunda teşvike devam ediyor. Toplumda bir etki yaratmak istiyorsanız yolu bu."

Yavaş ilerlemenin sebebi ne?

Laurence Lien'e göre sosyal girişimin Doğu ve Güneydoğu Asya'da yavaş büyümesinin bir nedeni "birçoğunun tutunamaması." Destekçilerinin kabul etmek isteyeceğinden daha sık karşılaşılan bir sorun olabilir bu. Nispeten yeni bir sektör; çoğu sosyal girişim, henüz genç. Ayrıca, destekleyici altyapı her zaman iyi planlanmış olmayabiliyor. Buna ek olarak, sosyal girişimlerin sosyal ve ekonomik taleplerini uzlaştırmak zor olabiliyor. Lien'in de belirttiği gibi, "Tek bir odak noktası yeterince zorken iki tane olduğunda sizi altüst edebiliyor."

Sosyal girişimler Kanada'da da zorlu bir mücadele veriyor. 2013'te yayımlanan bir rapora göre[31] ana engel belirli bir hukuki altyapının olmaması. Kanada'da sosyal girişim olarak yola koyulan kuruluşlar, hayır kurumu veya işletme olmayı seçebiliyor. Hayır kurumu olmayı seçerlerse kâr etmeleri hiçbir şekilde mümkün değil; şirket olmayı seçerlerse de vergi indirimi almıyorlar ve sermayeye erişmeleri zorlaşıyor.

Bunlardan ikincisi, birçok yerde sosyal girişimlerin gelişimini farklı fazlarda sekteye uğratan önemli bir engel olması.

Arap ülkelerinde "insanlar sosyal girişimlerden bahsetse de paranın onlara gittiğini hâlâ göremiyoruz." diyor Atallah Kuttab. Bunun bir nedeni, "insanların sosyal yatırımın risk getirdiğini, hemen kâr getiremeyebileceğini ve uzun vadeli düşünmeleri ve sabırlı olmaları gerektiğini unutmaları. Belki de kâr konusunda yeterince dürüst değiliz. Etki yatırımı dediğimizde insanlar yatırımı duyuyor ama etkinin bir bedeli var ve bu bazen daha az kâr anlamına gelebilir."

Mexico City atölyesinde altyapı kuruluşlarının, birbirlerinden neler öğrenebileceğini görmek adına geleneksel filantropiyi ve sosyal işletmeyi bir araya getirmede önemli bir rolü olduğuna değinildi. Katılımcılardan biri bazı sosyal işletmelerin konu geleneksel filantropi olduğunda, filantropinin sosyal işletme fikrine yaklaştığı kadar şüpheyle baktığını gruba hatırlattı.

> "Birçok sosyal girişim tutunamıyor. Tek bir odak noktası yeterince zorluyken iki tane olduğunda sizi altüst edebiliyor."

SINIRLARIN BELİRSİZLEŞMESİ

Bu gelişmeler sektörler arası sınırların belirsizleşmesinin bir parçası. Hem Carol Mack hem Atallah Kuttab bu trendin önemine değiniyor. Kuttab'a göre geleceğe uzanan yol bu. Filantropi adlı küçük bir pastaya bakıyoruz. Bir de gayrisafi yurt içi hasıla adlı çok büyük bir pasta var. Bunlardan ikincisi sosyal ve ekonomik eşitliğe yatırım yapmak için daha yapıcı bir yol izleyebilir." Carol Mack'e göreyse gittikçe daha fazla işletme sosyal amaca sahip ve bunlar kâr amacı güdebilir. ACF sınırların belirsizleşmesine dair bu trendi göz önünde bulundurarak hibe veren vakıf tanımını sosyal yatırım yapan vakıfları kapsayacak şekilde genişletti.

Ingrid Srinath ise "bütünsel bir süreçten" bahsediyor. "Sosyal girişimler, sosyal işletmeler, sosyal hedefleri olan kâr amacı güden şirketler var; daha kurumsal bir karaktere sahip kâr amacı gütmeyen kuruluşlar da." AVPN de sermaye sürekliliği adını verdiği ve kâr amacı güden ve gütmeyen faaliyetler arasında açık bir ayrımın olmadığı bir yaklaşım üzerine çalışıyor.

Bu gelişime katkıda bulunan birkaç faktör var:

- Filantropist olan girişimcilerin sayısının artması ve en iyi bildikleri şey olan işletme uygulamalarını bu yeni faaliyetlere adapte etmeleri.
- Gelişen ekonomilerde profesyonel vakıfların gelişiminin nispeten yetersiz kalması ve bu durumun hibe vermekten ziyade yatırımı sosyal fayda için daha iyi bir alternatif haline getirmesi.
- Verimliliğe dair istek. Örneğin; EVPA'nın kurucularının en büyük motivasyon kaynağı yaptıkları bağışları daha etkili kılmak istemeleriydi. Birçoğuna göre STK'ların çalışmalarının işletme standartlarıyla değerlendirilmesi buna katkıda bulundu.
- Çok yönlü sorunların, filantropinin erişebileceği deneyimden ve kaynaklardan daha fazlasına ihtiyaç duyacağının fark edilmesi. 2017 AVPN Konferansı'nda Sasakawa Peace Foundation'dan Shuichi Ohno, düşük faizli bir dünyada yaşadığımızı ve daha fazla kaynağa ihtiyaç duyulan bir zamanda geleneksel vakıf yatırımlarının daha az geri dönüş sağladığını belirtti. Atallah Kuttab da gittikçe büyük ve zorlu görünen sorunların çözülmesi için kendisinin "çok büyük bir pasta" olarak tanımladığı daha fazla bir sermayeye ihtiyaç duyulmasından bahsetti.

Gerry Salole için mesele filantropi sektörünün daha çeşitli araçlar ve müttefikler edinmesiyle sınırlı değil. Kurumsal bağışçılığın iyi toplumlar oluşmasına sunduğu katkı paranın ötesinde. Salole de sektör içinde sınırların belirsizleşmesine ve hibrit modellerin ortaya çıkmasına değiniyor. "Daha fazla paydaşları bir araya getiren etkinliklerin düzenlendiği ve daha fazla insanın yalnızca hibe veren olmadığını fark ettiği bir trend görüyoruz. Onlar hem yatırımcılardan hem de ortaklardan oluşuyor; bağımsız düşünceye fon sağlama kapasiteleri daha fazla kullanılıyor. Örneğin; Van Leer hibe veren bir kuruluştan ziyade bir düşünce kuruluşu haline geliyor."

Salole ayrıca bu belirsizleşmenin "paranın özel doğasına olan takıntıyı azalttığını" düşünüyor. "Bu sayede kamu kaynaklarının özelleştirilmesiyle oluşturulmuş vakıflar ya da daha heyecan vericisi, devletlerin bir vakfa para verip 'Bu işi bizden daha iyi yapabilirsiniz,' dediğini görmeye başlıyorsunuz." Salole bu trendin varlığını Avrupa'da "ve son derece hassas bölgelerde" görüyor. "Mültecilerin entegrasyonu ve radikalleşme ilginç alanlar." Salole'ye göre para takıntısından uzaklaşmak vakıfların diğer güçlü yanlarını kullanmalarını sağlıyor.

> "Kurumsal bağışçılık, faydalı toplulukların oluşmasına paradan fazlasını katıyor."

6
İş birlikleri

Bu bölüm gerek filantropi sektörü içerisinde gerekse sektörler arası iş birliğine ve bu iş birliklerinin oluşturulmasını zorlaştıran farklı nedenlere odaklanıyor. Ayrıca, örnekleri az da olsa iş birliğini açıkça teşvik eden Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'nı da ele alıyor.

Filantropik kuruluşların gerek kendi aralarında gerek diğer sektörlerle kurdukları iş birlikleri, filantropinin sınırlı kaynakları en iyi şekilde kullanıp farklı sektörlerin özel becerilerini etkili bir şekilde bir araya getirerek etkisini en üst seviyeye çıkarması için bir yol olarak görülüyor.

Ancak bu çalışma için röportaj yapılan kişiler mevcut iş birliklerinden ziyade iş birliğini zorlaştıran nedenler üzerinde daha çok durdu. Kısıtlayıcı faktörler arasında vakıf bağımsızlığına değer verilmesi, başarıya ulaşmak için gerekli olan zaman yatırımı ve filantropik kuruluşlardaki insan kaynağının yetersizliği bulunuyor. Başak Ersen bu konuda oldukça açık bir görüş bildiriyor. Türkiye'deki vakıfların kendi aralarında ve devletle kurdukları iş birlikleri ya çok az ya da hiç yok. Ersen'in Türkiye'deki birçok faaliyetin temelinde yattığını düşündüğü genel güvensizlik hali vakıflar söz konusu olduğunda da geçerli. "Bireyler vakıflara, vakıflarsa bireylere ve birbirlerine güvenmiyor."

VAKIFLAR ARASI İŞ BİRLİĞİ

Kolombiya'da özellikle kurumsal vakıfların tek başına faaliyet gösterme eğilimine rağmen Asociación de Fundaciónes Empresariales (AFE) diğer oluşumlarla iş birliği konusunda ilerleme kaydediyor. "Learning to Work Together" (Birlikte Çalışmayı Öğrenmek - dikkat çekici bir isim tercihi) adlı ortak bir proje başlattılar. Carolina Suarez'e göre temel odak noktası su olan bu ortak projenin eğitim, gelir geliştirme projeleri vb. daha büyük etkileri olacak. Bu proje, vakıfların "yalnızca kendi bölgelerinde veya kendi ilgi alanlarında yatırım yapamayacağını" anladıklarını gösteriyor. Faaliyetleri yürüten bağımsız bir kuruluş bulunmakla birlikte, fon sağlayan kuruluşlar bir idari komite ve katılan 17 vakfın temsilcilerinin bulunduğu bir meclis aracılığıyla projenin işleyişine dahil olmaya devam edecekler. Proje belirli bir bölgenin bütüncül bir vizyonunu oluşturmayı amaçlıyor; bu, katılımcı vakıfların projeye bağlılığının arkasındaki itici güç olacak.

> "İş birliği, filantropinin sınırlı kaynakları en iyi şekilde kullanıp farklı sektörlerin özel becerilerini etkili bir şekilde bir araya getirerek etkisini en üst seviyeye çıkarması için bir yol olarak görülüyor."

"Bu girişimin benzeri gelecekte yapılacaksa bu tür bir bütüncül bölgesel vizyon büyük önem taşıyor." diyor Suarez. "Birlikte çalışmanın getirdiği kaldıraç gücünü ve projenin seçilen topluluklardaki yaşam kalitesini iyileştirme amacıyla AFE vakıflarının birlikte çalıştığında oluşturdukları olumlu etkiyi anladık."

Güney Afrika'da birtakım iş birlikleri görmekteyiz. "Konu temelli iş birlikleri var, eğitim temelli bir iş birliği var. İş birliğini desteklemeye çalışan bazı altyapı kuruluşları var. Güney Afrika'da bulunan uluslararası vakıflarla yerel vakıflar arasında da bir iş birliği gayreti söz konusu." Ancak Halima Mahomed'e göre yeterli seviyeye henüz ulaşmadı. İş birliği kurma ve sürdürmedeki kilit faktör olarak liderliğe değiniyor. "Aynı hedeflere odaklanan, hemfikir bireyler bulduğunuzda iş birliği kurmak daha kolay oluyor."

Birleşik Krallık'ta ACF, ceza adaleti, çocuklar ve gençler, iltica arayanlar ve mülteciler gibi meselelere odaklanan konu temelli ve üye bazlı 14-15 ağa sahip. Carol Mack, bu ağları desteklemek için ACF'nin mütevazi miktarda kaynak sağladığını söylüyor, bu katkının şimdiden fayda yarattığına inanıyor. "Bu sayede daha sektörler arası bir yaklaşım belirlersek neler olacağını kendimize sormaya başladık. Şu anda yoksullukla mücadele etmek için vakıfların birlikte çalışma potansiyelini ölçüyoruz." Mack'e göre iş birliğinin önemli yanı, "ivmenin ve çıkarların kaynağına gidilmesi."

Barry Gaberman için asıl sorulması gereken soru, ortada hakiki bir ortaklığın olup olmadığı; Gaberman'a göre iş birliği gibi görünen her şey gerçekte iş birliği olmayabiliyor. "Bir grup vakıf bir faaliyete fon sağladığında bundan iş birliği gibi bahsediyorlar ama aslında bu ortak fon vermek oluyor. Ancak odada bulunan ve kaynak sağlayacak kuruluşların yanı sıra bu işi gerçekleştirecek kuruluşlar olduğunda bir ortaklıktan bahsedebilirsiniz." Bu tür ortaklıkların beraberinde getirdiği zorluklara da değiniyor. Vakıfların dar görüşlülüğü ve "herkesin kendi egemenliğinden biraz vazgeçmek zorunda kalacağı" anlamına gelen eşit olmayan güç

> Vakıf kuran veya yönetimini üstlenen Y kuşağı, iş birliğine daha sıcak bakıyor.”

ilişkileri bunlardan yalnızca ikisi. Ancak Gaberman bir şeylerin değiştiğine ve daha fazla gerçek iş birlikleri olduğuna inanıyor.

İş birliği bireysel bağışçıları daha az görünür kıldığından riski telafi etmenin bir yolu olabilir. Öte yandan, röportaj yapılan katılımcılardan biri, diğer ortakların eylemlerini kontrol edemediğinizden iş birliğinin bazı durumlarda riski artırabileceğini düşündüğünü söyledi.

İş birlikleri kurmak neden bu kadar zor?

Danny Sriskandarajah’ın deneyimine göre, “özel filantropi kuruluşları iş birliği kurma konusunda en az güdüye sahip ve benim gördüğüm çoğu örnekte denediklerinde de bunu en kötü yapanlar onlar.” Sriskandarajah’a göre bu kuruluşlar neredeyse iş birliği yapmamak üzere tasarlanmışlar. Bağımsız olacak şekilde kurulmuşlar. Carolina Suarez, hesapverebilir olmayan bağımsızlığın vakıfların iş birliğine az meyilli olmasına sebep olduğunu söylüyor. Suarez ayrıca, AFE üyeleri gibi şirket vakıflarının ebeveyn şirketlerinden gelen rekabet ruhunu benimsediklerini söylüyor.

Gerry Salole de iş birliğine dair “iyi anlaşılmış” bir ihtiyacın ve bunu gerçekleştirmenin zorluğu arasındaki gerginliğe değiniyor. “Vakıfların DNA’sı ve ruhu özerklik temelli. Hızlı hareket edebilme becerileriyle, kendi karar mekanizmalarına sahip olmakla ve kendi özel alanlarında uzman olmakla fazlasıyla gurur duyuyorlar.

Tüm bunlar kendi çalışma biçiminize çok fazla güvenmeniz ve diğerlerininkine daha az güvenmeniz anlamına geliyor. Bu nedenle güçten feragat etmek ve iş birliği kurmak bir mücadele haline geliyor. Bu uygulamalar gerçekleşiyor ancak sürüncemede kalan bir sorun söz konusu. Bunun değeri hafife alınamaz, son derece açık ve şeffaf olmalısınız.” EFC’nin işlerinden biri de “Daha fazla iş birliğini teşvik etmek ama burada bir sorun, gerçek bir gerilim olduğunu da kabul etmeniz ve bunu çözmeniz lazım. Kolaymış, yokmuş ya da önemsizmiş gibi davranamazsınız.”

Hilary Pearson’a göre Kanada’da ancak çok az sayıda vakıf yeterli iş gücüne sahip ve çalışanlar genelde iş birliğini yürütmek için gerekli becerilere sahip değil. “Öylesine yapabileceğiniz bir şey değil bu. İşbirliğinde başarılı olmak için dikkatli ve eğitimli olmanız gerek.” Buna ek olarak, aile vakıfları da genelde esasen kapalı bir grup tarafından yönetiliyor ve bu sebeple yeni fikirler getirmek zor olabiliyor.

Pearson ayrıca, daha eski ekolden bazı vakıf kurucularının kendi filantropi yaklaşımlarının özel olduğunu düşünmeye meyilli olduğundan bahsediyor. Ancak bu değişiyor olabilir. Vakıf kuran veya yönetimini üstlenen Y kuşağı, iş birliğine daha sıcak bakıyor. Pearson’a göre Philanthropic Foundations of Canada’ya (PFC) katıldıysanız “bu, iş birliği kurmaya yönelik motivasyonunuz olduğu” anlamına geliyor. Ayrıca önceki dönemin aksine, “son beş yılda birçok bağışçı ağının kurulduğunu görüyoruz.”

FİLANTROPİ İLE DEVLET ARASINDA İŞ BİRLİĞİ

Sektörler arası iş birliğinin dikkat çeken bir örneği, Tamarack Institute’un ev sahipliği yaptığı Vibrant Communities Initiative. Son 10 yıldır var olan ve günümüzde Kanada’nın 13 şehrinde faaliyet gösteren bu girişim iş dünyasını, filantropi alanını ve devleti, yoksulluğu azaltma stratejileri amacı etrafında belediye seviyesinde bir araya getiriyor. Girişimin yerel odaklı olması, iş birliğinin daha küçük bir şekilde belediye ölçeğine yapıldığında daha kolay olabileceğine dair bir ipucu veriyor.

Carol Mack’e göre bir başka iyi örnek, Londra’da bulunan Cripplegate Foundation’ın çalışmaları. Cripplegate Foundation, Londra’nın belirli bir bölgesindeki ihtiyaçları karşılamaya yönelik çalışıyor ve “yoksulluk ve eşitsizlikle mücadele eden yerel ortaklıklarda aktif bir rol üstlenmeye” taahhüt vermiş.[32] “Baş edebileceklerinden daha büyük ihtiyaçların olduğunu görüp kendi bölgelerinde kaynak geliştirdiler ve bölgeye ilgisi olan başka vakıfları ve şirketleri getirmede başarılı oldular; buna yerel yönetim ve bölge sakinleri de dahil. Sektörler arası ve mekân temelli iş birliğinin harika bir örneği bu.” Mack ulusal ölçekte bir örnek de sunuyor ve Big Lottery Fund, Kabine Ofisi ve birkaç vakfın kaynak sağladığı “I Will” kampanyasından bahsediyor. Living Wage Campaign, hem ulusal ölçekte hem de sektörler arası iş birliği barındırıyor. Mack, mesele ölçek olarak ulusal ve yeterince spesifik ise iş birliği kurulabileceğine inanıyor.

Ingrid Srinath, iki sektör arasındaki iş birliğinin Hindistan’da iki türlü gerçekleştiğini ve her iki yöntemde de olumsuz yönler olduğunu görüyor. “Bunlardan biri hükümetin filantropiyi, aslen hükümetin sorumluluğu olan meselelere dikkatini doğrudan vermesi için teşvik etmesi.” Bunun neredeyse evrensel bir eğilim olduğu görülüyor. Bunun yanı sıra Srinath’a göre, “filantropistlerin ve STK’ların nispeten naif ve ütopik bir inanışı var. ‘Bir model inşa ederiz, hükümet de ölçeklendirmemize yardım eder.’ Bazı

modeller ilgi görse de büyük bir kısmı hayal olarak kalıyor."

Rusya'daki vakıf faaliyetlerinin birçoğu yerel, bölgesel ve federal yönetim tarafından onaylansa da hükümet çoğu faaliyete doğrudan müdahil olmuyor. Zaman zaman hükümet yetkililerin, STK'ların başlattığı faaliyetlere katıldığı da oluyor. Sorun şu ki bu iletişimin sürdürülmesi politikaya değil, söz konusu devlet kurumlarındaki bireylere bağlı ilerliyor. Devlet yetkililerinin büyük bir kısmı konuya ya nötr yaklaşıyor ya da ilgi duymuyor. Oksana Oracheva'ya göre diyaloğun ardındaki itici güç devletin para ihtiyacı oluyor.

İspanya'da teşvik başlangıçta para olsa da iş birliği daha samimi görünüyor. Rosa Gallego'ya göre "Kamu fonlarının fazlasıyla azaldığı krizden bu yana kamu sektörü vakıflara yaklaşıp 'Nasıl iş birliği yaparız?' demeye başladı. Bunun bir örneğini bilimde, araştırmaları destekleyen vakıflarda görüyoruz." Bu girişim ortak bir ulusal çalışma grubuna kapı açtı. Gallego'ya göre "Burada mesele vakıfların cebinden para almak değil çünkü bu vakıfların pek çoğunun zaten parası yok."

