

II. Vakıf Uygulamalarında Eğilimler

A. ÇALIŞMANIN AMAÇLARI

Bu araştırma, vakıfların özellikleri ve iç işlevlerinin yanı sıra vakıf hizmetlerinden yararlananlar ile vakıfların, kurum ve devletle olan ilişkilerinin bir profilini elde etmeyi amaçlamaktadır.

B. YÖNTEM

Anket çalışması yapılacak vakıflar seçilirken önce Vakıflar Genel Müdürlüğü'nden¹ Türkiye'deki vakıfların² tam bir listesi elde edilmiştir. Araştırmanın amacı sadece özel vakıfları (3268 vakıf) incelemek olduğundan, devlet kontrolü altındaki ya da devlet görevlilerinin yönetimindeki vakıflar çalışmaya dahil edilmemiştir (1500 vakıf). Bunların arasından 452 vakıf seçilmiş ve görüşmeler yapılmıştır. Araştırmanın bu bölümünde kullanılan örnekleme yöntemi, ilk bölümde izlenen ile aynı şekilde, Devlet İstatistik Enstitüsü'nün İstatistik Bölge Birimleri sınıflaması kullanılarak yapılmıştır. Böylece, örneklem seçiminde 26 bölge kullanılmış, görüşmeler, vakıfların bölgelere dağılımına göre belirlenmiştir. Bu anket çalışmasında görüşülenler, çoğunlukla raporda 'vakıf yöneticileri' olarak bahsedilen seçilen vakıfların üst düzey yöneticileri ve çalışanları olmuştur (Yöntem hakkında daha fazla bilgi için, lütfen Ek 1: Yöntem'e bakınız).

C. ÖRNEKLEMİN TEMEL ÖZELLİKLERİ

Örneklemin ana özellikleri Tablo 1'de verilmiştir. Bu çalışmada yer alan vakıfların ortalama yaşı 14.7'dir. Çalışmada yer alan en yeni vakıf 2, en eski vakıf ise 56 yıllıktır. Görüşülen kişilerin ortalama yaşı 53 olup, % 83'ü (375 kişi) erkektir. Kadınların oranı ise sadece % 17'dir (77 kişi).

TABLO 1. VAKIFLARDA GÖRÜŞÜLEN KİŞİLERİN ANA DEMOGRAFİK VERİLERİ (%)

Yaş		Konuşulan diller	
18-24 yaşında	0,2	Kürtçe	4,4
25-39 yaşında	13,6	Arapça	13,3
40-54 yaşında	40,5	Hanede yaşayan birey sayısı	
55+ yaşında	45,6	Ortalama	3,3
-	-	Mülkiyet durumu	
Orta yaş	53,4	Ev/apartman katı	76,5
Eğitim		Araba	64,2
Okuma yazma bilmeyen	0	Telefon (sabit hatlı)	97,3
Okuryazar ama hiç okula gitmemiş	0	Bulaşık makinesi	86,1
İlkokul	4,9	Otomatik Çamaşır Makinesi	98,2
Ortaokul	4,9	Kişisel Bilgisayar	71,9
Lise	16,8	Cep telefonu(kişisel kullanım için)	90,3
Üniversite +	72,3	Kredi kartı(kişisel kullanım için)	81,6
Medeni hal		Bildirilen aylık toplam hane geliri (Amerikan doları)	
Bekar	8,8	113\$'dan az	0
Nişanlı	0,4	113-189\$	0
Evli	85	113-265\$	0,4
Dul	2,9	265-340\$	1,5
Boşanmış	2	340-416\$	1,8
Çocuk Sayısı		416-567\$	9,1
Çocuksuz	3,4	567-757\$	13,3
1	20,2	757-1135\$	15,7
2	41,6	1135-1513\$	13,5
3	20	1513-2270\$	15,9
4	8,9	2270-3783\$	9,3
5+	5,7	3783\$-7566\$	5,1
Cinsiyet		7566\$'dan çok	4,2
Kadın	17	CYNR	10,2
Erkek	83	Ortalama Aylık Hane Geliri (\$)*	1440

*Bu soruya cevap vermeyenlerin tüm gelir kategorilerine eşit olasılıkla dağıldığı varsayılarak hesaplanmıştır.

¹ Başbakanlığa bağlı olan Vakıflar Genel Müdürlüğü (VGM), Türkiye'deki vakıfların düzenleyici ve denetleyici organıdır. ve Başbakanlığa bağlıdır.

² Bu örnekleme sadece Cumhuriyet-sonrası kurulan 'yeni' vakıflar' dahil edilmiştir.

TABLO 1. VAKIFLARDA GÖRÜŞÜLEN KİŞİLERİN ANA DEMOGRAFİK VERİLERİ (%)

Yaş		Konuşulan diller	
18-24 yaşında	0,2	Kürtçe	4,4
25-39 yaşında	13,6	Arapça	13,3
40-54 yaşında	40,5	Hanede yaşayan birey sayısı	
55+ yaşında	45,6	Ortalama	3,3
Orta yaş	53,4	Mülkiyet durumu	
Eğitim		Ev/apartman katı	76,5
Okuma yazma bilmeyen	0	Araba	64,2
Okuryazar ama hiç okula gitmemiş	0	Telefon (sabit hatlı)	97,3
İlkokul	4,9	Bulaşık makinesi	86,1
Ortaokul	4,9	Otomatik Çamaşır Makinesi	98,2
Lise	16,8	Kişisel Bilgisayar	71,9
Üniversite +	72,3	Cep telefonu(kişisel kullanım için)	90,3
Medeni hal		Kredi kartı(kişisel kullanım için)	81,6
Bekar	8,8	Bildirilen aylık toplam hane geliri (Amerikan doları)	
Nişanlı	0,4	113\$'dan az	0
Evli	85	113-189\$	0
Dul	2,9	113-265\$	0,4
Boşanmış	2	265-340\$	1,5
Çocuk Sayısı		340-416\$	1,8
Çocuksuz	3,4	416-567\$	9,1
1	20,2	567-757\$	13,3
2	41,6	757-1135\$	15,7
3	20	1135-1513\$	13,5
4	8,9	1513-2270\$	15,9
5+	5,7	2270-3783\$	9,3
Cinsiyet		3783\$-7566\$	5,1
Kadın	17	7566\$'dan çok	4,2
Erkek	83	CY	10,2
		Ortalama Aylık Hane Geliri (\$)*	1440

*Bu soruya cevap vermeyenlerin tüm gelir kategorilerine eşit olasılıkla dağıldığı varsayılarak hesaplanmıştır.

Bu ankete katılanların vakıflarda aldıkları görevlerin dağılımı Tablo 4'de özetlenmiştir. Yüksek düzey bir görevli ve/veya idari yönetici ile görüşme hedefi; görüşmelerin yaklaşık %31'inin Genel Müdür seviyesinde, % 25'inin Yönetim Kurulu Başkanı ve