Pakistan'da filantropi ve devlet arasındaki ilişkiler değişken olsa da hükümetle iyi çalışan STK'lar da var. Örneğin; devlet okullarının başarısız olduğu Punjab'da hükümet birkaç STK'dan işletmelerini devralmayı istedi. Shazia Amjad bazı şirketlerin de bu girişimi desteklediğini söylüyor. Dahası "bu girişimin tamamı olmasa da bir kısmı için hükümet kaynak sağladı, filantropik kaynaklar da geri kalanı tamamladı. Bir yıldan biraz daha uzun bir süredir devam ediyor bu ve son derece başarılı sonuçlar verdi."

İş birliğinin ne kadar başarılı olacağı, kısmen söz konusu olan tematik alana bağlı. Devlet ve sivil toplum arasındaki ilişkiler eğitim ve sağlık gibi klasik anlamda "güvenli" alanlarda daha iyi gelişiyor.

Laurence Lien'e göre Singapur'da filantropi ve devlet arasında ortaklık oldukça nadir görülüyor, ancak Doğu Asya'nın diğer bölgelerinde daha büyük bir potansiyel var.

Lien'e göre para, Singapur'da önemli bir mesele değil. Hükümet hem gerekli paraya hem de çözümlere sahip olduğuna inanıyor. "Çevremizdeki ülkelerde durum biraz daha farklı. Filantropinin finansal anlamda müdahil olmasını istiyorlar çünkü gerçekten hesap açıkları var. Bir de etkili olmak için mücadele ediyorlar." Çünkü kapasite eksikliği ve yolsuzluk söz konusu. Lien bu alanda gerçek anlamda bir iş birliği kurulabilmesinin ümit verici olduğunu belirtiyor. "Filantropistler genelde başarılı işletmeleri olan kişiler, ve aynı becerileri filantropik programları yürütmede kullanabiliyorlar."

Günümüzde Türkiye'de hükümetle iş birliği söz konusu bile değil. Başak Ersen, "Hükümetle iş birliğinden bahsetmemiz zor olabiliyor ve bu durumun daha iyiye gitmediğini görüyoruz. Şu anda tek yönlü bir ilişki söz konusu. Hükümetten birtakım öneriler geliyor; siz ya kabul ediyorsunuz ya da görmezden geliyorsunuz. Gerçek anlamda bir iletişim yok," diyor.

Filantropi ve devlet arasındaki iş birliğini ne sekteye uğratıyor?

Her iki tarafta da ortak bir amaç etrafında iyi iletişim kurmaya dair genel bir istek olduğu görülürken, taraflardan biri kimi zaman kendi önceliklerini ortağının önceliklerinin önüne geçirebiliyor. Filantropi çevresinin sık sık dile getirdiği bir şikâyet, devletin filantropiyi kamu cüzdanını beslemek için elini sokabileceği kullanışlı bir cep gibi görmesi. Vakıf parasının hükümet bütçelerine kıyasla çok küçük olmasına rağmen filantropinin devletler tarafından bir tür acil durum rezervi olarak görülmesi herkesçe bilinen gerçekler. Danny Sriskandarajah'a göre "Devlet parasının uluslararası faaliyetleri desteklemek için kullandığı para azaldığından devletler arası faaliyetler bakımından vakıflar, kurtarma stratejisinin bir parçası ve devletin kullanabileceği bir para kazanı oluyor."

Bu aynı zamanda motivasyonla ilgili bir mesele: iş birliği yapmak için iyi bir sebep var mı?

Danny Sriskandarajah'a göre vakıfların iş birliği kurmak için herhangi bir teşvik görüp görmemesi, rollerini nasıl gördüklerine bağlı. Vakıflar oynadıkları rolü yalnızca bağışları dağıtmak olarak gördüklerinde, "Herhangi başka bir sektörle çok yönlü veya sağlam bir ilişki kurmaya meyilli olmuyorlar. Ama politika geliştirme dahil olmak üzere daha büyük bir değişime ön ayak olabileceklerse farklı paydaşlarla nasıl etkileşim kuracaklarını yönetmeleri gerekiyor."

Laurence Lien, 1965'teki bağımsızlığının ardından Singapur devletinin filantropiye has pek bir rol göremediğini söylüyor. Güçlü ve babacan bir devlet geleneği var ve filantropi anlamında "bireysel eylemi dışarıya itme" eğilimi sergiliyor. İlk zamanlarda hükümet okulları, kamu konutlarını ve sağlık sisteminin büyük bir bölümünü ulusallaştırdı. Lien'e göre bu durum, sosyal meselelerin daha karmaşıklaşmasıyla ve hükümetin bunlarla tek başına mücadele etmesiyle birlikte değişiyor. Yine de çözüm için kâr amacı gütmeyen sektöre danışmıyorlar. Ancak Lien, "politikaya karışmadıkları sürece" hükümetin tasarladığı projelere filantropinin katılmasından çok mutlu olacaklarını düşünüyor.

Singapur'da güçlü bir sözleşme modeli var. Hizmet sağlama dış kaynak olarak STK'lardan temin ediliyor ama devlet "kaynak geliştirme parametrelerini belirleyerek ve müdahaleleri kontrol ederek" yakından denetlemeye devam ediyor. Hatta Singapur hükümeti filantropiyi pratik sebeplerden ziyade sembolik olarak teşvik etmek istiyor. "Bunun nedeni inovasyon değil çünkü hükümet hâlâ çözümlerin birçoğuna sahip olduğunu düşünüyor ama varlıklı kesimin yoksullara bağış yaptığı daha kapsayıcı bir toplum oluşturmak için istiyorlar bunu."

Karşılıklı anlayışın eksikliği de bir sorun. Krystian Seibert, Avustralya'da "önemli iş birliği örnekleri" ve "her iki tarafta daha fazlasını yapmak için büyüyen bir istek" görse de birkaç zorluğa dikkat

çekiyor: "Nereden başlayacaksınız, sonuçlar hakkında nasıl fikir birliğine varacaksınız ve rolleriniz ne olacak?"

Seibert'e göre tüm bunların altında iki tarafın da diğerini elinden geldiği kadar iyi anlayamaması yatıyor. Bunun bir kısmı deneyimle alakalı. "ABD'deki deneyimli vakıf yöneticilerinin birçoğu kamu sektöründe çalışmış ve sektörler arasında daha çok hareketlilik var ama Avustralya'da durum böyle değil."

Karşılıklı anlayışı ve dolayısıyla gerçek iş birliklerini teşvik etmek için Philanthropy Australia her yıl Filantropi-Parlamento Buluşması Zirvesi düzenliyor. Zirvenin amacı, "üyelerimizin Canberra'ya gidip politikacılarla ve daha da önemlisi işi yapan görevlilerle konuşmasını sağlamak. Devlet yetkililerinin bir vakfa gidip orada zaman geçirebileceği, böylece bir vakfın ne yaptığını öğrenebilecekleri bir değişim programından bahsettik. Kamu sektöründe çalışıp tecrübe kazanırken bu deneyimi de beraberlerinde taşıyacaklar."

Gerçek bir ortaklıktan söz edebilir miyiz?

Filantropi ve devlet arasındaki sözde iş birliğinin devletin halihazırda karar verdiği bir eylem planına destek aradığı anlamına geldiği bazı örnekler var. Seibert, 2016'da Avustralya'da bir devlet dairesinin belirli bir politika alanında süzgeçten geçirdiği projelere dair filantropi alanında çalışanlara ve topluma bir rehber verdiğini ve filantropiden, iş dünyasından vb. bu projeler için destek istediğini söylüyor. "Biri ilgilenseydi şaşırırdım." diyor. Projeler tasarlanmıştı; "ortaklardan" esas olarak istenen şey bu projelerin ödemesine yardım etmeleriydi. Seibert'e göre "Birçok filantropik fon sağlayıcı maliyeti üstlenmede, hükümetin hizmet sağladığı alanlarda boşlukları doldurmada haklı olarak çekimser ama iş birliği kurmaya ve itici güç olmaya son derece istekliler."

Halima Mahomed, Güney Afrika'dan benzer bir örnek sunuyor. "2016 yılında hükümet filantropiden nasıl faydalanabileceğine dair bir araştırma başlattı, ancak bu sınırlı bir araştırma oldu çünkü 'Filantropiyi nasıl destekleriz ve nasıl daha geniş bir kalkınma gündemine sahip olmasını sağlarız?' diye sormaktansa, filantropinin hükümetin kalkınma hedeflerine nasıl katkıda bulunabileceğiyle ilgileniyordu."

Mahomed, bazı vakıfların bu sınırlandırılmış alanda çalışmaktan memnun olduğunu ama bu durumun, vakıfların rollerini nasıl gördüğüyle bağlantılı olduğunu söylüyor. "Vakıflar kendilerini devletin işini yapmasını sağlayacak bir aracı olarak mı görüyor yoksa bir değişim temsilcisi olarak mı? Bu ikisinin arasında kalan farklı vakıflar var." Hem bahsedilen bu durum hem de Avustralya örneği bizi Barry Gaberman'ın gerçek ortaklık kurma hakkındaki görüşüne götürüyor. Meselenin özü, iş birliğinin her iki kesim tarafından nasıl yorumlandığıyla ilgili.

AFE Columbia devlet-filantropi iş birliğini bir müteahhitlikten fazlası olarak görüyor ama Caroline Suarez'e göre "Günümüzde çoğu vakıf, devletle çalışmak dendiğinde bunu anlıyor." Devlet projelerinde çalışan vakıfların proje maliyetinin yüzde 30'unu üstlenmesini zorunlu kılacak yeni taslak yasanın yürürlüğe girmesi, bu durumu pek değiştirecek gibi görünmüyor. Yeni düzenlemeler, ortaklık kapsamında fon vermeyi kapsayacak, ancak birlikte tasarlama ve sorumluluğu paylaşma anlamında iş birliğini beraberinde getireceğine dair bir önermede bulunmuyor.

SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA AMAÇLARI

Sektörler arası iş birliği, Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'nın (SKA) başarısı için büyük önem taşıyor. Barry Gaberman'a göre SKA'ların, önceki hedefler olan Milenyum Kalkınma Hedefleri'ne kıyasla heyecan verici yanı, "Kâr amacı güden ve gütmeyen sektörleri diskura dahil etmeye dair gerçek bir çaba göstermiş olması ve kararınca başarılı olması." Gaberman, SDG Philanthropy Platform'unu Amerika'daki filantropi alanını SKA'larla bir araya getirmeye dair gerçek bir çaba olarak gösteriyor.

Vakıfların SKA'larla etkileşimi

Dünyanın geri kalanında vakıflar SKA'larla nasıl etkileşime geçiyor? Kısmen mi katkıda bulunuyorlar, bir

> Sektörler arası iş birliği, Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'nın (SKA) başarısı için büyük önem taşıyor."

stratejiye mi odaklanıyorlar yoksa ne yapacaklarını bilemiyorlar mı? Avrupalı vakıflar söz konusu olduğunda Gerry Salole "yukarıdakilerin hepsi" diyor. "Bazı kuruluşlar, 'Nihayet etkisi ve anlamı olan bir rol üstlenebileceğimiz bir alan açıldı' derken diğerleri 'Ben işimi yapıyorum, bunun çalışmalarıma nasıl uyacağını bilmiyorum' diyor. Bir de bu zorluklar fikrine heyecanlanan ama Amaçlar'ın sayısı ve kapsamı karşısında serseme dönenler var."

Salole; EFC üyeleri arasından hem Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP), Rockefeller Philanthropy Advisors ve Foundation Center liderliğindeki ABD merkezli SDG Philanthropy Platform'a hem de OECD bünyesinde yer alan Network of Foundations Working for Development'a (NetFWD) katılanlar olduğunu söylüyor. Her ikisi de SKA'larla yakından ilgilenmek isteyen kurumsal filantropi kuruluşlarına destek sağlıyor. SDG Philanthropy Platform; Kolombiya, Gana, Endonezya, Kenya, Zambiya ve Brezilya'da faaliyet gösteriyor. 2012 yılında OECD tarafından "filantropinin kalkınma alanına olan etkisini en üst seviyeye çıkarmaya istekli vakıfların bulunduğu küresel bir ağ" olarak kurulan NetFWD, özellikle SKA'lara bir yanıt olarak tasarlanmamış olsa da Amaçlar'ın belirlenme sürecine filantropinin dahil edilmesinin kulisinde etkin rol oynadı ve artık Amaçlar üzerine çalışmaya istekli vakıflar için bir odak noktası görevi görüyor.

İtalya'da, iki vakıf çatı kuruluşundan biri olan Assifero, SKA'ları aktif olarak teşvik ediyor. Öte yandan Rosa Gallego'ya göre İspanya'da SKA alanında şu ana kadar faaliyet görülmemesi, "vakıfların başarısızlığı."

La Caixa gibi (aslında çoğu açıdan istisna teşkil eden) bazı istisnalar da mevcut ama "AEF pek desteklemiyor; bu nedenle üyelerimizin onlarla nasıl çalıştığını pek de anlayamıyoruz."

Amaçlar'a yönelik iş birlikçi gayretin Avrupa vakıfları arasından iyi bir örneği Stars Foundation'ın Mama Cash, Plan UK International ve Global Fund for Children gibi ortaklarla başlattığı "With and For Girls" Kolektifi.

Suarez'e göre Kolombiya, barışın gelmesiyle birlikte ülkenin kalkınmasını harekete geçirmeye dair bir yol sunduğundan dolayı SKA'lara özel bir ilgi besliyor. "SDG Philanthropy Platform'unun yerel ortağıyız," diyor Suarez. "SKA'ları işimize dahil etmek olmazsa olmazlarımızdan çünkü vakıfları ve genel anlamda toplumu barış sürecinin ötesini düşünmeye ve gerçek kalkınmaya dair büyük resmi görmeye teşvik etmemiz için bir yol sunuyor." Bunun odak noktalarından biri barış, adalet ve güçlü kurumlar için çağrı yapan 16 numaralı SKA; dolayısıyla Amaçlar tam da bu noktada Kolombiya'nın barış, eşitlik ve eğitim olmak üzere üç ana unsurdan oluşan Ulusal Kalkınma Planı'yla örtüşüyor. AFE Colombia'nın geçtiğimiz yılın başında yayımladığı bir raporda da belirttiği üzere[33] barış silahlı çatışmanın bitmesinden çok daha fazlası demek. Şiddeti sonlandırmayı, hukukun üstünlüğüne itaat eden kapsayıcı ve demokratik bir topluma dönüştürmek Amaçlar'ın birçok amacının takibini ve gerçekleştirilmesini gerektiriyor.

> "Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları gerçek kalkınmaya dair büyük resmi görmemiz için bir yol sunuyor."

AFE, üyelerinin 1,500'den fazla projesinin bir haritasını yayımladı. "SKA'lara ve Amaçlar'a göre filtreleyip ne üzerinde çalıştıklarını görebiliyorsunuz," diyor Suarez. Bu araştırma yapılırken AFE Inter-American Development Bank ile Eylül ayında düzenlenecek ve Kolombiyalı vakıfların SKA'ları faaliyetlerine nasıl dahil edebileceğini inceleyecek ortak bir seminer düzenlemeyi planlıyordu.

Vakıfların SKA'larla ilgilenme niyeti

Birçok yerde filantropinin SKA'lara yanıtını eylemden ziyade niyet belirliyor. Arap ülkelerinde hibe veren kuruluşlar arasında yakın zamanda yapılan bir ankete göre yüzde 90'dan fazlası SKA'lar üzerinde çalışmak istediğini söylese de yalnızca yüzde 37'si bunu iç tartışmaların ötesine götürmüş (yani bir girişim kurmaktansa diğer paydaşlarla tartışmak). Doğal olarak bazı istisnalar da söz konusu oluyor. Suudi Arabistan'daki King Khalid Foundation, programlarının SKA'lara dair bir değerlendirmesini yaptı ve bir strateji belirleyip Amaçlar'ın takibine daha fazla kaynak ayırıyor.

Pakistan hükümeti de yakın zamanda; filantropinin de dahil olduğu farklı aktörlerin Amaçlar'a ulaşılmasına nasıl katkıda bulunabileceğine dair ilgili paydaşlara danışabilmek için bir SKA birimi kurdu. Fakat Shazia Amjad "Hükümetin mevcut filantropik fonları ve bu fonları nasıl kullanılabileceklerini anladığını sanmıyorum," diyor ve bir başka zorluğa da dikkat çekiyor: "Birkaç istisna dışında çoğu STK ve vakıf SKA'ların ne olduğunu bilmiyor." Yine de devam eden bir diyalog var ve Amjad ortak bir stratejinin oluşturulacağına dair umutlu.

Küreseli yerelle bir araya getirme mücadelesi

Gerek kamusal gerek filantropik yerel kuruluşlar, kendi önceliklerini SKA'ların tasarlandığı dille ve kategorilerle bağdaştırmada güçlük çekiyor. "SKA'ların kullandığı dilin çok küçük bir kısmı Singapur'da kullanılıyor," diyor Laurence Lien. "Neredeyse bizimle bir ilgisi yok gibi."

Hilary Pearson'a göre (PFC ve Community Foundations of Canada gibi) Kanada'daki altyapı oluşumları SKA'lardan bahsetse de "SKA'lar odağında özel filantropik eylem oluşturma anlamında pek başarılı olamadılar. Bunun bir nedeni bu oluşumlar ve vakıfların yerel faaliyetleri ve SKA'lar arasında bir bağlantı kuramamış olmamız. Vakıflar, 'Yerel anlamda yoksulluğu ortadan kaldırmaya odaklanan bazı projelerimiz var ama bunları Kanada'nın geniş etki alanına nasıl bağlayacağımı bilmiyorum,' diyebilir. Eksik olan parça tam olarak bu ve bunun üzerinde çalışıyoruz." (Bu rapor için veri toplandığı sırada Ottawa'da bir toplantı düzenlenmek üzereydi. Kanada hükümetinin düzenlediği toplantıya, bu bağlantıyı kurma niyetinde olan birkaç filantropi çatı grubu katılacaktı. Hilary Pearson bu yılın sonunda "üyelerimizin çerçevenin ne anlama geldiğini anlamalarına ve bunu yaptıkları işle bir araya getirmelerine yardımcı olacak bazı araçlarımız olacağı" konusunda iyimser.)

Arap ülkelerindeki atölyede tartışıldığı üzere, Fas istisnası dışında, devlet SKA çerçevesine çok az destek veriyor. Bunun sonucunda yerel STK'lar da faaliyetlerini Amaçlar'a paralel tutma konusunda kuvvetli bir zorunluluk hissetmiyor. Sonuç olarak atölye katılımcıları, yerel seviyede gerçek ve kalıcı değişim için SKA'ların en iyi çerçeve olmayabileceği kanısındaydı.

Bir başka sorun, Amaçlar'ın uygulamada açık bir şekilde evrensellik niyeti taşıması ama her zaman bu şekilde yorumlanmaması. "SKA'ların Birleşik Krallık'taki bir ortamda ne anlama geldiğine dair konuşmalarımız oldu," diyor Carol Mack. "Ama hükümetimizin Birleşik Krallık'ta SKA'lardan bahsettiğini duymuyorum ve bence hükümetin konulara yaklaşımı ülkedeki ilgi düzeyini belirliyor."

SKA'lar filantropiyle ne kadar alakalı?

Halima Mahomed şöyle diyor: "Bence ilerici filantropi kuruluşlarının yaklaşımı şu: "Bunlar ilgilenmek istediğimiz konular. SKA'larla paralellik varsa ne güzel." Halihazırda ilerici bir gündemi olmayan veya pek kapasitesi bulunmayan daha küçük kuruluşlarınsa faydalı bir örnek sağlayabileceğini düşünüyor ve ekliyor: "Ama bunun gerçekleştiğini pek görmüyorum."

Danny Sriskandarajah, SDG Philanthropy Platform'u "vakıfların giderlerini SKA'larla kıyaslayarak denetlemesi için veri altyapısını sağlamaya dair güzel bir yaklaşım" olarak görüyor. Öte yandan "Kuralları birebir uygulama yaklaşımını fazlasıyla görürken önemli bir dönüşüm için ihtiyaç duyabileceğimiz iş birlikleri anlamında yeterince değişim görmeyeceğimizden endişeleniyorum." Sriskandarajah'a göre "Vakıfların SKA'lara ve genel anlamda sürdürülebilir kalkınmaya dair yaratabilecekleri en büyük etki, hibe verme modellerinde küçük bir değişiklik yapmaktansa yatırım uygulamalarını değiştirmek."

Krystian Seibert, Philanthropy Australia üyelerinin birçoğunun "filantropiyle alakalarını henüz anlamamış olsalar da" SKA'lardan haberdar olduğunu söylüyor. "Bu bağlamda altyapı kuruluşlarının eğitici bir rol üstlenmesi söz konusu olmalı ve Philanthropy Australia da 2017 yılını hedefleyerek bunun üzerinde çalışıyor." Seibert buna ek olarak, "Şüpheci bir yanım asla doğru şekilde ölçülemeyecek bir grup amaç olduğunu veya hükümetlerin kendilerine uyan amaçları seçeceğini söylüyor. Bu da sivil toplumun bu amaçlar için çalışmalarının ve bunlara ulaşma konusunda hükümetten hesapverebilir olmasını talep etmesinin önemini vurguluyor," diyor.

Jenny Hodgson da bu konuda kararsız olduğunu belirtiyor. "SKA'ların hepsi; örneğin Zambiya'daki özel vakıfların BM'ye bağış yapması anlamına geliyorsa bu kabul edilebilir bir netice değil." Mesele yalnızca parayla değil, mevcut güç ilişkilerini güçlendirmekle de alakalı. "Sivil topluma güvenmeyen yerel vakıflar genellikle çözümün BM'ye bağış yapmak olduğunu düşünüyor. Bence bu son derece tartışmalı. Toplumları nasıl daha adil, daha etkili ve daha eşitlikçi kılacağımız sorusunu tamamen es geçiyor." Hodgson, SKA'ları eşitlik ve güç gibi temel sorunları iyileştirmede kullanamayacaksanız Amaçlar'ın "herkesin harika bir iş çıkardığını söylediği ama aslında hiçbir şeyin değişmediği güzel bir alıştırma gibi göründüğünü" söylüyor. Şu sıralar Kenya'da SKA'lara dair "büyük bir diyaloğun" varlığına değiniyor ve ekliyor: "Ama bana göre hep aynı oyuncular, aynı temel meselelerle ilgilenmiyor. Genel çerçeve esas sistem tarafından belirlendiği için sistemi değiştirme düşüncesini mümkün kılmıyor."

Atallah Kuttab, kurumsal bağışçılık alanındaki düşünme sistemi kapsamında iki çelişkili akıma değiniyor. Bir yandan herkes bütüncül kalkınmaya duyulan ihtiyacı görüyor. "Eğitim, sağlık vb. tek başına iyileştiremezsin. Bağlantılar önem taşıyor ve farklı oyuncuların bir arada çalışması gerekiyor." Öte yandan şüphecilik de var. Vakıflar, BM'nin ve ulusal hükümetlerin filantropik kaynağın peşinde olduğuna ve gerçek ortaklıkla ilgilenmediğine inanıyor. "Bunu Milenyum Kalkınma Hedefleri'nde gördük: 'Paranızı alacağız çünkü biz daha iyi biliyoruz.'"

Dahası, Arap ülkelerinde sivil toplumun içinde bulunduğu daralan alanda iş birliği kurmak, hükümetin "suçlu muamelesi gören bir sektörle" çalıştığı anlamına gelmesi demek oluyor. Kuttab'a göre "Kanunlar esnetilmedikçe hepsi boş konuşma olarak kalıyor. SKA'lar yalnızca bir kaynak geliştirme aracı olacak. Vakıflar ve STK'lar, SKA'lar aracılığıyla harcanan paranın bir kısmını alabilmek için Amaçlar'la paralel çalıştıklarını söyleyecekler, bundan ne fazla ne eksik."

Başak Ersen, Türiye'de SKA'lar üzerine çalışan çok az sayıda kuruluş olduğunu söylüyor. Oksana Oracheva da Rusya'da Amaçlar üzerinde çalışan herhangi bir vakıf olmadığını belirtiyor. Oracheva, Potanin örneğine değinerek şöyle diyor: "Bizim yaptığımıza pek yakın değiller; belki bunun sebebi retoriğinin farklı olması." Daha anlamlı olabilmeleri için daha kapsamlı bir gündeme dahil edilmeleri gerekiyor. "Ama bunun yapıldığını henüz görmüyorum." Yanni Peng, Çin'de kurumsal filantropinin genel görüşünün SKA'ların "daha çok uluslararası toplumun gündemi sayıldığı" kanısında olduğunu söylüyor. Ulusal bir platform yok. Narada Foundation'da, "kendimizi SKA'ları odağımıza alarak konumlandırmıyoruz."

> "İhtiyacımız olan şey birden fazla paydaşın etkili katılımı ve diyalogu, iş birliği ve karşılıklı hesapverebilirlik için bir platform."

Koordineli bir ulusal strateji mümkün mü?

Krystian Seibert, Avustralyalı vakıfların "çalışmalarının sonuçlarını nasıl örtüştürebileceklerini ve SKA'ların ulusal ve uluslararası düzlemde buna nasıl öncülük edebileceklerini" söylüyor. Avustralya örneğini dışarıda tutarak, daha önceki gidişata bakıldığında koordineli ulusal stratejilerin filantropi sektöründe bile çok az olduğu biliniyor.

"İhtiyacımız olan şey birden fazla paydaşın etkili katılımı ve diyalog, iş birliği ve karşılıklı hesapverebilirlik için bir platform," diyor Danny Sriskandarajah. "Ama bunun olduğunu görmüyorum. Küçük iş birliklerini ve grupları harekete geçirmek zor olduğundan koordineli bir ulusal strateji oluşturmak çok büyük bir girişim olur."

Ingrid Srinath, "henüz kararlaştırılmış bir strateji veya resmî bir iş birliği için bir platform" görmüyor. "Hindistan'ın ulusal STK platformu VANI, faaliyetleri SKA bağlamına oturtmaya çalışsa da bir ilerleme kaydedip kaydetmediklerinden emin değilim. Hükümetten de pek bir şey duymuyorum. Bu nedenle SKA temelli çalışanların çoğunlukla BM teşkilatları olduğunu düşünüyorum." Srinath, verimsiz bir konuşma grubuna dönüşmeye son derece meyilli olduğunu düşündüğü platform fikrine her şekilde şüpheci yaklaşıyor.

SKA'lar 2030'a kadar olan süreçte uluslararası kalkınma alanının en büyük gündemi olacak ve kurumsal filantropinin Amaçlar'la bir ilişki kurması kaçınılmaz. Bu ilişkinin alacağı biçimse bölgeden bölgeye değişiklik gösterecek. En azından vakıflar uygun amaçlara ulaşmak için yaptıklarının bir haritasını çıkarabilir. Amaçlar'a karşı ne kadar samimi olacaklarıysa birinin yerel veya ulusal anlamda inisiyatif alıp almayacağına ve bunun kim olacağına ve ulusal hükümetlerin ve BM'nin birçok alanda görünen şüpheleri hafifletip hafifletemeyeceğine bağlı. Şu anda birçok filantropik kuruluş için "uluslararası kalkınma gündemi" neredeyse hiçbir anlam ifade etmiyor.

> "Vakıflar ve STK'lar, SKA'lar aracılığıyla harcanan paranın bir kısmını alabilmek için Amaçlar'la paralel çalıştıklarını söyleyecekler, bundan ne fazla ne eksik."

7

Filantropi, devlet ve sivil toplum

Devlet çoğunlukla filantropiyi ve onayladığı faaliyetleri yaptıkları sürece, STK'ların çalışmalarını teşvik etse de kendi çıkarları tehlikeye girdiğinde STK'lara karşı muhalif bir tutum takınabiliyor. Bu bölüm devletin, sivil toplumla ve filantropiyle olan değişken ilişkisine odaklanıyor. STK'larla ilgili daha olumlu çeşitli gelişmelerin yanı sıra, bağışçılar ve faydalanıcıların yararlanabildikleri vergi muafiyeti ve vergi teşviklerine de değiniyor.

Filantropi ve sivil toplum arasındaki ilişkinin ana çerçevesi yeterince açık. Barry Gaberman'ın deyimiyle, "Filantropik aktörler çalışmalarını çoğunlukla sivil toplumda faaliyet gösteren kuruluşlar aracılığıyla yürütür. STK'ların çalışmalarından filantropik kuruluşlara ve bunlar aracılığıyla filantropi destek kuruluşlarına uzanan doğrudan bir çizgi vardır."

Devletle ilişkilerse biraz daha karmaşık. WINGS'in 2017 yılında yayımlanan "A New Global Picture of Organizations Serving Philanthropy" raporuna katkıda bulunan, CAF'ten Adam Pickering birçok hükümetin bir yandan filantropiyi teşvik etmeye istekli olup diğer yandan istedikleri zaman, kaynak geliştirmelerini engellemesi paradoksuna değiniyor.

Yani bir yandan devlet kendi onayladığı çalışmaları yürüttüğü sürece sivil topluma tahammül ediyor, hatta sivil toplum çalışmalarını teşvik ediyor; buna sivil toplumun fon sağlayıcıları olarak vakıflar da dahil. Öte yandan, STK'lar devletin konumunu ya da politikalarını sorgulamaya yol açan meselelere eğildiğinde bu tutum değişiyor ve genelde yerini muhalif bir yaklaşıma bırakıyor. Bunun gibi yaşanan pek çok durumda ceza hükmü ile karşı karşıya kalınıyor. Gaberman'ın birçok kişi tarafından paylaşılan korkusu, "sosyal hizmetler, sağlık, eğitim ve sanat gibi güvenli bölgelerde" çalışan STK'lar gelişirken "sosyal adalet, insan hakları, örgütlenme, bağımsız politika analizi gibi riskli alanlarda çalışan STK'lara yönelik tehditler, filantropinin bu kuruluşlara fon sağlamasını gittikçe daha da zor hale getireceği" yönünde.

> STK'lara yönelik tehditler, filantropinin 'riskli alanlarda' çalışan kuruluşlara fon sağlamasını gittikçe daha da zor hale getirecek."

DEVLETLERİN DEĞİŞKEN YAKLAŞIMLARI

Sivil toplum ve filantropiye devlet desteği

Devletlerin belirli bir hizmeti sağlamak için STK'larla anlaşma yapması gittikçe sık görülen bir tercih. Bu, Birleşik Krallık ve Avustralya'da kök salmış bir uygulama ve Rusya'da yeni yeni filizleniyor. Oksana Oracheva'ya göre Rusya'daki birçok STK için bu, sürdürülebilir bir geleceğe sahip olmanın tek yolu. Oracheva deneyimli STK'ların devletten çok daha iyi sonuçlar elde edebileceği birçok alan olduğunu düşünüyor ve palyatif bakım veya kimsesizlerin bakımı alanlarını örnek olarak gösteriyor. STK'ların ve bu alanları desteklemekle ilgilenen filantropik kuruluşların uyguladığı baskı sonucunda, yeni ve iyileştirilmiş bir mevzuat yürürlüğe girdi. (Oracheva, 1996 tarihli filantropi yasasının da güncellenmesi gerektiğini parantez içinde belirtiyor.)

Yanni Peng'e göre Çin'deki STK'lar da benzer alanlarda (yaşlı bakımı, engelli hizmetleri ve eğitim) hizmet tesliminde gittikçe artan bir role sahip. Ingrid Srinath'a göre Hindistan hükümeti "izleyeceği yol anlamında devletin tanımına sadık kaldığı sürece filantropiye teşviğe son derece istekli olduğunu" söylüyor. "Cezadan ziyade ödül odaklı" bir yaklaşımın söz konusu olduğunu ve fon sağlayabileceğiniz alanlar konusunda resmî bir kısıtlama olmadığını da ekliyor.

Devlet genelde hibe vererek sivil toplumun veznedarlığını üstleniyor. Carol Mack, 2,7 milyar İngiliz sterlini (3,5 milyar Amerikan doları) değerindeki vakıf hibesinin, 2016'da "uzun süredir ilk defa" devletin vakıflara verdiği hibeyle kıyaslanabilir olduğunu söylüyor. Öte yandan Avustralya'daki hayırseverlik sektörüne ayrılan devlet fonu, filantropik aktörlerin sağladığı fona kıyasla tam beş kat daha fazla.

International Center for Not-for-profit Law'dan (ICNL) Doug Rutzen, STK'ların durumunun iyileştiği birkaç ülkeden bahsediyor. Arjantin, ilgili mevzuatı iyileştirmek için ortak bir devlet-sivil toplum girişimi başlatırken Fas'taki yeni kanunlar vatandaşların önerge ve dilekçe sunmasını sağlayarak ilk kez endişelerini doğrudan devlete ve yasama meclisine sunmalarına olanak veriyor.

Bazı ülkelerde gelişme, olumlu yasaların yürürlüğe girmesindense kısıtlayıcı yasaların ortadan kaldırılmasıyla oluyor. "Kırgızistan'ın, 2016'da reddedilmeden önce parlamentoda iki kez okuması yapılan bir uluslararası temsilci tasarısı vardı," diyor Rutzen. 2015 yılında Kenya'da bir kuruluşun bütçesinde yer alan uluslararası fon oranını yüzde 15'le kısıtlamaya dair hamleler yapıldı ki bu on milyonlarca Kenyalının temel sağlık hizmetlerine erişememesi anlamına geliyordu. "Parlamento bu tasarıyı reddetti. El Salvador, Honduras, Nijerya ve diğer ülkelerde kısıtlayıcı yasaların reddedilmesinin bir sebebi sivil toplumun müdahalesiydi."

Devletin muhalif tutumu

Sivil toplumun ve özellikle hak mücadelesi ve savunuculuğuyla ilgilenen kısımlarının karşısındaki en büyük tehdit, şüphesiz, daralan sivil alan olarak tanımlanıyor.

Srinath'a göre Hindistan hükümeti, Foreign Contributions (Registration) Act'i (FCRA) STK sektörünü denetlemek için bir araç olarak kullanıyor ve "tamamen politik" bir kullanıma sahip olduğunu söylüyor. STK'lar olarak, Barry Gaberman'ın "riskli" olarak tanımladığı meselelerden biriyle ilgileniyorsanız, yani pratikte uluslararası fon kaynaklarına bağlıysanız, yerel kaynaklardan fon almanız son derece zorlaşıyor. FCRA da tam bu noktada olaya dahil oluyor. "Uluslararası fon alabilmek için bir lisansa ihtiyacınız var ve bu lisans beş yıl boyunca geçerli," diyor Srinath. "Uluslararası paranın tutulduğu ayrı bir banka hesabınız olması gerekiyor. Bu hesapta yapılan her işlem 48 saat içinde bildirilmeli ve bildirim koşulları da oldukça sıkıntılı. Herhangi bir işlem yapmamanız için hesabınızı dondurabilirler veya işlemleriniz tamamlanmadan önce onay almanız gerekebilir. Son olarak da lisansınız elinizden alınabilir. Tamamen keyfi bir uygulama."

Srinath şu sözlerle devam ediyor: "Bu kanunun yürürlükte olduğu 40 küsur sene boyunca bir STK'nın kara para akladığı ya da yasaların engellediği terör gibi olgulara kaynak sağladığı tek bir örnek bile görmedim. Bir STK'nın şu veya bu şekilde hükümete karşı çıktığı durumların hepsinde fon alma lisansları ya geri alındı ya da kısıtlandı." Benzer şekilde, Ocak 2017'de New York Times'ta yazan Rohini Mohan da kadınlara, sendika üyesi olmayan işçilere, aktivistlere ve diğer marjinal gruplara yasal destek sağlayan Lawyers' Collective adlı Delhi'de bulunan bir savunuculuk grubuna finansal desteğin kesilmesi için bir yasa tasarısının kullanılmasına değindi. Mohan'a göre bunun nedeni grubun Başbakan Modi'nin politikalarını eleştirenleri temsil etmesiydi.

Rusya'da hükümet tarafından STK'ların hizmet sunmasına verdiği desteğin yanı sıra Foreign Agent Law adlı yasa, uluslararası fon alan ve "siyasal faaliyetlerde bulunan" STK'ların kendilerini "yabancı temsilci" olarak kaydettirmesi ve beyan etmesi gerektiğini söylüyor. Oracheva'ya göre bu, "Devletin STK'lara yeterince güven duymadığının" bir göstergesi. Yasanın getirdiği sonuçlardan biri siyasi faaliyet tanımının genişletilmesi ve ne olduğuna dair bir belirsizlik yaratması. Doğal olarak bu durum çok daha büyük bir ihtiyata yol açıyor. "Uluslararası fon varsa hep bir risk vardır," diyor Oracheva. Örneğin; Dynasty Foundation, Foreign Agent Law'la ters düştü ve akabinde kapatıldı. Hibe faydalanıcılarından biri liberal bir düşünce grubuydu ve Dynasty'nin fonu yurt dışında tutulan bir paradan geliyordu; bu nedenle vakfa baskı yapmak çok kolaydı.

Çin hükümeti, STK'ların giderek daha fazla üstlendiği hizmet sağlama rolünden hoşlansa da savunuculuğa dahil olmaları konusunda pek de istekli değil. Yanni Peng'e göre bu durum, yerel yönetimin çevreci STK'ların çevresel tahribatın olduğu alanlara girmesini yasaklayabileceği noktaya gelebilir. Geçtiğimiz yılın başında yürürlüğe giren Overseas NGO Law'un siyasi anlamda hassas alanlarda çalışan STK'lara karşı ayrımcılık yapılmada kullanılacağına dair bazı endişeler var.

Bir kaynağa göre Kamu Güvenliği Bakanlığı, yabancı STK'ları denetlemekle görevli olacak kamu kurumlarının bir listesini yayınladı "ama listede hukuki reform ve insan hakları gibi hassas alanlarda faaliyet gösteren STK'lar için denetleyici birimler yer almıyor. Bu da kâr amacı gütmeyen uluslararası kuruluşların büyük bir kısmının yasal anlamda arafta kalmasına yol açabilir."

Carolina Suarez'e göre "Kolombiya'da sosyal değişim için çalışan hak temelli kuruluşlar ve taban kuruluşlar da fon kaynaklarının kuruması ve muhtemelen büyük bağışlar alamamaları sebebiyle zor bir dönemden geçiyor."

> "Katılımcı gibi görünen bazı toplumlar, elverişli ortama karşı bir tehdit oluşturuyor."

Hükümet ne kadar otoriter olursa sivil toplum faaliyetlerini kısıtlamak için yürürlüğe sokulan mevzuat da o kadar ciddi ve çeşitli olabiliyor. Doug Rutzen "Son 12-13 yıldır gözlemlenen kısıtlama dalgasından" bahsediyor. Fakat Gaberman'ın da uyardığı üzere, "ABD de dahil olmak üzere katılımcı gibi görünen bazı toplumlar, bu durumun oluşmasına fırsat sağlayan ortama karşı bir tehdit oluşturuyor." ICNL'e göre "2012'den bu yana [...] dünyanın dört bir yanında dernek özgürlüğünü veya toplanma özgürlüğünü kısıtlayan 98 yasa tasarısı sunuldu veya kabul edildi."

Carol Mack'e göre Birleşik Krallık'ta da filantropi çevresi "daha çekişmeli hale geldi. Bir seçime yaklaşırken hayır kurumlarının (Birleşik Krallık'ta vakıflar da bunların arasında) ne söyleyip ne söyleyemeyeceğine dair belirsizlikler var." Mack'e göre güven meselesi burada önemli bir rol oynuyor. Kuruluşlara duyulan güvenin kırılması hayırseverlik sektörüne de yayılıyor ve "Hayır kurumuysanız doğrudan iyi bir şey olduğunuz varsayımı artık söz konusu değil." (Bir CAF çalışmasına katılanların yalnızca yarısı hayır kuruluşlarına güvendiğini söylüyor.)

Birçok ülkede vakıfların karşılaştığı engel, yasamadan ziyade uygulama. Başak Ersen'e göre "Prensipte meşru bir amaç için Türkiye'de bir vakıf kurarsanız istediğinizi yapabiliyorsunuz." 2008 yılında yürürlüğe giren ve TÜSEV'in de taslak aşamasında katkıda bulunduğu bir vakıf yasası, sektöre dair Batı Avrupa'nın büyük kısmında olduğu gibi düzenlemeler içeriyor. "Ama pratikte bazı istisnalar söz konusu. Örneğin; insan hakları çalışmalarını fonlamak hep zordur." Kuruluşlar uluslararası fon alabiliyor ama bunu hükümetin isteğine karşı çıkarak yapmaya kalkarlarsa faaliyetlerini sürdürmeleri çok zorlaşıyor ve OHAL sebebiyle durumlar halihazırda çetrefilli. Bu da "hakkınız olmasına rağmen meşru olan şeyleri yapamamanız" anlamına geliyor. "Sivil toplumun temelini oluşturan ifade ve örgütlenme özgürlüğümüz yok. Geleceği göremiyoruz. İşler daha da kötüye gidebilir."

Devletin muhalif tutumunun sebepleri

Sivil toplumu ve filantropiyi kısıtlayan yasaların yürürlüğe girmesi yaygın görülen bir durum olsa da yasaların arkasındaki motivasyonlar her zaman aynı olmayabiliyor. Doug Rutzen muhalefeti bastırmanın dışında, mevcut kısıtlama dalgasına güç veren birkaç etkenden bahsediyor: "Hükümetlerin uluslararası yardımı koordine etmede daha güçlü bir rol oynaması gerektiğini düşünen ülkeler var. Bu ülkeler için mesele, muhalefeti bastırmaktansa gündemle alakalı." Johannesburg atölyesindeki bir katılımcı da bunu güçlü bir motivasyon kaynağı olarak gördüğünü ve gelecekte çoğu ülkede filantropinin ulusal kalkınma gündemlerine entegre edilmek üzere düzenleneceğini düşündüğünü söyledi.

Rutzen'e göre ikinci bir motivasyon kaynağı da kendisinin "hesapverebilirlik ve şeffaflık kavramlarının yanlış konumlandırılması" olarak tanımladığı durum.

> Bankalar ve bakanlıklar sivil toplum alanının daralmasını sağlayan süreçleri kontrol ediyor.”

ABD’de “Trump hükümetini hesapverebilir kılmaya çalışan ilerici grupların liderliğinde, US Foreign Agent’s Registration Act[37] yasasının kapsamını genişletmek veya etkisini artırmak isteyen bir taban girişimi” olduğunu söylüyor ve ekliyor: “Ama bence şeffaflık adına çıktıkları bu yolda sivil toplumu farkında olmadan kısıtlamış olacaklar.” Son olarak Rutzen, “terörle mücadele ve egemenlik meselelerinin etrafında oluşturulan gündeme” ve hükümetlerin bu minvalde güçlerini konsolide etme arzusuna vurgu yapıyor.

Atallah Kuttab, Arap ülkelerinde kısıtlayıcı yasalar için iki motivasyon kaynağı olduğunu düşünüyor. “Bunlardan doğrudan olanı siyasi İslam hareketi. Dolaylı olansa 2011’den bu yana insanların taleplerini değiştirmiş olması. Artık güvenlik çok önemli; bu nedenle kimse özgürlükten, dürüstlükten vs. bahsetmiyor. İnsanlar daha iyi güvenlik için baskıyı kabul ediyor ve devletler de bunu kullanıyor.”

Gerry Salole “hareket alanının daralmasının” yalnızca teröre fon sağlama endişesinden veya sivil topluma karşı duyulan siyasi rahatsızlıklardan kaynaklandığını düşünmüyor. Filantropik kaynağın (nereden geldiğinden ziyade) kullanımına dair meşruluğunu sorguluyor. “Belirli yollarla dağıtılan özel kaynakların meşruluğunu sorgulayan eleştirel bir görüş var. Bir de paranın nereye gittiğine ve kararların nasıl alındığına dair bir arayış söz konusu.”

DÜZENLEMELER YOLUYLA, VEYA DÜZENLEMELERİN EKSİKLİĞİNDE DEVLET KONTROLÜ

Devletler sivil toplumu ve filantropiyi, esas olarak kısıtlama niyetiyle olsun veya olmasın, bürokrasi ve bazı düzenlemeler aracılığıyla da kontrol edebiliyor. Bazen bir düzenlemenin eksikliği başlı başına bir sorun haline gelebiliyor.

Hudson Institute Index’ine göre[38] “giderek yaygınlaşan döviz düzenlemeleri ve sermaye kontrolleri ile filantropik özgürlüğün önüne setler çekiliyor.” Venezuela’nın döviz düzenlemelerini “felaketten farksız” olarak tanımlıyor ve ekliyor: “Bu tür politikalar Venezuela, Arjantin, Bolivya ve Brezilya’da daha çok görülse de Güney Amerika’ya has değil. Çin, Mısır, Gürcistan, Hindistan, Myanmar, Pakistan, Rusya ve Güney Afrika’da da filantropik faaliyetleri etkileyen döviz kontrol sistemleri mevcut.”

Külfetli bürokrasi

Atallah Kuttab’a göre Arap ülkelerinde filantropi üzerindeki devlet kontrolü, “bir kınama ve resmî kısıtlama karışımıyla” sağlanıyor. Sağlık ve eğitim gibi hizmetlere kaynak sağlanması teşvik edilirken “Hibe için onaya ihtiyacınız oluyor ve biri sorun çıkarırsa sizin de başınız belada oluyor.” Sadece bürokratik uygulamalar bile, bölgede devletlerin onaylamadığı amaçlara yönelik desteği kısıtlamak için etkili bir yol olabiliyor. “2016 yılının sonunda Ürdün’de bulunan STK’mı kapattım,” diyor Kuttab. “Çünkü hiçbir şey yapamıyordum. İzinler bakanlıkta takılı kaldı. Reddetmediler ama kabul de etmediler.” Aynı zamanda bölgenin dışından hibe parası almak da imkânsız hale geliyor. Hükümetin teşvikiyle bankalar, “son altı ayda oldukça sıkı bir tutum içine girdi. Bölgedeki diğer ülkelerde durum daha kötü. Ürdün aralarında en yumuşağı. Bankalar ve bakanlıklar sivil toplum alanının daralmasını sağlayan süreçleri kontrol ediyor.”

Ingrid Srinath’a göre bankalar Hindistan’da da bir rol üstleniyor; kısıtlayıcı yasaların keyfi işleyişine itiraz etmek mümkün. Yeterince paranız varsa devleti dava edebiliyorsunuz. Greenpeace böyle yaptı ve kazandı ama hâlâ etkili bir şekilde faaliyet gösteremiyor çünkü devlet, işleyişlerini imkânsız kılmak için elindeki tüm silahları kullandı: “Bankalar sizinle çalışmak istemiyor, hizmet sağlayıcılarınız sizinle çalışmak istemiyor, çalışanlarınız banka hesabı alamıyor. Sizi rahatsız etmenin düzenlenmiş bir yolu bu.”

Kolombiya’da sivil toplum sektörü birkaç devlet dairesinin gözetiminde ve bu durum vakıflardan ziyade STK'lar için daha büyük zorluklar yaratıyor. Carolina Suarez’e göre, her ikisi de aynı yasaya tabi olmasına rağmen vakıfların avukatları ve muhasebecileri varken STK’ların genelde olmuyor. “Mevcut bürokrasiyi nasıl idare edecekler?” Bağışçılık da özellikle teşvik edilmiyor. Bağış almanız için devlet iznine ihtiyacınız var. Bu gerçekleşirse bağışçılarınız vergiden muaf oluyor. İzin alamazsanız onlar da kalifiye görülmüyor.

Pakistan’da yapılan yurtiçi bağışlar için herhangi bir kısıtlama yok ama sınırlar arası filantropiyi daha yakından denetlemek için hazırlanmış bir yasa tasarısı üzerine düşünülüyor. Şu anda Pakistan Devlet Bankası, ülkeye girip çıkan para için kendi mevzuatını kullanıyor ve Shazia Amjad’a göre bu düzenlemeler daha da sıkılaştırılıyor.

Mevzuat eksikliği

Devletin filantropiye yönelik tutumunun teoride olumlu olduğu yerlerde bile genelde yasaların döneme ayak uyduracak şekilde revize edilmesi gerekiyor. Hilary Pearson’a göre bir açıdan, Kanada’daki yasal ortam, cömert vergi teşvikleri sebebiyle son derece elverişli. Ancak “modernleşmeye de ne yazık ki ihtiyacı var.”

Pearson; "en azından düzenleyiciyi vergi görevinden çıkarıp bağımsız yapmaya çalışan ve hayırseverlik tanımının kapsamını genişleten" Avustralya ve Yeni Zelanda örneklerini veriyor ama Kanada'da durum böyle değil. "Mevcut hükümet iki yıl önce göreve geldiğinde modernleşme gayesiyle hukuki çerçeveyi tekrar gözden geçireceğinin açıkça sözünü verdi ama büyük bir direniş söz konusu." Pearson'a göre söz konusu meselede hükümetin ayak diretmesinin bir nedeni hayırseverlik yasasını savunuculuk kuruluşlarına açma konusundaki endişesi: "Vakıfların politika değişimi için savunuculuk rolü üstlenmesine dair soru işaretleri var. Bu konuda sistemde bir isteksizlik, bir atalet söz konusu."

Filantropiye dair kısıtlamalar bilinçli mi?

Rosa Gallega filantropi üzerindeki yıkıcı etkinin büyük oranda devletin öngörüsüzlüğünden kaynaklanabileceğine inanıyor. Genel anlamda İspanya devleti filantropiyi desteklese de "denetleyici otorite herkesin hayatını cehenneme çeviriyor. Bunun bilinçli olduğunu düşünmüyorum. Devletin, vakıfların karşısına bu engelleri çıkararak çalışmalarını baltaladığını fark ettiğini sanmıyorum."

Hudson Institute Index, devletin ülkeye giren ve çıkan dövizi kontrol etme konusunda meşru bir çıkarı olduğunu kabul etse de bu tür düzenlemelerde filantropiye getirilen kısıtlamaların bir dereceye kadar maksatlı olabileceğini iddia ediyor. "Pakistan, Rusya, Türkiye ve Malezya'da filantropik faaliyete verilen zararın tam anlamıyla istemsiz olmadığının işaretleri giderek artıyor. Bu ülkelerin her birinde, görünürde yasa dışı finansal kaynaklar ve kara para ile savaşmak için yürürlüğe sokulan yasalar filantropik aktörlerin özerkliğini kısıtlamak, hükümeti eleştiren grupları denetlemek ve izlemek ile uluslararası fonlara erişmeye çalışan kuruluşları engellemek için kullanılıyor."

> STK'ların hedeflerinin peşlerinden gitmelerini ve hatta hayatta kalmalarını gittikçe zorlaştıran tek neden devletin muhalif tutumu ve daralan sivil alan değil. Bu kuruluşların geleneksel olarak başvurdukları fon kaynakları da kuruyor."

Fakat Shazia Amjad, Pakistan'ın sınırlar arası filantropi için yapılmasını teklif ettiği yeni düzenlemelerde bu tür bir kötü niyet görmüyor ve bu düzenlemelerin Pakistan'ın da imza attığı, uluslararası kara para aklama karşıtı anlaşmalarla uyumlu olduğunu söylüyor. Amjad'a göre birçok Pakistanlı STK istediklerini yapmakta şimdiye dek hep özgürdü. "Hükümetin, uluslararası baskı sebebiyle, düzenlemeler getirmeye başlamasıyla birlikte insanlar elverişli alanın daraltıldığını söylüyor ama trafiği düzenlemek için bile trafik ışıkları var. Trafik ışıkları olmasa ne olurdu? Bir anlamda STK'ların da artık trafik ışıkları var."

Amjad ayrıca Pakistan'ın coğrafi konumuna da dikkat çekiyor. "Pakistan'ın mevcut tampon devlet konumunu ve her iki yanda da hassas sınırlarımız olduğunu, jeopolitik konumumuzu, Pakistan'a giren para miktarını ve gerçekleşen terör saldırılarını düşünürsek bu tür para akışlarının düzenlenmesine ve kontrol edilmesine dair bir ihtiyaç söz konusu diyebiliriz."

SİVİL TOPLUMUN GELECEĞİ

STK'lar üzerindeki baskılar

STK'ların hedeflerinin peşlerinden gitmelerini ve hatta hayatta kalmalarını gittikçe zorlaştıran tek neden devletin muhalif tutumu ve daralan sivil alan değil. Bu kuruluşların geleneksel olarak başvurdukları fon kaynakları da kuruyor. Mali kısıtlamalar sebebiyle devlet fonlaması daha da sınırlı bir hal alıyor. Bazı gelişmekte olan ekonomilerde STK'lar (özellikle siyasi anlamda hassas alanlarda çalışanlar) geleneksel olarak uluslararası fonlara bel bağlıyorlardı ve fon sağlayıcıların daha fazla desteğe ihtiyacı olduğunu düşündüğü ülkelere geçmesiyle, bu kaynak yaklaşık son 20 yıldır gittikçe azalıyor.

Kaybedilen uluslararası fonlar, yerel kaynaklar tarafından nadiren başarılı bir şekilde telafi ediliyor. Bunun bir nedeni, birçok STK'nın yerel toplulukla köklü bağlarının olmaması ve topluluğun STK'nın çalışmalarından habersiz olması. Bir diğer nedeni güvensizlik, bir diğeriyse STK'ların yerel kaynaklara ihtiyaç duymaktan ziyade yurt dışı fonları çekebilme yeteneğine sahipmiş gibi görülmesi. Atallah Kuttab bu durumu şöyle ifade ediyor: "Afrikalı ve Arap filantropistlerin katılımıyla gerçekleşen ve moderasyonunu yaptığım bir toplantıda bunu açıkça dile getirdiler: STK'ların yurtdışından para getirmeleri gerektiği düşüncesiyle yerel STK'lara para vermiyorlar."

STK'ların finansal anlamda sıkıntıya düşmesinin başka nedenleri de var. Jenny Hodgson, yeni filantropinin genellikle gerisinde kaldıklarını düşünüyor. "Yeni vakıfların esasen desteklemek istediği çalışmalarla STK'ların çalışma yürüttüğü alanlar çok az örtüşürken yeni vakıflar ile hak ve adalet temelli çalışan kuruluşlar arasında büyük bir uçurum var."

Kendi faaliyetlerini yürüten vakıfların doğrudan program uygulamaları ve sosyal işletmelerin ilgi ve destek kazanmak için birbirleriyle rekabet etmesi, yeni ve daha gayriresmî bir sosyal aktivizm biçiminin yükselişi, Y jenerasyonu ve gençlerin çok çeşitli oluşumlara (örneğin Kickstarter ve B-corps) bağış yapma isteği

gibi sebeplerin hepsi STK'ların sorgulanmasına sebep oluyor. Öyle ki Atallah Kuttab'a göre STK'ların "sektörümüzün bir alt kümesi olarak gerçekten başları belada." Bu baskıların neredeyse hepsi siyasi anlamda hassas kabul edilen alanlarda çalışanlar tarafından çok daha ciddi bir şekilde hissediliyor.

Toplumsal hareketler

STK'ların üzerindeki baskıyı abartmak kolaycı bir yaklaşım olur; öte yandan STK'ların gittikleri yönü tayin etmesi muhtemel daha olumlu trendler de mevcut. Sosyal medya aracılığıyla toplumsal hareketlerin hızlıca yaratılma ihtimali 2017'de Mexico City'de düzenlenen WINGS Forum'da üzerinde durulan bir konu oldu. Katılımcılar değişime dair itici gücün resmî bir kuruluştansa akışkan bir harekette bulunma ihtimalinin yüksek olmasının olası sonuçları üzerine konuştu.

Gerry Salole "Bence çoğu vakıf toplumsal hareketlerle bağlantı kurabilir" diyor ve ekliyor: "'Bakalım insanlar ne istiyor' türünden bir yaklaşım hayırseverlik çalışmalarının özünü çağrıştırıyor ve Jenny Hodgson'ın Global Fund for Community Foundations'la yaptıkları da bu fitili bir dereceye kadar yeniden ateşliyor."

Yerel sahiplenme ve yerel yönetim

Gerry Salole "Adı ister bağışçılar vakfı ister başka bir şey olsun, yerelde sahiplenme ve yerel yönetimin halk adına karar verme konusunda yabancılardan daha iyi bir iş çıkardığını gösterebilirsek, bu muhtemelen, gelişmesine yardım edebileceğimiz en güçlü arabulucu olur," diyor ve devam ediyor: "Nihayetinde halkın en iyisini bildiği fikrini doğrulamış oluyorsunuz. Yani bir şeyin isminin ne olduğunun, resmî olarak kayıtlı olup olmadığının bir önemi olmamalı; kaynaklar halka gidebilmeli."

Salole bu konuya ayrıca, daralan sivil alanın olumsuz etkilediği başka bir alan olarak da değiniyor. "Bu bağlamda, terör karşıtı yasalar hayatı daha da zorlaştıracak. Paranızı kime verdiğinizi bilmek ve bu parayla ne yaptıklarını meşrulaştırmak zorunda olduğunuz bir durumda dilediğiniz gibi gayriresmî olamazsınız."

Jenny Hodgson "sivil toplum için bazı varoluşsal sorunlar olduğunu" kabul ediyor ama çözümlerin sunduğu olumlu olasılıkları da görüyor. "Kuruluşların önemine çok inanıyorum çünkü büyük oyuncularla masaya oturduğunuzda kim bağlantı kuracak? Büyük ve başarılı bir kitlesel fonlama kampanyanız olsa bile başka bir şey olarak var olamıyorsanız, mevcut oyuncular sizinle daha fazla etkileşime girme ihtiyacı duymaz."

Hodgson'a göre ihtiyaç duyulan genellikle yurt dışından geleneksel hibe arayışı yerine daha az işlemsel bir yöntemle faaliyet gösteren kuruluşların varlığı ve bunların bir soruna uygulanması. Hodgson'a göre yerel olarak para toplamaya başlarsanız çalışmanız için bir destekçi grubu yaratmayı düşünmeye başlamanız gerekecek. Bu para anlamına da gelebilir "ama kapanıp kapanmamanızı önemseyen insanların varlığı da olabilir sadece." Hodgson bunu "değişen fonlama ortamının ve daralan alanın kaçınılmaz bir parçası" olarak görüyor ve "bu durumun daha hassas, daha esnek ve daha organik bir şeye doğru dönüşümü zorlayacağını" düşünüyor. "Burada temel ihtiyaç, karmaşık sorunları gündeme taşıyabilecek güçlü kuruluşların ve bu kuruluşları destekleyecek paydaş gruplarının inşası."

> "Burada temel ihtiyaç, karmaşık sorunları gündeme taşıyabilecek güçlü kuruluşların ve bu kuruluşları destekleyecek paydaş gruplarının inşası."

Danny Sriskandarajah'ın "fon veren aracı kuruluşlar" (bağışçı fonlarının faydalanıcılara doğrudan iletilmesi için çalışan aracı kuruluşlar) fikri de benzer düşüncelere değiniyor. Çeşitli kuruluşlara fon sağlamanın önemli olacağına ve bağışçıların farklı kuruluş biçimlerini nasıl destekleyeceklerinin bir yolunu bulmak zorunda kalacağına inanıyor. "Bütün yenilikçi kaynaklarınızı aynı şekilde kullanırsanız, mevzuat değiştiğinde eliniz kolunuz bağlanır." STK'lara güvenin düşük olduğu bir ortamda, "Bu yenilikçi hedefleri farklı kuruluşlar aracılığıyla desteklemenin bir yolunu bulmalıyız."

Elverişli bir ortam olmadan başarılı olmak

Hudson Institute Index'i Saharaaltı Afrika'da, elverişli mevzuatın eksikliğini "organize filantropinin yeni olması" ile açıklıyor. "Bunun neticesinde, diğer bölgelere kıyasla Saharaaltı Afrika'da çok daha az yerel hibe veren kuruluş var ve filantropiye dair idari altyapı da yeterince gelişmemiş."[39]

Fakat bu az gelişmişlik o kadar da büyük bir sorun olmayabilir. Güney Afrika, Index of Philanthropic Freedom'da nispeten aşağı sıralarda yer alsa da Halima Mahomed'e göre "canlı bir sivil toplumumuz var ve devlete dava açan ve kazanan ilerici STK'lara fon veren ilerici sosyal adalet vakıflarımız var. Bunun en bilindik örneği, devlete dava açan ve antiretroviral (ARV) sağlamasını zorunlu kılan ARV kampanyasıydı." Mahomed'e göre bazen, kendi gündemleri olan ve yurtdışı kaynaklardan fon alan STK'lar hakkında söylenen devlet görevlileri görüyorsunuz, ama hükümet onları kontrol altına almak için hiçbir politika üretmiyor.

VERGİ MUAFİYETLERİ VE TEŞVİKLER

Birçok ülke bağışçılar, alıcı kuruluşlar veya her ikisi için bir tür vergi muafiyeti sunuyor.

Vergi ve vakıflar

Türkiye'de vakıflar, kurumlar vergisinden muaf ve kamu yararı statüsüne sahip kuruluşlara bağış yapan bireylere vergi teşviki uygulanıyor. Vakıfların anavarlığı da vergiden muaf (vakıfların ana varlığı olması bir zorunlulukken genelde bu anavarlığın tutarı bir hayli küçük oluyor) ve bir vakfa bağış veya miras bağışı yapılması durumunda veraset vergisi yükümlülüğü bulunmuyor.

Ingrid Srinath, Hindistan'da filantropistler için kayda değer bir vergi teşviki olmadığını düşünüyor. Rusya'da da vergi teşvikleri sınırlı. Vergi teşvikleri bireyler için geçerliyken kurumlar veya kuruluşlar için uygulanmıyor. Yanni Peng, Çinli vakıfların yatırımlarından elde ettikleri kâr için yüzde 25 gelir vergisi ödemek zorunda olduğunu söylüyor.

Singapur, devlet destekli programlara veya kuruluşlara bağış yaparsanız son derece elverişli bir rejime sahiptir. 1 dolar verirseniz vergilendirilebilir gelirinizden 2.50 Singapur doları düşürülüyor. Fakat Laurence Lien'e göre bu vergi rejiminin oldukça sınırlı bir kapsamı var. Çoğunlukla yabancılara ve Singapur dışındaki insanlara fayda sağlayan bir alanda çalışıyorsanız bu kesinti için gerekli izni alamıyorsunuz. Aynı şekilde, kamusal bir kaynak geliştirme yapıyorsanız, elde ettiğiniz kaynağın büyük bir kısmını Singapur'da harcamanız gerekiyor. "'Hayırseverlik evde başlar. Singapur küçük bir ülke. Yurtdışındaki çalışmalara ne gibi bir katkımız olabilir?' Bu tür bir zihniyet hâkim." diyor Lien. Birkaç kısıtlama olsa da Lien, kara para aklama ve terör karşıtı önlemler sebebiyle artan raporlamalara dikkat çekiyor.

Daha önce de bahsedildiği üzere İspanya'da 150 Avro'dan (176 Amerikan doları) az bağışlara vergi teşviki artırıldı. Rosa Gallego, "Vakıflar kârları üzerinden kurumlar vergisi ödemek zorunda değil; aldıkları bağışlar için vergi ödemek zorunda değil. Büyük bir KDV meselesi dışında vakıflara yönelik vergi uygulamaları iyi" diyor. Ama İspanyol filantropisi için süregelen bir meseleye de dikkat çekiyor. "Bir vakıf hibe veriyor ama kendi programlarını yürütmüyorlar vergi otoritesi bu vakfın vergi teşviki için uygun olup olmadığını sorguluyor. Ama hibe veren bir kuruluş, vergi teşviki için uygun değilse, o zaman kim uygun? Bu hâlâ tartışılan bir konu." Filantropiyi farkında olmadan etkisiz (veya işlemez) hale getirebilecek bir bürokratik virüs olmasının yanı sıra hibe verme üzerinde de gözle görülür bir olumsuz bir etkiye sahip.

Bazı Arap ülkelerinde bağış yapmayı teşvik eden vergi uygulamaları bulunuyor, ama o kadar karmaşıklar ki çok az sayıda insan bu teşviklerden yararlanma yolunu seçiyor. Atallah Kuttab, bunlar için "Tam bir kabus" diyor, "Bu nedenle, tanıdığım bağışçılar vergi muafiyetinden faydalanmadan bağış yapıyorlar." Fakat bu sorun "paranın olduğu" Körfez ülkelerinde görülmüyor, zira bu ülkelerde vergi yok.

Diğer yerlerde vergi teşvikleri bağışçılığı belirli alanlara yönlendirmek için de kullanılıyor. "Sözde devlet kuruluşlarına, STK'lara veya vakıflara bağış yaparsanız vergi indirimi isteyebilirsiniz. Ama bahsi geçen, hükümetin görev alanı dışında faaliyet gösteren bir STK'ysa boşuna zahmet etmeyin. Beraberinde gelen bürokrasi oldukça ağır."

STK'lar için vergi

Vergi, bağışçılar için olduğu kadar faydalanıcı kuruluşlar için de bir mesele. Yanni Peng'e göre, Çinli STK'lar teoride bağışlardan elde ettikleri gelirden vergi ödemekten muaf olsa da uygulamada çoğunlukla böyle olmuyor. Bu, karmaşık bir durum: "Kuruluşumuzdaki ortalama maaş yerel ortalama maaşın iki katından az olduğu sürece, tüm yılın bağış bilançosundan elde ettiğimiz gelir için vergi ödemek zorunda değiliz." Peng'e göre bu, başka bir anlamda kısıtlayıcı olabiliyor çünkü "iyi insanları çekmek için daha yüksek maaş teklif edememiz anlamına geliyor." Srinath'a göre Hindistan'da vakıf, dernek veya kâr amacı gütmeyen bir şirket olarak kayıtlıysanız geliriniz vergiden muaf oluyor ama topladığınız bağışları aynı yıl içerisinde harcamak zorundasınız.

Vergi teşvikleri bağışçılığı teşvik ediyor mu?

Vergi teşviklerinin bağışçılığı teşvik etmede ne tür bir rol oynadığı hâlâ tartışılır. Yapılan araştırmaların büyük bir bölümü, bireysel bağışçılar için başlıca motivasyon kaynağı olmadığına işaret ediyor. Oksana Oracheva'ya göre Rusya'daki birçok bireysel bağışçı vergi indirimi talep etmiyor. Barry Gaberman, ABD'deki bazı araştırmaların, yapılan bağışlar vergiden muaf tutulmadığında bağışçılıkta önemli bir düşüş görüleceğini iddia ettiğini söylüyor ve ekliyor: "Bunun doğru olduğundan emin değilim. Hayırseverliğin yüzde 40'tan fazlasının dinî faaliyetlere gittiğini düşünürsek vergi uygulamasının önemli bir motivasyon kaynağı olduğunu sanmıyorum."

CAF'in yayımladığı bir rapor[40] vergi teşviklerinin önemli olduğunu ama bağışçılığın artmasında belirleyici bir faktör olmadığını söylüyor. Rapora göre, vergi teşviği olan ülkelerde insanların yüzde 33'ünün bir önceki ayda bağış yaparken vergi teşviği olmayan ülkelerde bu sayı yüzde 21'e düşüyor. Ancak rapor "sivil toplumun faaliyet gösterdiği yasal ortamın, teşvik edilen amaçların, bağışçılığın önündeki idari engellerin ve kuruluşların kamusal olarak kaynak geliştirebilme becerisinin bağışçılıkta vergi teşviğinden daha önemli motivasyon kaynakları olduğunu da söylüyor."

Ancak, vergi teşvikleri insanların bağış yapmasındaki tek sebep olmasa da insanları daha fazla bağış yapmaya teşvik edebiliyor. Hindistan'daki Central Square Foundation başkanı ve Ashoka Üniversitesi'nin kurucularından Ashish Dhawan bu kapıyı açmanın bağışçıları sadece içeri girmeye teşvik edeceğine inanıyor.[41] Observatoire de la Fondation de France, en azından Avrupa'da, vergi teşviklerinin bağış yapıp yapmama konusunda belirleyici bir etken olmasa da bağışın boyutunu etkileyebileceğini iddia ediyor. Hazırladıkları rapora göre[42] "vergi indirimlerinin diğer yerlere kıyasla en fazla olduğu Fransa ve Birleşik Krallık'ta bağışçı nüfusunun oranı yalnızca ortalama seviyedeyken, ortalama bağış miktarı Avrupa'daki en yüksek orana sahip."

“Vergi teşviklerinin bağışçılığı teşvik etmede ne tür bir rol oynadığı hâlâ tartışılır. Yapılan araştırmaların büyük bir bölümü, bireysel bağışçılar için başlıca motivasyon kaynağı olmadığına işaret ediyor.”

8

Filantropi altyapı kuruluşları

Filantropi altyapısı son derece dengesiz bir dağılıma sahiptir ve fonların yüzde 80'i Kuzey Amerika'da yoğunlaşmıştır. Bu bölüm filantropi alanını destekleyen altyapı kuruluşlarına odaklanıyor. Altyapı kuruluşlarının oynadıkları rolleri ve daha iyi iş çıkarabilecekleri bazı alanları inceliyor. Son olarak da değerlerini filantropi alanına ispat etme ve "işletme modellerinin" uygulanabilirliğini göstermekle ilgili yaşadıkları sıkıntılara değiniyor.

Geçtiğimiz yıl WINGS, filantropi altyapı kuruluşları hakkında, filantropi altyapısının kürsesel resmini de mümkün olduğunca detaylı çizen bir çalışma gerçekleştirdi. Araştırmanın göze çarpan bulgularından biri de altyapıya ayrılan fonların yüzde 80'inin Kuzey Amerika'da yoğunlaştığı ve altyapının en çok ihtiyaç duyulan yerlerde en zayıf durumda olduğuydu.

Filantropi altyapısını oluşturan kuruluşlar geniş bir alanı kapsıyor. Barry Gaberman kullanışlı bir ayrım sunarak bu kuruluşları "Council on Foundations, EFC ve sayıları 70 ile 80 arasında olan ulusal kuruluşları da içine alan üyelik temelli örgütler," ve "ana varlık oluşturma, yönetim kurulu oluşturma, kaynak geliştirme vb." gibi belirli alanlarda uzmanlaşmış "ikinci safha" kuruluşlar olmak üzere ikiye ayırıyor. Bu rapor, çoğunlukla ilk kategoriye odaklansa da belirli alanlarda uzmanlaşmış kuruluşlara dair bulgular da devam eden bölümde görünür olacak.

Afrika'daki altyapı kuruluşları çoğunlukla bölgesel ve tematik olarak çalışma alanları ile sınırlı. Bu da sektörün faydalanabileceği bilgi ve deneyim açısından büyük boşluklar olduğu anlamına geliyor.

FİLANTROPİ ALTYAPISININ DENGESİZ DAĞILIMI

ABD ve Avrupa'da altyapının yaygınlığı

Kuzey Amerika ve Avrupa'daki altyapı kuruluşlarının sayıca çok fazla olmasından kaynaklanan potansiyel sorun birbirinin kopyası olan kuruluşların ortaya çıkmasıdır. Gerry Salole, "Giderek daha fazla kuruluşun birbirinin kopyası olduğunu görüyoruz," diyor. "Daha uzak coğrafyalarda daha çeşitli fikirler ve yaklaşımlar görüyorsunuz; Avrupa'ya ve ABD'ye yaklaştığınızda ise muhtemelen daha uzmanlaşmış bir altyapı görüyorsunuz, kuruluşlar genelde aynı alanda rekabet ediyorlar ve belirli sorunların çözümüne dair de biraz fazla agresif bir yaklaşıma sahipler." Altyapı kuruluşlarının gelir elde etme ve etki yaratma ile ilgili üzerlerindeki baskı "bir tür pazarlama ve satış" resmi yaratıyor ve Salole bu durumdan "son derece rahatsız."

Birbirinin kopyası kuruluşların neden ortaya çıktığı ile ilgili bir açıklamaya sahip olan Barry Gaberman deneyimlerine dayanarak şöyle diyor: "En azından ABD için konuşmak gerekirse, filantropi altyapısının herhangi bir türüne kaynak sağlayan her bağışçının bir favorisi vardı." Gaberman bu durumla baş etmek için bir çözüm de sunuyor. "ABD için (ama bence herhangi bir ülke için de geçerli olabilir) desteklememiz gereken birincil kuruluşların hangileri olması gerektiğini tanımlamalıyız. İkincil kuruluşlar arasında da bağışçılar istediklerine bağış yapabilirler ve bu kuruluşları piyasanın kurallarıyla baş başa bırakabilirler. Değer üretirlerse var olmaya devam ederler; üretemezlerse de yok olurlar. Ama en azından esas olanın ne olduğunu belirlemeye çalışalım."

Küresel Güney'de altyapı eksikliği

Bazı yerlerde çok fazla filantropi altyapısı varken, bazı yerlerde de, özellikle Küresel Güney'de çok az var. Afrika'daki altyapı kuruluşları çoğunlukla bölgesel ve tematik olarak çalışma alanları ile sınırlı. Bu da sektörün faydalanabileceği bilgi ve deneyim açısından büyük boşluklar olduğu anlamına geliyor.

Africa Philanthropy Network, African Philanthropy Forum ve East Africa Association of Grantmakers bölgesel olarak faaliyet gösteriyorlar. Belirli kuruluşlar arasında ulusal gruplar kurma isteği olabilir "ancak yeterli desteğe veya kaynağa ulaşamadıklarından bölgesel bir ağa katılıyorlar." Bunun bir nedeni altyapıya fon sağlayan uluslararası bağışçıların ya küresel kuruluşlara ya da kendi arka bahçelerindekilere kaynak sağlama konusunda istekli olması. Yerel fon sağlayacılarının birçoğu mevcut altyapı kuruluşlarından ya habersiz ya da onları gerekli görmüyor. Halima Mahomed'e göre altyapı kuruluşları "filantropistleri takip etmeli ve filantropistlerin kendilerine gelmesini beklemekten vazgeçmeliler."

Atallah Kuttab'a göre Arap ülkelerinde üç ana bölgesel altyapı kuruluşunu (Gerhart Center, Arap Foundations Forum ve SAANED) desteklemek için "Körfez'de gruplaşmaya, özellikle bir vakıflar ve/veya sosyal yatırımcılar ağına dair bir ihtiyaç söz konusu."

Jenny Hodgson ve Ingrid Srinath, Hindistan'ın filantropi sahnesinde ulusal bir ağ kuruluşunun yokluğunu önemli bir eksiklik olarak görüyor. Hatta Srinath altyapı kuruluşlarının yokluğunun alanın en büyük sıkıntısı olabileceğini söylüyor. Dasra filantropi destek kuruluşunun bazı işlevlerine sahip olsa da "sektörel alanda bir temsiliyeti yok." Dasra önemli ama "10 Dasra'ya daha ihtiyacımız var." Bridgespan, CAF India ve Centre for the Advancement of Philanthropy'nin altyapısal anlamda rolleri var ama Srinath "ihtiyaca kıyasla hepsinin nispeten küçük kaldığının" altını çiziyor. Altyapı eksikliği "sektöre hâlihazırda büyük bir bedel ödetiyor ve bu durum iyileştirilmezse bu bedel ileride, verinin tamamen yok olmasından normların ve herhangi bir kolektif platformun yok olmasına kadar çok daha fazla olacak."

Laurence Lien'e göre Singapur'da eskiden temsil organı olarak hizmet veren yapı etkili bir şekilde kamu sektörüne devredildi.

"Ulusallaştırılmadan önce, temsil organı National Council of Social Services isimli yapıydı. Artık devletin bir parçası hâline geldiği için bir temsil organı da yok."

Yanni Peng'e göre China Foundation Center istisnası dışında Çin'de altyapı nispeten eksik ve "son derece basit." Veri eksikliğinin yanı sıra bir de (bu raporun başında da değinilen) şeffaflık mevzusu var. China Foundation Report gerek veri toplayarak (Narada Foundation, Çin'deki STK'lerin bir veri tabanını oluşturması için Center'a yardımcı oluyor) Foundation Transparency Index'iyle (daha iyi verinin bu adım için de önemli olduğu çok açık) her iki alanda da yardım ediyor. Savunuculuk ve lobicilik anlamında da büyük bir boşluk var. "Sektöre ve hukuka dair politika değişimi için savunuculuk yapan kuruluşların sayısı beşi geçmez" diyor Peng. İnsan kaynakları da altın değerinde. İş dünyasından insanları alanda çalışmaya teşvik eden iki kuruluş olsa da Peng işletme ve filantropi alanlarını bir araya getirecek ve iş birliğine zemin hazırlayacak bir aracıya ihtiyaç olduğunu da söylüyor.

FİLANTROPİ ALTYAPI KURULUŞLARININ ROLLERİ

Filantropi destek kuruluşları birçok farklı rolü yerine getiriyorlar. Neredeyse herkes araştırma ve veri toplamaya, iyi örneklerin paylaşılmasına, eğitim ve toplanmaya değinse de daha birçok rolden bahsetmek mümkün. Krystian Seibert, Philanthropy Australia'nın misyonunu en geniş hâliyle, "daha fazla ve daha iyi filantropiye ulaşmak için filantropik topluluğa hizmet ederek daha bağışçı bir Avustralya'ya" ulaşmak şeklinde tanımladığını söylüyor. Bu durum kısmen Avustralya filantropi sektörünün son derece çeşitli olmasından kaynaklanıyor. Bu nedenle "herhangi belirli bir kesimi seçip en çok bu gruba hizmet vereceğiz demiyoruz."

Alanı temsil etmek

Herhangi bir konuda üyeler arasında bir anlaşmaya varılamayacağını da düşünürsek, ağ kuruluşları sektörü ne dereceye kadar temsil edebilir?

> "Filantropiyi genel olarak ve özellikle yüksek gelirli bireyler arasında teşvik edecek bir kuruluşa ihtiyacımız var."

Oksana Oracheva "altyapı kuruluşlarının tek tek kuruluşları değil alanı temsil etmesi gerektiğini" düşünüyor. "Ve ortak bir gündemi dile getirmeleri (yaratmaları değil) gerekiyor. Altyapı kuruluşları gündem yaratamazlar; gündemin unsurlarını bir araya getirip sunabilirler."

Carol Mack, ACF üyelerinin "Onlar adına konuşmamız için bir araya gelmeleri gerekmiyor. Bir üyelik kuruluşu olarak yapmak istediğiniz şey ve karar vericilerin değer verdiği şey farklı fikirlerin duyulmasını sağlamak. Üyelerimiz bağımsızlıkları ve bağımsız bir sektöre sahip olmaya verdikleri değer etrafında birleşiyorlar. Bu da demek oluyor ki onlar adına konuşmadan önce bir mesele hakkında ne düşündüklerine dair normalden daha özenli olacağız."

Mack gelecekte "alandaki kuruluşların hemfikir olduğu ve çalışmalarında uygulamaya vaat ettiği iyi vakıf uygulamalarının ne olduğuna dair bir dizi prensip" görmek istiyor. "Önümüzdeki beş yıllık stratejimizin bir parçası olarak bunu yapmayı planlıyoruz. Bir de politik ortamı etkilemek ve vakıflara değer verildiğinden emin olmak istiyoruz."

Gerry Salole, "Dürüst bir aracıysanız çeşitliliği temsil eder ve insanlara yalnızca tek tip oyuncunun olmadığını hatırlatırsınız. Bu nedenle çeşitliliği anlamalı ve ne olduğunu tekrar tekrar anlatmalısınız," diyor.

Rosa Gallego da ağ kuruluşlarının vakıflar için ortak bir kimlik oluşturmada oynadığı role değiniyor. AEF "farklı türde vakıfları bir sektör olma fikri etrafında" bir araya getirdi. "Tek başlarına birbirlerinden çok farklı olsalar da vakıf olmanın getirdiği eşsizliğin yüceltildiği bir yer ve ortak kimlik söz konusu." Benzer şekilde, Carol Mack'e göre ACF'nin en büyük başarısı "Vakıflar topluluğunun kendisini bir sektör olarak görmesine yardım etmesi ve vakıfların bir araya gelebileceği, ortak eyleme geçebileceği ve iyi uygulamalarını paylaşabileceği bir platform sağlaması."

Diğer sektörler arasında filantropinin oynayabileceği role dair genelde bir anlayış eksikliği mevcut. Laurence Lien sektörü devlete karşı temsil eden altyapı kuruluşlarından bahsediyor. Doug Rutzen'e göre bu durum, sektörün devletle etkileşime girmek istemediği zamanlarda bile olabilir. "Sektörün dikkat çekmek istemediği birçok örnek var. Bunun nedeni, devletle etkileşime girmek istememesi veya devletin gözünde pek güvenilirliği olmadığını düşünmesi olabilir. Altyapı kuruluşları bazen bu farklı türde kuruluşları bir araya getirip sektörün sesi rolünü üstlenebiliyor."

Rutzen, altyapı kuruluşlarının teşhis koyma anlamında da bir rol oynayabileceğini söylüyor. "Belirli bir ülkede filantropinin karşılaştığı ana zorlukların ve mantıklı bir değişim olasılığının ne olduğunu belirleyebilirler. Bence altyapı kuruluşları, genelde herhangi bir grubun kontrolü altında olmamaları sebebiyle bu görev için son derece ideal."

Bir ülkede veya bölgede filantropi altyapısının yeterince gelişmemiş olması sektörün kolektif bir sesin veya kendine dair tutarlı bir resmin eksikliğini çekeceği anlamına gelir. Carolina Suarez, Latin Amerika'da "Birçok farklı parça var ama ulusal seviyede çoğunlukla tutarlı bir bütün söz konusu değil." diyor.

Dışarıda savunuculuk

Röportaj yapılan isimlerin çoğu savunuculuğu rollerinin bir parçası olarak görüyor. Carolina Suarez, Kolombiya'da AFE'nin önceliğinin sektörün sürdürülebilir kalkınmayı başarmasını sağlamak olduğunu söylüyor. "Bağlantıya, savunuculuğa ve iletişime odaklanıyoruz. Sosyal değişim yaratmak için devletle, paydaşlarla ve uluslararası iş birliğiyle diyaloğu teşvik etmek amacıyla üyelerimizle birlikte çalışacağız."

Hilary Peason da "çok miktarda savunuculuktan" bahsediyor. "Kamu politikaları çalışmalarına fazlasıyla müdahilim ve federal hükümetimizle birlikte Kanada'daki vakıf sektörünün sesi olmak, düzenlemelerin esnekliğini artırmak ve bir şeyleri iyileştirmekten ziyade kötüleştiren düzenlemelere karşı savunuculuk yapmak için çalışıyoruz."

Daha iyi bir yasal mevzuat birçok kuruluşun odağında. Başak Ersen "Sektörü temsil etmesek de sektör adına daha iyi yasalar, daha iyi bir mali rejim vb. için çalışıyoruz," diyor. Türkiye'de 2008 yılında yürürlüğe giren Vakıflar Kanunu'nu TÜSEV'in en büyük başarılarından biri olarak görüyor. "O günlerde daha başarılı olmamızın nedeni bize açılmış bir alan ve kamu sektöründen gelen bir talep olmasıydı." SAANED, 2013 yılında model niteliğinde Arab Philanthropy Law üzerinde çalıştı. Modelin temelindeki fikir bölgedeki uygulayıcıların ve filantropistlerin görmek istediği ama her ülkeye uyarlanabilecek genel unsurları içermesiydi. Henüz pek az başarı elde etse de (Atallah Kuttab'a göre durum çok daha kötüleşti) bu tür bir modelin oluşturulması daha iyi günler gelirse/geldiğinde en azından filantropi sektörüne üzerinde anlaşılmış bir zemin sağlamış olacak.

Rutzen'e göre altyapı kuruluşları yerel ve küreseli birbirine bağlamak konusunda da bir rol oynayabilir. Bazen bir ülkedeki bir grup veya bir mesele için küresel destek oluşturulmasına yardımcı olabiliyor. Özellikle başkent dışındaki yerel gruplar genelde "Örneğin BM Özel Raportörü'ne (duyduğumuz kadarıyla, BM'nin o ülkede bir nüfuzu olması sebebiyle dahil olmaları genelde yardımcı oluyor) veya bir başka ülkedeki filantropiye erişemiyor. Altyapı kuruluşları bu bağlantıları kurmada bir rol oynayabilir."

Rutzen, altyapı kuruluşlarının tüm bunları yapabilme kapasitesinde kaynakların her zaman belirleyici olmadığını da ekliyor. "Bu, ülkeye bağlı. Altyapı kuruluşlarının kısıtlı kaynaklarla bile bu kapasiteye sahip olduğu yerler var, yeterince çalışmasına rağmen bu kapasiteye sahip olamayan kuruluşlar da. Belki yapmak istemiyorlar ya da nasıl yapacaklarını bilmiyorlar ama bu ülkelerin bazılarında üstlenebilecekleri bir rol olduğunu düşünüyorum."

"Rutzen, altyapı kuruluşlarının teşhis koyma anlamında da bir rol oynayabileceğini söylüyor: "Belirli bir ülkede filantropinin karşılaştığı ana zorlukların ve mantıklı bir değişim olasılığının ne olduğunu belirleyebilirler."

İçeride savunuculuk

Savunuculuğun dışarıda olduğu kadar içeride de bir boyutu var. Krystian Seibert, bunu "hem dışarıda hem içeride savunuculuk" olarak tanımlıyor. İçeride savunuculuk "üyelerimizle birlikte çalışıp onları daha iyi uygulamalara yönlendirmek" anlamına geliyor. Laurence Lien ise, daha stratejik filantropiye ve daha fazla hibe sağlamaya teşvik etmekten söz ediyor.

Mexico City atölyesindeki katılımcıların bir kısmı ağ kuruluşlarının; üyelerini çalışmalarını iyileştirmek için zorlamaya ve farklı yaklaşımları benimsemek için ikna etmeye hazırlıklı olmaları gerektiğini belirtti. Savunuculuk iki yönlü bir süreç olabilir: üyelerin katkısı ve geri bildirimiyle duruşunuzu şekillendirirken bir yandan da üyelerin bakış açısını etkilemeye çalışmak.

Artan talebe rağmen, hesap verebilirlik ve şeffaflık eksikliği, vakıflar için önemli bir sorun. Rosa Gallego, İspanya'da "Şeffaflık hakkında çok fazla konuşuluyor ve bazı vakıfların ne yaptıklarını anlatmalarına dair

ciddi bir ihtiyaç söz konusu" diyor. AEF'nin faaliyetlerinden biri de "tüm üyelerimizin internet sitelerine girerek düzenli olarak rapor yayımlayıp yayımlamadıklarına bakmak ve bunu en iyi uygulama olarak tavsiye etmek. Tüzüğümüz bunu aslında şart koşuyor ama bunu dayatmamızın bir yolu yok. Onlara gerekli uygulama ilkelerine dair bir yönerge sunduk."

Yeni fikirler sunmak ve zorluklarla yüzleşmek

Ersen, "Türkiye'ye yeni modeller getirmeye çalışıyoruz" diyor. "Bu önemli bir adım çünkü Türkiye'deki kuruluşlar diğer ülkelerdeki emsalleriyle pek yakın ilişkilere sahip değil. Örnek vermek gerekirse hibe veren tüm kuruluşlar hakkında bilgi toplamak için bir hibe veri tabanı üzerinde çalışıyoruz. Ayrıca yerel bağışçılığı destekleyen ilk kuruluş biziz ve Destekle Değiştir (Giving Circle) etkinlikleri gerçekleştirdik."

Bir altyapı kuruluşu bazen kurumsal filantropinin göz ardı etmeyi tercih edeceği sorunlarla yüzleşmesini sağlayabilir. Krystian Seibert, Philanthropy Australia'ya katıldıktan sonra düzenlenen ilk konferans (2014) "filantropinin ne kadar iyi bir şey olduğu ile ilgiliydi. 2016'da içe dönük gözlem yapma konusunda bir isteklilik vardı ve sıradaki konferansta filantropinin demokratik olmayan doğası gibi kaçınılan meselelere değinmekten korkmayacağız. Biz olmasaydık bu noktaya gelinemezdi." Seibert'e göre kuruluşun en büyük başarısı, "üyelerini öz eleştirel ve yapıcı anlamda açık görüşlü olmaları için rahat hissettirmesi ve onlara bunu yapabilecekleri içeriği sunması."

Gerry Salole de farklı bakış açılarının uzlaştırılmasını, vakıf sektörünün düşünce yapısını ve uygulamasını iyileştirmenin önemli bir parçası olarak görüyor. "Anlaşılması gereken nokta vakıfların kendilerinden ve kendileri gibi kuruluşlardan öğreniyor olması. Sizin yapmanız gereken ise onları farklı fikirde oldukları kuruluşlarla bir araya getirmek ve birbirlerini etkilemelerini sağlamak. Alternatif görüşleri duymaları gerek. İnsanların odada kalması için sürecin medeni bir şekilde işlemesini sağlamalısınız ve bence EFC'de bunu son derece başarılı bir şekilde yapıyoruz."

Carolina Suarez, "Ara buluculuk yapabilmemizin nedeni bağımsız olmamız," diyor. "AFE'nin ticari veya bölgesel herhangi bir çıkarı ve herhangi bir kurumla bir bağı yok." Örneğin; Learning to Work Together programına katılan vakıflar "Bizi, programın felsefesini devam ettiren en önemli kuruluş olarak görüyor."

Bilgiyi üretmek ve yaymak

Sektörün ihtiyacı olan veriye ve bilgiye sahip olmasını sağlamak genelde altyapı kuruluşlarının bir rolü olarak görülüyor. Krystian Seibert "Üyelerimizin ürettiği bilgiyi bir araya getirebiliyoruz" diyor. "Bunu kendileri yapmak için zaman bulamayabiliyorlar. Hepsinin günlük bir işleyişi var. Biz de etkinlikler düzenleyip fikir liderliğine odaklanıyor ve bilgiyi yayıyoruz. Altyapı kuruluşları bunun odağında yer almalı."

Kapasiteleri sınırlı olsa da filantropi destek kuruluşları boşlukları doldurmak için kendileri de araştırma yaptırabiliyorlar. Türkiye'de TÜSEV, Pakistan'da PCP ve Brezilya'da GIFE ve IDIS bunu daha önce yaptılar.

Buna ek olarak, bazı kurumların filantropiyi öğretmeye veya araştırmaya odaklanmaya başladığını görüyoruz; her iki çalışma biçimi de veri eksikliğini gidermeye ve sektörün araştırma kapasitesini iyileştirmeye yardımcı olacak. Bu kuruluşlardan ikisi altyapının temelde zayıf olduğu yerlerde bulunuyor. Biri Hindistan'daki Ashoka Üniversitesi'ne bağlı Centre for Social Impact and Philanthropy, diğeri de Güney Afrika'daki Wits Üniversitesi'ne bağlı Afrika Filantropi kürsüsü.

İş birliğini teşvik etmek

Altyapı kuruluşları iş birliği kurmada da önemli bir rol oynayabilir. Gerry Salole'ye göre altyapı kuruluşları "araştırmacılar ve olan biteni anlayıp daha önce gün yüzüne çıkmamış şeyleri ortaya çıkarmaya yardımcı olabilirler. Toplantı düzenleme yolları bulabilirsiniz ve iş birliğini gerçekleştirmede son derece becerikli olmanız gerek." Bu tür iddialarda bulunurken çok dikkatli olmak da gerekiyor. Salole, "Altyapı kuruluşları iyiyse genelde arka planda çalışırlar" diyor. "Bazı açılardan sessiz bir ebe gibi olmalısınız. İnsanlar bir şeyi yapıp yapmadığınızı bilirler, sizin bahsetmenize gerek yok." Bu doğru olabilir ama başarılar da kolaylıkla göz ardı edilebiliyor. Bu durum, söz konusu kaynaklar olduğunda altyapı kuruluşlarının genelde neden kaybettiğini açıklamada yardımcı olabilir.

Ağ kuruluşlarının üye grupları bir araya getirmesi (ve/veya ACF'nin Birleşik Krallık'ta yaptığı gibi onlara destek verilmesine yardımcı olması) genelde birlikte çalışma alışkanlığını teşvik etmenin bir yoludur. Hilary Pearson, kuruluşunun "üye grupların gelişimini desteklemek ve onları bir araya getirmek için daha fazlasını yapabileceğini" düşünenlerden biri. "Önümüzdeki beş yılda bu anlamda çok daha güçlü bir rol oynadığımızı görebiliyorum."

Kamu ve filantropi sektörleri arasında iş birliği anlamında Philanthropy Australia'nın her yıl düzenlediği Philanthropy Meets Parliament Summit ve ABD'deki Foundations on the Hill (bunlardan ikincisi iki tarafı da ilgilendiren meselelerin genel anlamda incelenmesinden ziyade, vakıfların çıkarlarını yasa yapıcıların önünde temsil etmeleri için bir fırsat olsa da) iki sektörün de birbirini daha iyi anlaması için önemli çabalar.

"Bir altyapı kuruluşu bazen kurumsal filantropinin göz ardı etmeyi tercih edeceği sorunlarla yüzleşmesini sağlayabilir."

FİLANTROPİ ALTYAPI KURULUŞLARI NELERİ DAHA İYİ YAPABİLİR?

Sektöre dair iyi veri toplama

Oksana Oracheva "Güvenilir veri kesinlikle eksik bir parça" diyor. Veri yokluğu -filantropi alanı hakkında bilginin ve analizin eksikliği- nispeten iyi gelişmiş bir altyapıya sahip ülkelerde bile görüşme yapılan birçok kişi tarafından vurgulandı. Hilary Pearson "vakıfların ne kadar etkili olduklarını ve daha fazla nasıl etkili olabileceklerini anlamalarına yardımcı olan çok daha Kanadalı bir altyapı" ve araştırmaya daha çok yatırım yapılmasını istiyor.

Hindistan'da altyapı genelde eksik ve veri buradaki en büyük sıkıntı. Veri toplamaya en yakın yaklaşım Bain & Co'nun her yıl yayımlanan India Philanthropy Report'u "ve bu da sadece niceliksel bir değerlendirme" diyor Ingrid Srinath. "Centre for Social Impact and Philanthropy de veri hazırlıyor ama bunu yayımlamamız biraz zaman alacak." Shazia Amjad, Pakistan'ın filantropi alanına dair daha fazla veri toplamanın önümüzdeki yıllarda büyük bir öncelik haline geleceğini düşünüyor.

Mevcut olduğu yerlerde dahi, veriler sektörün işine yarayacak şekilde toplanmıyor. Laurence Lien, Singapur'da çok miktarda veri bulunduğunu ama bu verinin devlet tarafından toplandığını ve devletin çoğunlukla bu veriyi paylaşmadığını söylüyor. Charity Commission'ın topladığı türde erişilebilir veriler "Son derece makro ölçekli. Hayırseverlik sektörünün durumunu ve toplam bağış miktarını alt sektörlere ayırarak verir ama bu birleştirilmiş bir veri."

Philanthropy Australia veri problemini çözmek için ABD'de Foundation Center'la iş birliğiyle "Foundation Maps Australia" adlı bir projeye başlıyor. Krystian Seibert "Sektörün boyutuna dair makul bir veriye sahibiz ama elimizde mikro seviyede veri yok" diyor. Seibert ayrıca "her seviyede filantropiyi teşvik etmek için Avustralya'da devamlı bir kampanya yürütmenin

> Güvenilir veri kesinlikle eksik bir parça. Veri eksikliği -filantropi alanı hakkında bilginin ve analizin eksikliği- nispeten iyi gelişmiş bir altyapıya sahip ülkelerde bile görüşme yapılan birçok kişi tarafından vurgulandı."

de harika olacağı" fikrinde. "Ama bu doğru şekilde yapılacaksa ve bir etkisi olacaksa büyük bir yatırım gerektiriyor. Devlet ortak yatırım konusunda zorlayıcı davransa da bu desteğin bir vakıflar grubundan gelmesi gerekecek."

Rosa Gallego "Üçüncü sektöre nasıl fon sağlandığına dair genel anlamda istatistiksel bir resim çizemiyoruz" diyor. "Denetleyici otoriteler vakıfların ne durumda olduğunu ne kadar paraları olduğunu ve hangi alanlarda çalıştığını gösteren yıllık raporları halka açık hale getirmeliler ana bunu yapacak kaynakları yok."

Halima Mahomed "Bağışçılığın herhangi bir yönü hakkında inanılmaz az bir veriye sahibiz." diyor. Filantropi alanının bazı unsurları kendi altyapı kuruluşlarına sahip ama onlar da faaliyet gösterdikleri alanla sınırlı öznel bir bakış açısına sahip. "Kimse genel resme hâkim değil. Üstelik bu durum Afrika'nın güneyindeki diğer yerlere kıyasla çok daha gelişmiş bir altyapıya sahip bölge için geçerli."

Benzer bir durum Rusya için de geçerli. Russian Donors' Forum'un hazırladığı yıllık bir rapor var ama Oksana Oracheva "bazı verilerin tartışmaya açık olabileceğini" söylüyor. CAF Russia'nın yürüttüğü bazı araştırmalar var ama onlar da "kısıtlı alanları" kapsıyor. Bunlara ek olarak Higher School of Economics'in sivil toplum araştırması da var ama istatistiki anlamda temellendirilmiş ve kuvvetli olsa da özellikle filantropiyle alakalı bir araştırma değil.

"Arap ülkelerinde bazı altyapı unsurları mevcut" diyor Atallah Kuttab ve devam ediyor: "Ama veri yok; dolayısıyla neden bahsettiğimizi aslında bilmiyoruz, sadece tahmin yürütüyoruz." Bu arada, filantropi alanının "daha fazla öz tanımlamaya" ihtiyacı var. "Filantropi kuruluşlarını Batılı bir çerçevede belgelemekle kalmamalı, yeni bir düşünme biçimini benimseyerek ne kadar para verildiğini, paranın nasıl kullanıldığını ve son kullanıcıya nasıl ulaştığını da incelemeliyiz." Kuttab'a göre söz konusu sosyal yatırım olduğunda çok daha fazla kuruluş bu uygulamayı benimsiyor ama ne olduklarını bilmediklerinden "bu zengin deneyimler toplanamıyor. Kurallardan ziyade içgüdülerinin yardımıyla yenilikçi çalışmalar yapıyorlar ama onları değerli kılan ve çalışmalarının anlaşılıp çoğaltılması ihtiyacını doğuran da bu."

Bireysel ve yerel filantropiyi desteklemek

Sadece kurumsal filantropinin değil, genel anlamda filantropinin desteklenmesi gerektiğine birden fazla katılımcı değindi. Rosa Gallego "Filantropiyi genel olarak ve özellikle yüksek gelirli bireyler arasında teşvik edecek bir kuruluşa ihtiyacımız var." diyor.

Halima Mahomed altyapı kuruluşlarının bireysel ve yerel bağışçılığı desteklemek için daha fazla şey yapmasını istiyor. "Afrika'da bu geleneklerin olduğunu ve bu geleneklerin filantropinin burada ne anlama geldiğini simgelediğini söyleyip duruyoruz ama altyapı kuruluşları çoğunlukla bireysel değil, kurumsal bağışçılığı destekliyor." Bu durum kısmen finansal bir sebepten kaynaklanıyor: "Kuruluşların katılacağı konferanslara fon bulmak veya filantropik kuruluşları bir şeyi farklı bir şekilde yapmayı öğrenmeleri için desteklemek çok daha kolay."

Bu durum, yeni bağışçılık yöntemleri oluşturmak kadar eski bağıçılık yöntemlerinin de yeniden keşfedilmesine ve onları tekrar canlandırmayı da beraberinde getirebilir. Arap ülkelerinde Atallah Kuttab ve kuruluşu SAANED yerel bağışçılık uygulamalarını vurgulamaya ve bunları mevcut koşullara adapte etmeye gayret gösteriyor. Buna bir örnek AlQard AlHasan olarak bilinen bağış biçimi; bu yöntemde bağış olarak verilen para veya mülk bir süre içerisinde kullanılıp bu süre sonunda bağışçıya geri veriliyor. Bir başkası da miras olarak kişinin varlıklarının üçte birini bağışlaması. (Kuttab'a göre İslam'da miras bağışçılığı aslında tasvip edilmese de kişinin mal varlığının üçte birini sosyal fayda için kenara ayrılmasına izin veriliyor.)

STK'ları destekleme

Laurence Lien'e göre altyapı kuruluşlarının etkili bir biçimde üstlenebileceği bir başka rol de kâr amacı gütmeyen sektörün kapasitesinin gelişmesine yardımcı olmak. Shazia Amjad ise PCP bunu sağlayacak konumda olmasa da "paraya değil kurumsal desteğe ve kapasite oluşturmaya ihtiyaç duyan" tecrübesiz STK'ların desteklenmesi gerektiğini söylüyor. Sınır ötesi fon sağlamak artık daha az görüldüğünden STK'ların sürdürülebilir olmak için nasıl fon alabileceğinin yollarını aramak PCP'nin üstleneceği bir diğer rol olabilir.

> Herhangi bir kuruluşun, altyapı örgütlerini desteklemek için oluşturulan bir havuza yapacağı katkının maliyeti bu kuruluş için çok düşük olacaktır."

İŞLETME MODELİ UYGULANABİLİR Mİ?

Üye kuruluşlar genel olarak ve dünya çapında zor bir dönemden geçiyor. Altyapı kuruluşlarının bitmeyen korkularının bir sebebi de kendilerine gelen talepleri ellerindeki sınırlı kaynaklarla karşılamaya çalışmaları. Krystian Seibert'in söylediği gibi: Elinizdeki kaynaklarla beklentileri nasıl karşılıyorsunuz? (Bizden çok fazla şey isteniyor ve hayır demek çok zor.) Birçok ağ kuruluşu pek az insan kaynağına sahip. Üyelerinden daha fazla kaynak istemeden daha fazla hizmet sunmaları mümkün değil ki bu da üyelerin daha fazla beklentiye girmesine neden oluyor. "Kısır bir döngü bu."

Hilary Pearson "Üyelerimize bize fon sağlamalarının neden önemli olduğunu devamlı anlatmak zorundayız." diyor. Halima Mahomed altyapı kuruluşlarının "yapmaları gereken şeyleri yapabilmek için yerin altını üstüne getirmek" zorunda kaldıklarını belirtiyor. "Altyapı kuruluşlarını başarısız olmaya itiyormuşuz gibi hissediyorum. Sürekli filantropiyi teşvik etmekten söz edip kaynağımızı buraya yatırmıyoruz ve bu vaatleri lafta bırakıyoruz."

Barry Gaberman bu duruma geniş bir bakış açısıyla yaklaşıyor. "Kamu sektörü ve kâr amacı güden sektör, kendi sektörlerindeki destek kuruluşlarına verdikleri fonları kesmeyi asla ama asla düşünmezler; fakat söz konusu kâr amacı gütmeyen sektör olduğunda altyapıya fon sağlama anlamında öylesine gönülsüz ve detaycı bir tutum söz konusu ki bu utanç verici bir hâl alıyor." Neticede, "Bir meseleyle karşılaştığımızda, kapasitelerini geliştirmelerine yardım etmediğimiz o destek kuruluşlarının sektörü koruma sorumluluğunu yerine getiremediğinden şikâyet ediyoruz. Her ikisine birlikte sahip olamazsınız."

Gaberman'a göre altyapı kuruluşlarını destekleme konusunda bir gönülsüzlük varsa "altyapı kuruluşlarının şemsiye kuruluşlarını desteklemede bu gönülsüzlüğün iki katını görüyoruz." WINGS ve CIVICUS neredeyse sıfıra yakın bir kaynakla geçiniyor ve birkaç önemli kuruluş olmasa hayatta kalmaları neredeyse imkânsız.

"WINGS'in daha fazla insan kaynağı kapasitesine sahip olmak için daha fazla kaynağa ihtiyacı var. Üyeleri olan kuruluşların kapasitesini nasıl kullanacağını da öğrenmesi gerekiyor."

Görüşme yapılan bazı kişiler, bu noktaların altyapı kuruluşlarının geleceği için önemli bir soruyu gündeme getirdiğini düşünüyor. Birçok kuruluşun benimsediği "işletme modeli" (yani yıllık üyelik ücreti karşılığında teknik veya bilgi hizmetlerinin sağlanması) daha uzun süre sürdürülebilir mi? Eğer cevap hayırsa, yerine ne getirilmeli? Bu konular Johannesburg atölyesindeki katılımcılar tarafından da gündeme getirildi.

Carolina Suarez tüm üyelerin sorumluluğuna değindi. Vakıflar çoğunlukla, bir kuruluşa ne verebilecekleriyle değil o kuruluştan ne alabilecekleriyle daha çok ilgileniyor. "Yalnızca bizim onlara değil, onların da bize katkıda bulunabileceklerini hatırlamak önemli. Bizimle bilgi ve deneyimlerini paylaşabilirler."

Gaberman'ın kaynak sorununa çözümü oldukça basit: "'Sektördeki hepimiz için bu çok değerli ve bunu desteklemek ve gönüllü vergi gibi bir formül bulmak hepimizin sorumluluğunda deseydik herhangi bir kuruluşun altyapı kuruluşlarını desteklemek için yaptığı katkı son derece küçük olurdu."

Birçok kişi için, altyapı kuruluşlarının değerlerini gösterebildikleri için hâlâ var olabilmesi gerçeği bile kendi içinde büyük bir başarı. Carolina Surarez "En büyük başarımız AFE'yi bir araya gelebildiğimiz bir forum olarak kullanmamız ve bunu yaparken yarattığımız güven" diyor. Hilary Pearson PFC'nin 15 yıl önceki kuruluşundan bu yana üye sayısının her yıl artması ile değerini gösterdiğini düşünüyor. "Bu sektör için bir ses yarattık. Vakıflar arasında bir topluluk oluşturup onlara daha iyi işler yapabilmeleri için bazı yollar olduğunu gösterdik ve risk alarak, vizyon sahibi olarak ve ileriye dönük bakarak lider olma süreçlerinde onları destekledik."

“Bu sektör için bir ses yarattık. Vakıflar arasında bir topluluk oluşturup onlara daha iyi işler yapabilmeleri için bazı yollar olduğunu gösterdik ve risk alarak, vizyon sahibi olarak ve ileriye dönük bakarak lider olma süreçlerinde onları destekledik.”

9

Geleceğe yönelik bazı adımlar

Bu bölüm geleceğe dair kapsamlı bir bakış sunduğunu iddia etmiyor. Bu raporda bahsedilen ve filantropinin karşılaştığı ana sorunlardan birkaçını ele alıp altyapı kuruluşları da dahil olmak üzere filantropik kuruluşların bu sorunlarla nasıl ilgileneceğine dair birkaç öneride bulunuyor. Ayrıca filantropinin, dünyadaki rolüne dair kapsayıcı bir vizyon geliştirme ve küresel bir kuruluş olarak WINGS başta olmak üzere altyapı kuruluşlarının filantropiden hesap sormada daha büyük bir rol oynama ihtiyacına değiniyor.

SİVİL TOPLUM KURULUŞLARININ VARLIKLARINI SÜRDÜRMELERİNE DESTEK OLMAK

Yedinci bölüm dünyanın birçok yerinde STK'ların faaliyetlerini, hatta varlıklarını tehdit eden çeşitli baskıları inceliyor. Filantropi bu konuda destek olmak için ne yapabilir?

Kurumsal hibe sağlama

Carol Mack, Birleşik Krallık'ta gönüllü kuruluşların üzerindeki baskının vakıfları, sundukları destek biçimlerini yeniden gözden geçirmeye zorladığını söylüyor. "Varlıklarını sürdürmesini önemsediğimiz kuruluşlara nasıl yardım edebileceğimiz ile ilgili bir durum bu artık. Geleceklerini garantiye almaları ve diğer bağışçılardan başka bağışlar alabilmeleri için onlara kurumsal fon sağlayabiliriz." Mack ayrıca fon sağlamanın "süreçleri basitleştirerek ve bazı örneklerde hibe alanlar için tüzük yayımlama gibi, bağışçıların desteklemek istediği kuruluşlar için daha da kolaylaştırılabileceğine" dair bir diyaloğun oluştuğunu da belirtiyor.

Gelir elde etme ve kaynak geliştirme eğitimiyle dayanıklılığı artırma

Mexico City atölyesi de daha dayanıklı kuruluşlar yaratmaya destek olabilecek birkaç noktaya değindi. Bunun en belirgin yöntemlerinden biri, kuruluşun dikkatinin ana amacından sapması riskini de beraberinde getirse de, gelir elde etmek. STK'lar (ve hiçbir STK'nın müdahil olmadığı yerel topluluklar) için kaynak geliştirme eğitimi fikri de öne sürüldü. Bunu yapmanın düşük maliyetli yollarından biri toplulukları hem kendileri için kaynak geliştirebilmeleri hem de kendi savunuculuklarını yapmaları için harekete geçirmeye yardımcı olacak e-öğrenme dersleri. Benzer bir başka fikir de iki veya daha fazla vakfın STK'lar arasında dayanıklılığın artırılmasını teşvik etmek için bir sürdürülebilirlik fonu oluşturmasını sağlayacak bir havuz fonu yaratmak.

Değinilen bir diğer konu da yalnızca kuruluşlar değil, dahil olan bireyler üzerinde de hissedilen baskıydı. Sektörde bir tükenmişlik ve yüksek bir çalışan hacmi söz konusu. Vakıflardan biri bu sorunla baş etmek için maaşlı izin imkânı sağlıyor.

> "Önümüzdeki yıllarda topluluk direncini nasıl destekleyebiliriz? Bunu korumak için hangi kuruluşları inşa etmeliyiz? Bunu desteklemede geleneksel filantropi sektörünün rolü nedir?"

Daha demokratik filantropi biçimleri oluşturma

Danny Sriskandarajah yerel destek için kitlesel fonlamanın daha demokratik ve geniş kapsamlı filantropi biçimleri sunabileceği olasılığına değiniyor. Bu açıdan bakıldığında Sriskandarajah "Önümüzdeki yıllarda topluluk dayanıklılığını nasıl destekleyebiliriz? Bunu korumak için hangi kuruluşları inşa etmeliyiz? Bunu desteklemede geleneksel filantropi sektörünün rolü nedir?" gibi soruların gerek filantropi gerek altyapı kuruluşları tarafından sorulması gerektiğini düşünüyor.

Daha önce Sriskandarajah'ın bağışçı fonlarını son faydalanıcılara daha doğrudan ulaştırmak adına 'fon veren aracı kuruluşlar' adını verdiği oluşumun geliştirilmesini savunduğuna değinmiştik. Sriskandarajah'a göre "WINGS gibi gruplar topluluklarla yakından çalışma anlamında güvenilir bir sicili olan AQDF ve Mama Cash gibi grupları bir araya getirerek bu anlamda yol gösterebilir."

Bağışçıları ve STK'ları bir araya getirmek için forumlar düzenleme

Sriskandarajah ayrıca altyapı gruplarının, rollerinin siyasi bir boyutu olduğunu düşünen Küresel Güney'deki benzer grupları bir araya getirebileceğini de öneriyor. Sriskandarajah'a göre "STK'ların, tabiri caizse tüketicilerin, bağışçı dünyasıyla kolektif ve dürüst bir diyalog kurabildiği fırsatların sayısı pek az. Filantropistlerin kalkıp Meksika'dan Varşova'ya veya başka bir yere gidip kendi kendilerine konuşmalarından ziyade, onların sektörden insanlarla belirli bir tema etrafında veya operasyonel seviyede değil de yapısal düzlemde konuşma fırsatına ihtiyacımız var." Bu, sektör çapında bir buluşma olacağından bu tür bir toplanmanın en iyi şekilde bir altyapı kuruluşu tarafından yapılabileceğini öneriyor.

Fon sağlamanın zor olduğu alanlarla ilgilenmeye devam etme

Mexico City WINGS Forum'daki katılımcılar, STK'lara resmî anlamda fon sağlamanın imkânsız olduğu alanlarda bağışçıların neler yapabileceğine değindi. Bunlar arasında resmî bir statüsü olmayan gruplarla birlikte çalışmak ve neyin yasal olup neyin olmadığını anlamaları için sivil toplum gruplarına yasal mevzuat eğitimi vermek yer alıyor. Örneğin, Open Society Foundation finansal eğitim veriyor çünkü bu sayede kamu denetçilerinin bu eğitimin olmamasını bir kuruluşu kapatmak için bahane olarak göstermesini engelliyor.

Mevcut kanunlarla uyum sağlama

Doug Rutzen filantropinin kısıtlayıcı kanunların etkilerini hafifletmeye yardımcı olmasının birkaç yolundan söz ediyor. "Neredeyse her ülkeye baktığınızda hayır kurumlarını ve STK'ları sıkıştıran yasalar görüyorsunuz. Biz bu kuruluşların temel misyonları doğrultusunda çalışamayacak kadar yasalara odaklanmasını istemediğimizden filantropi, hayır kurumlarının faaliyetlerine devam edebilmesi için onlara destek olmalı."

Otoriter rejimlerde bu kısıtlamalar zaman zaman küçük teknik noktalardan kaynaklanabiliyor. "Filantropinin ve diğer bağışçıların öne çıkıp, yeterli sayıda yangın söndürücüye sahip olmadıkları için grupları ortadan kaldırmalarını engellemek adına altyapı oluşturmaya destek verdiği bazı örnekler görüyoruz ki bu gerçekten yaşanmış bir olay. Yani kanunlara uyum sağlama konusunda destek olabilirsiniz. Bazen yapabileceğiniz en iyi şey kâr amacı gütmeyen bir kuruluş olarak faaliyet göstermemenizdir, böylece bağışçılar sosyal girişimlerle etkileşime girebilecekleri ve onlara fon sağlayabilecekleri yollar bulabilirler."

Koruma konusunda destek sağlama

Rutzen'in değindiği bir diğer nokta da "koruma için yapılabilecek bir dizi eylem. Bu, dijital güvenlik olabilir, fiziksel güvenlik eğitimi olabilir ya da birinin bir süre için komşu bir ülkeye taşınmasına yardım etmek olabilir. Yani koşullara bağlı olarak bir dizi koruyucu stratejiden faydalanabilirsiniz."

ÇATIŞMA VE GÖÇ

Birinci bölüm çatışmadan doğan birkaç önemli sıkıntıya ve bunun neticesinde insanların yerinden edilmesine değiniyor. Barry Gaberman çatışma durumlarında International Center for Transitional Justice'in ana rolünden bahsediyor. "Müdahil olması zor bir alan ve birçok risk var ama bu gittikçe daha fazla önem kazanıyor." Bu gibi zorluklar düşünüldüğünde "insan hakları ve sosyal adaletin bayraktarlığını yapan kuruluşlara" fon sağlamanın ve bu kuruluşların sürdürülebilirliğini desteklemenin gittikçe önem kazandığını söylüyor. Fakat Atallah Kuttab, Arap ülkelerindeki "mülteci sorunuyla" ilgilenmede filantropinin sınırlı bir rolü olduğunu düşünüyor. "Filantropi pek bir şey yapamıyor çünkü kendimizi toplumumuzda etkili bir rol üstlenecek şekilde konumlandırmadık."

Bunun doğrudan sonuçlarından biri "var olan bütün paranın yardım faaliyetlerine gitmesi" olacak. "İster savaşların ister mülteci sorununun bir neticesi olsun, daha fazla yardıma ihtiyaç olacağını düşünüyorum."

Vakıflar insanların göç gerçeğini ve bu durumun sona ermeyeceğini anlamalarına yardımcı olmak için ne yapabilir? "Mesele kaynak sağlamak değil" diyor Gerry Salole. "Vakıfların insanlarla etkileşime geçmesi, onlarla konuşması ve insanların bu konu hakkında diyalog kurabileceği alanlar açması gerek. İnsanların dinlendiklerini hissetmeye ihtiyacı var. Trump ve Nigel Farage'ın bize öğrettiklerinden biri de insanların görüşlerini açıklamaya ve birilerinin onları dinlemesine ihtiyaç duydukları. Bunu hissetmezlerse daha uç noktalara kayıyorlar; kültürlerini kaybettiklerini ve kendi şehirlerinde yabancı haline geldiklerini hissediyorlar. Tüm bunlar dinlenip ilgilenilmesi gereken şeyler."

Yerli topluluklar meselesinin daha da önemli olduğu Kanada bağlamında vakıflar arabuluculuk rolünü hâlâ üstlenebilir. Hilary Pearson'ın da belirttiği üzere, devlet genelde "yerli halk tarafından hasım olarak görülse de filantropinin bu şekilde görüldüğünü sanmıyorum."

İnsanların dinlendiklerini hissetmeye ihtiyacı var. Bunu hissetmezlerse daha uç noktalara kayıyorlar; kültürlerini kaybettiklerini ve kendi şehirlerinde yabancı haline geldiklerini hissediyorlar."

> Dijital teknolojinin filantropi sektörü üzerinde yaratabileceği etkiler şu noktada hesaplanabilir değil. Net olan bir şey var ki o da bu etkilerin büyük olacağı ve zaman içinde daha da yoğunlaşacağı.”

DİJİTAL TEKNOLOJİ

Dijital teknoloji filantropi alanının çalışma biçimlerini halihazırda birçok açıdan etkiliyor. Carol Mack alanın dijital teknolojiye “doğru bir şekilde” geçmesini sağlamada altyapı kuruluşlarına ve bağışçılara önemli bir rol biçiyor. Teknoloji devrimini ve özellikle dijital teknolojiyi “gerçek anlamda bir ezber bozan” olarak tanımlıyor. “Dijital teknoloji, alışveriş yapma pratiklerini ve ticaret sektörünü değiştirdi; gönüllülüğü, bağışçılığı ve inovasyonun geleneksel destekçileri olan vakıfların çalışma biçimlerini de değiştirecek.”

Görüldüğü üzere, online bağışçılık ve kitlesel fonlama platformları gelişirken dijital teknoloji bireysel bağışçılık üzerinde muazzam bir etkiye sahip. Yukarıda da belirtildiği gibi, Foundation Center’ın Foundation Maps projesinde büyük veri setlerinin gittikçe daha karmaşık biçimlerde işlemenin olasılığını inceliyor. Philanthropy Australia’nın ithal ettiği bu konsept şu veya bu şekilde yayılacak gibi görünüyor.

Stanford Center on Philanthropy and Civil Society’deki Digital Civil Society Lab dünya çapında, dijital verinin gelişimini ve tekniklerini ve bunların sivil toplum için yarattığı olasılıkları inceleyecek bir dizi atölye düzenlemeye hazırlanıyor. Bu proje veri kullanımındaki potansiyel hak ihlallerinin yanı sıra sivil toplum ve filantropiye sunduğu fırsatları da ele alacak. Hilary Peason, Canada Revenue Agency’nin “hayır kurumları ve vakıflara dair büyük bir veri setini makine tarafından okunabilir biçimde” erişilebilir kıldığını belirtiyor.

Bunun filantropinin “talep” tarafı için de bazı etkileri olacak. Asya’daki Solve Education! okula gitmeyen ama akıllı telefonu olan çocuklara ulaşmak için eğitim programları geliştirmek adına akıllı telefonları kullanmanın yollarını araştırıyor. İleride daha çok STK ve bağışçı teknolojik gelişmelerden faydalanmak adına yeni yöntemler keşfedecek.

Dijital teknolojinin filantropi sektörü üzerinde yaratabileceği etkiler şu noktada hesaplanabilir değil. Net olan bir şey var ki o da bu etkilerin büyük olacağı, zaman içinde daha da yoğunlaşacağı ve filantropi uygulayıcılarının, gözlemcilerin ve öğrencilerinin ve destek kuruluşlarının dikkatini gerektireceği.

KÜRESEL ANLAMDA FİLANTROPİNİN DAHA KAPSAMLI BİR ROL ÜSTLENMESİ İHTİYACI

Jenny Hodgson küresel seviyede “filantropinin ne olduğuna dair çok daha soyut ve değer temelli bir tanım olmalı” diyor. Bu bir prensip ve politika meselesi. Küresel filantropi fikri büyüdükçe “ona karşı direnç de aynı şekilde küresel olacak” ve meşruiyetine ve politika oluşturmadaki müdahalesinin gerekçesine dair sorular çok daha yaygınlaşacak. Kolektif bağışçılık gayretleri ve mega vakıfların/bağışçıların gittikçe artan sayısı servet eşitsizliği ve filantropik kaynağın nereden geldiği hakkındaki küresel tartışmayı daha da alevlendiriyor. Bu sebeple Hodgson “filantropinin ne olduğuna dair bir duruş sergileyecek” küresel bir platform ihtiyacına değiniyor.

Halima Mahomed altyapının, filantropinin kendisine hesap sorarak çok daha büyük bir rol üstlenmesi gerektiğini düşünüyor. Ona göre altyapı kuruluşları filantropideki güç meselesiyle yüzleşme konusunda isteksiz ama ciddiye alınmak istiyorlarsa bunu yapmak zorundalar. “Vakıf kuran insanlar toplumu hakimiyetine alan güç ilişkilerinin parçası oluyorlar. Filantropiyi eşitsizliklere dair bir şey yapması için teşvik etmek istiyorsanız bu eşitsizliklerin mevcut ilişkilerde nasıl bir rol oynadığına dair de söz üretmeniz gerekiyor.”

Şu noktada altyapı kuruluşları “filantropiyi desteklemek istiyoruz” diyorlar “ama desteklemek istedikleri filantropinin verimli mi yoksa zarar verici mi olduğunu sormuyorlar.”

Bir ülkede veya bölgede filantropik altyapının yeterince gelişememesi filantropinin rolüne ve amacına dair tutarlı bir görüşün geliştirilebileceği bir forumun da var olamaması anlamına gelir (Hodgson’a göre büyük tartışmaların birkaç yerde gerçekleşememesi, bu buluşmaları düzenleyecek yerlerin olmamasından kaynaklanıyor).

Referanslar

1 AFE, GDFE, Cemefi et al (2015) *Private Funds for Social Transformation: Philanthropy and private social investment in Latin America today*. (*Sosyal Dönüşüm için Özel Fonlar: Günümüz Latin Amerika'sında filantropi ve özel sosyal yatırım.*)

2 TÜSEV (Eylül 2016) *Türkiye'de Bireysel Bağışçılık ve Hayırseverlik*: https://www.tusev.org.tr/tr/arastirma-ve-yayinlar/online-yayinlar/turkiyede-bireysel-bagiscilik-ve-hayirseverlik

3 Güney Afrika'da döner kredi birlikleri ve tasarruf şemaları olarak hizmet veren, 12 veya daha fazla kişinin yer aldığı kulüpler.

4 Observatoire de la Fondation de France, *Giving in Europe 2015* (*Avrupa'da Bağışçılık 2015*): https://www.fondationdefrance.org/sites/default/files/atoms/files/philanthropy_in_europe_2015.pdf

5 Observatoire de la Fondation de France, a.g.e.

6 TÜSEV, a.g.e.

7 CAF Southern Africa (2015) *'I believe I can make a difference': Individual Giving by 'Ordinary People' Living in Gauteng Province, South Africa*. (*"Fark yaratabileceğime inanıyorum": Güney Afrika, Gauteng Vilayetinde Yaşayan "Sıradan İnsanların" Bireysel Bağışçılığı*)

8 TÜSEV, a.g.e.

9 CAF India/Ethica (September 2015) *Online Giving in India: Insights to improve results*. (*Hindistan'da Çevrim İçi Bağışçılık: Sonuçları iyileştirmek için içgörüler.*)

10 Wealth-X (2016) *Changing Philanthropy: Trend shifts in ultra-wealthy giving*. (*Değişen Filantropi: Çok zenginlerin bağışçılığındaki trend değişimleri.*)

11 BNP Paribas Individual Philanthrophy Report (2017) Passing the Torch: Next-generation philanthropists. (BNP Paribas Bireysel Filantropi Raporu (2017) *Bayrağı Devretmek: Yeni nesil filantropistler*)

12 A.g.e.

13 https://www.hudson.org/research/13314-index-of-global-philanthropy-and-remittances-2016

14 World Bank (13 April 2015) *Migration and Remittances: Recent developments and outlook*, Migration and Development Brief No.24. (Dünya Bankası (13 Nisan 2015) *Göç ve Havaleler: Son gelişmeler ve genel görünüm*)

15 Bu bölümdeki istatistikler Observatoire de la Fondation de France, *Giving in Europe 2015'ten* (*Avrupa'da Bağışçılık 2015*) alınmıştır: https://www.fondationdefrance.org/sites/default/files/atoms/files/philanthropy_in_europe_2015.pdf

16 Bain & Co (2017) *India Philanthropy Report 2017*. (*Hindistan Filantropi Raporu 2017*)

17 "Gates Foundation'ın başarısızlıkları filantropistlerin ABD'nin kamu okulları gündemini belirlememesi gerektiğini gösteriyor", Los Angeles Times, 1 Haziran 2016.

18 Amitabh Behar, "What role for philanthropy in a democratic India?' *Alliance*, September 2016. ("Demokratik Hindistan'da filantropinin rolü nedir?" *Alliance*, Eylül 2016): http://www.alliancemagazine.org/feature/what-about-the-assets/

19 http://data.foundationcenter.org/#/foundations/operating/nationwide/total/list/2014

20. 'The Rise of Foundations: Hope for grassroots civil society in China?' 10 May 2017 ("Vakıfların Yükselişi: Çin'de taban bir sivil toplum için umut var mı? 10 Mayıs 2017): www.chinoiresie.info/the-rise-of-foundations-hope-for-grassroots-civil-society-in-china

21 Ingrid Srinath (2017) 'Will the new Southern Philanthropy live up to its potential for Transformational Change?' *State of Civil Society Report* 2017, CIVICUS. ("Yeni Güneyli Filantropisi Dönüşümcü Değişim için potansiyelini gerçekleştirebilecek mi?")

22 GFCF (2010) *More than the Poor Cousin? The Emergence of Community Foundations as a New Development Paradigm*. (*Yoksul Kuzenden de mi Fazla? Yeni Bir Kalkınma Paradigması olarak Bağışçılar Vakıflarının Oluşumu*)

23 http://communityfoundations.ca/%20vitalsigns/community-vital-signs/

24 Foundation Center/Council on Foundations (2017) *Local Communities with Global Reach: International Giving by US Community Foundations. (Küresel Erişimi Olan Yerel Topluluklar: ABD Bağışçılar Vakıflarında Uluslararası Bağışçılık)*: www.cof.org/content/local-communities-global-reach-international-giving-us-community-foundations

25 Lester Salamon (2014) *Leverage for Good*, OUP. (*Fayda Sermayesi*)

26 www.netimpact.org/careers/what-is-the-difference-between-socially-responsible-investing-and-impact-investing

27 http://divestinvest.org/philanthropy/about

28 James Kynge, 'The Ethical Investment Boom', *Financial Times*, 3 September 2017. ("Ahlaki Yatırım Patlaması" *Financial Times*, 3 Eylül 2017)

29 Bkz. Andrew Milner, 'What happens to the rest of it?' *Alliance*, June 2017. ("Kalanı nereye gidiyor?" *Alliance*, Haziran 2017)

30 Social Traders, *Finding Australia's Social Enterprise Sector,* 2016. (*Avustralya'nın Sosyal Girişim Sektörünü Bulmak*)

31 University of Toronto (Spring 2013) *Failure in Social Enterprises*. (Toronto Üniversitesi, Bahar 2013, *Sosyal Girişimlerde Başarısızlık*)

32 Cripplegate Foundation, *Strategic Objectives and Priorities, 2016-18*. (*Stratejik Hedefler ve Öncelikler, 2016-18*)

33 AFE (May 2017) *Peace and Sustainable Development in Colombia: The role of philanthropy in building a shared future*. (Mayıs 2017, *Kolombiya'da Barış ve İstikrarlı Kalkınma: Ortak bir gelecek inşasında filantropinin rolü*)

34 Rohini Mohan, 'Narendra Modi's Crackdown on Civil Society in India', *New York Times*, 9 January 2017. ("Narendra Modi'nin Hindistan'daki Sivil Toplum Üzerindeki Baskısı" *New York Times*, 9 Ocak 2017)

35 http://theconversation.com/a-new-law-in-china-is-threatening-the-work-of-international-ngos-70884

36 Hudson Institute, Center for Global Prosperity, *Hudson Institute Index of Philanthropic Freedom, 2015*. (*Hudson Enstitüsü Filantropik Özgürlük Endeksi, 2015*)

37 Rusya'nın Uluslararası Temsilci Yasası ve benzer diğerlerinin atasının ABD'deki 1938 Uluslararası Temsilci Kaydı Yasası olması ilginç bir gerçek. "Uluslararası temsilci" terminolojisi birkaç yıl önce Venezuela'da bir avukat tarafından kullanıldı ve bunun hemen ardından Venezuela hükümeti uluslararası fonlu sivil toplum kuruluşlarına uluslararası temsilci olarak hitap etmeye başladı. O tarihten bu yana bu terim Rusya'da, benzer terimlerle İsrail, Kırgızistan ve Ukrayna hukuk sahnesinde yaygın bir kullanım kazandı. ABD'de geri dönecek olursak, Rutzen'e göre "Trump hükümetinin Rusya'yla etkileşimine dair bir tartışma söz konusu olduğundan gruplar artık bu etkileşimi 1938 Yasası ışığında değerlendiriyor. Devlet İdaresi Projesi, vatandaşların Adalet Bakanlığının söz edilen yasalı tatbik etmesi için destek vermeleri talebiyle Kongre üyelerine dilekçe yazmalarını söyleyen bir girişimde bulundu."

38 Hudson Institute, a.g.e.

39 Hudson Institute, a.g.e.

40 CAF (2016) *Donation States: An international comparison of the tax treatment of donations*. (*Bağış Devletleri: Bağışlara vergi muamelesinin uluslararası bir kıyaslaması*)

41 Bkz. http://www.bridgespan.org/insights/library/remarkable-givers/profiles/ashish-dhawan-rejects-the-status-quo/tax-incentives-increase-giving-india-ashish-dhawan

42 Observatoire de la Fondation de France, a.g.e.

43 WINGS (2017) *Infrastructure in Focus: A new global picture of organisations serving philanthropy*. (*Altyapıya Odaklanmak: Filantropiye hizmet eden kuruluşların yeni küresel resmi*)

Ek A

BU RAPORA KATKIDA BULUNAN KAYNAKLAR

Röportaj vererek bu dokümanın malzemelerinin büyük bir kısmını sağlayan aşağıdaki isimlere teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Andre Degenszaijn, Executive Director, Instituto Ibirapitanga, Brazil (Yetkili Müdür, Instituto Ibirapitanga, Brezilya)

Atallah Kuttab, Founder and Chairman, SAANED for Philanthropy Advisory in the Arab Region (Kurucu ve Genel Başkan, SAANED)

Barry Gaberman, Chair Emeritus, WINGS and Former Vice-President, the Ford Foundation (Onursal Başkan, WINGS ve Başkan Yardımcısı, Ford Foundation)

Başak Ersen, Secretary General, Third Sector Foundation of Turkey (TUSEV) (Genel Sekreter, Türkiye Üçüncü Sektör Vakfı, TÜSEV)

Carol Mack, Chief Executive Officer, Association of Charitable Foundations (ACF), UK (İcra Başkanı, Association of Charitable Foundations (ACF), Birleşik Krallık)

Danny Sriskandarajah, Secretary General, CIVICUS (Genel Sekreter, CIVICUS)

Douglas Rutzen, President and CEO, International Center for Not-for-Profit Law (ICNL) (Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Başkanı, International Center for Not-for-Profit Law (ICNL))

Gerry Salole, Chief Executive Officer, European Foundation Centre (EFC) (İcra Başkanı, European Foundation Centre (EFC))

Halima Mahomed, Independent philanthropy consultant, South Africa (Bağımsız filantropi danışmanı, Güney Afrika)

Hilary Pearson, President, Philanthropic Foundations of Canada (PFC), Canada (Genel Müdür, Philanthropic Foundations of Canada (PFC), Kanada)

Ingrid Srinath, Director, Centre for Social Impact and Philanthropy, Ashoka University, India (Direktör, Centre for Social Impact and Philanthropy, Ashoka Üniversitesi)

Jenny Hodgson, Executive Director, Global Fund for Community Foundations (Yetkili Müdür, Global Fund for Community Foundations)

Krystian Seibert, Advocacy and Insight Manager, Philanthropy Australia (Savunuculuk ve İçgörü Müdürü, Philanthropy Australia)

Laurence Lien, Founder, Lien Foundation and Executive Director, Asia Philanthropy Circle, Singapore (Kurucu, Lien Foundation ve Yetkili Müdür, Asia Philanthropy Circle, Singapur)

Maria Carolina Suarez Visbal, Executive Director, Asociación de Fundaciónes Empresariales (AFE), Colombia (Yetkili Müdür, Asociación de Fundaciónes Empresariales (AFE), Kolombiya)

Narmeen Adeel, Research Manager, Pakistan Centre for Philanthropy (PCP) (Araştırma Müdürü, Pakistan Centre for Philanthropy (PCP))

Oksana Oracheva, General Director, Vladimir Potanin Foundation, Russia (Genel Müdür, Vladimir Potanin Foundation, Rusya)

Rosa Gallego, Director of International Relations, Asociación Española de Fundaciónes (AEF), Spain (Uluslararası İlişkiler Direktörü, Asociación Española de Fundaciónes (AEF), İspanya)

Shazia Amjad, Executive Director, Pakistan Centre for Philanthropy (PCP) (İcra Başkanı, Pakistan Centre for Philanthropy (PCP))

Yanni Peng, Secretary General, Narada Foundation, China (Genel Sekreter, Narada Foundation, Çin)

Ek B

ATÖLYE KATILIMCILARI

JOHANNESBURG ATÖLYESİ

Andres Thompson	Social justice & Philanthropy Network	Brezilya
Andrew Chunilall	Community Foundations of Canada	Kanada
Ansis Berzins	Community Foundation Movement in Latvia	Letonya
Beulah Fredericks	Southern African Community Grantmakers Leadership Forum	Güney Afrika
Bill Lockington	Community Foundations Canada	Kanada
Brian Toller	Community Foundations Canada	Kanada
Carola Carazzone	ASSIFERO - Associazione Italiana delle Fondazioni ed Enti della filantropia Istituzionale	İtalya
Christopher Worman	TechSoup	Birleşik Devletler
Colleen du Toit	Charities Aid Foundation South Africa	Güney Afrika
Dajana Berisha	Forum for Civic Initiatives	Arnavutluk
Dana Doan	Lin Center	Vietnam
David Jacobstein	DCHA/DRG Cross-Sectoral Programs Team	Birleşik Devletler
Emmanuel Marfo	GADeF – Global Alliance for Development Foundation	Gana
Florencia Roitstein	Centro de Estudios de Estado y Sociedad: CEDES	Arjantin
Hansa Goolab	Charities Aid Foundation South Africa	Güney Afrika
Ian Bird	Community Foundations of Canada	Kanada
Janet Topolsky	Aspen Institute Community Strategies Group	Birleşik Devletler
Jason Franklin	Dorothy A. Johnson Center for Philanthropy (GVSU)	Birleşik Devletler
John Harvey	Independent Consultant	Birleşik Devletler
Kathleen McCarthy	CUNY – The Center University of New York	Birleşik Devletler
Kevin McCort	Vancouver Foundation	Kanada
Lara Kalwinski	Council on Foundations	Birleşik Devletler
Monica Nkrumah	GADeF – Global Alliance for Development Foundation	Gana
Natalie Ross	Council on Foundations	Birleşik Devletler
Nick Deychakiwsky	The Charles Stewart Mott Foundation	Birleşik Devletler
Olwethu Sizani	SGS Consulting	Güney Afrika
Sahar Khajeali	Community Foundations Canada	Kanada
Sarah Tansey	Human Rights Funders Network	Birleşik Devletler
Sean Lowrie	The Start Network	Birleşik Krallık
Shannon L. Lawder	The Charles Stewart Mott Foundation	Birleşik Devletler
Shaun Samuels	SGS Consulting	Güney Afrika
Shazia	Pakistan Centre for Philanthropy	Pakistan
Shekeshe Mokgosi	The Other Foundation	Güney Afrika
Stewart Mtulisi Mantula	Community Foundation for Western Region of Zimbabwe	Zimbabve
Titania Fernandez	Community Chest	Güney Afrika
Vuyiswa Sidzumo	The Charles Stewart Mott Foundation	Güney Afrika

MEKSİKA ATÖLYESİ

Amanda Martin	Australian Environmental Grantmakers Network	Avustralya
Amy Taylor	CIVICUS World Alliance	Birleşik Devletler
Ana Valeria Araujo	Social justice & Philanthropy Network	Brezilya
Andres Thompson	Social justice & Philanthropy Network	Brezilya
Angela Bishop	Community Foundation of Nova Scotia	Kanada
Anke Paetsch	Association of German Foundations	Almanya
Ansis Berzins	Community Foundation Movement in Latvia	Letonya
Armando Casis	Asociación UNACEM	Meksika

Artemisa Castro	Fondo Accion Solidaria, AC	Meksika
Barbara Ibrahim	American University in Cairo	Mısır
Bruce Thao	Minnesota Council on Foundations	Birleşik Devletler
Carol Brennan	Charities Aid Foundation	Birleşik Devletler
Christian Tohmé	International Committee of the Red Cross	İsviçre
Christopher Worman	TechSoup	Birleşik Devletler
David Perez Rulfo	Corporativa de Fundaciones	Meksika
Emmanuel Marfo	GADeF - Global Alliance for Development Foundation	Gana
Esther Hughes	Global Dialogue	Birleşik Krallık
Florencia Roitstein	Centro de Estudios de Estado y Sociedad: CEDES	Arjantin
Heather Grady	Rockefeller Philanthropy Advisors	Birleşik Devletler
Hideo Tone	The Toyota Foundation	Japonya
Iara Rolnik	Grupo de Institutos, Fundações e Empresas - GIFE	Brezilya
Ingrid Srinath	Ashoka University	Hindistan
Jacinth Morgan Collie	Jamaica Public Service Company Limited (JPS Foundation)	Jamaika
James Magowan	Spanish Association of Foundations	Birleşik Krallık
Janet Mawiyoo	KCDF - Kenya Community Development Foundation	Kenya
Jason Franklin	Dorothy A. Johnson Center for Philanthropy at Grand Valley State University	Birleşik Devletler
Jessie Krafft	Charities Aid Foundation America	Birleşik Devletler
John Harvey	Independent Consultant	Birleşik Devletler
Joyce Teo	The Community Foundation of Singapore	Singapur
Lorenzo Davids	Community Chest of the Western Cape	Güney Afrika
Lourdes Sanz	CEMEFI- Centro Mexicano para la Filantropia	Meksika
Luiza Souza	Institute for Climate and Society	Brezilya
Maggi Alexander	The Philanthropic Initiative	Birleşik Devletler
Maree Sidey	Australian Communities Foundation	Avustralya
Marisa Ohashi	Grupo de Institutos, Fundações e Empresas - GIFE	Brezilya
Mizmun Kusairi	GuideStar	Birleşik Devletler
Natalie Ross	Council on Foundations	Birleşik Devletler
Niamani Mutima	Africa Grantmakers' Affinity Group	Birleşik Devletler
Nick Deychakiwsy	The Charles Stewart Mott Foundation	Birleşik Devletler
Nolitha Tiba	African Philanthropy Network	Güney Afrika
Oksana Oracheva	The Vladimir Potanin Foundation	Rusya
Patricia Lobaccaro	BrazilFoundation	Brezilya
Paula Johnson	Harvard University	Birleşik Devletler
Richard Marker	Wise Philanthropy Institute	Birleşik Devletler
Sameera Mehra	Charities Aid Foundation	Birleşik Krallık
Sandra Richardson	Community Foundations of Canada	Kanada
Sarah Afraz	Ashoka University	Hindistan
Sarah Tansey	Human Rights Funders Network	Birleşik Devletler
Shazia Maqsood Amjad	Pakistan Centre for Philanthropy	Pakistan
Stigmata Tanga	The Foundation for Civil Society	Tanzanya
Susan	KCDF - Kenya Community Development Foundation	Kenya
Tevfik Başak Ersen	TUSEV - Third Sector Foundation of Turkey	Turkiye
Tina Thiart	HGG NPO Sustainability Solutions PTY Ltd.	Güney Afrika
Wendy Richardson	Global Fund for Community Foundations	Brüksel

AMMAN WORKSHOP

Barry Knight	Centris	Birleşik Krallık
Atallah Kuttab	SAANED for Philanthropy Advisory	Ürdün
Guesturd Haule	Foundation for Civil Society	Tanzanya
Hannen Khatib	Arab Foundations Forum	Ürdün
Helena Monteiro	WINGS	Brezilya
Larry McGill	Foundation Center	Birleşik Devletler
Lauren Bradford	Foundation Center	Avustralya
Naila Farouky	Arab Foundations Forum	Birleşik Devletler / Ürdün

WINGS funders and supporters

CHARLES STEWART MOTT FOUNDATION®

The ROCKEFELLER FOUNDATION

Fondation de France

VLADIMIR POTANIN FOUNDATION

CONRAD N. Hilton FOUNDATION

WILLIAM + FLORA Hewlett Foundation

WINGS Knowledge partner

FOUNDATION CENTER
Knowledge to build on.

The opinions expressed in this report are those of the authors and do not necessarily reflect the views of any of these funders.

WINGS
WORLDWIDE INITIATIVES FOR GRANTMAKER SUPPORT

www.wingsweb.org
email: info@wingsweb.org
Tel: +55 11 3078 7299

Address:
Av. Faria Lima, 2391 - Cj 122
Sao Paulo - SP - 01452-905 Brazil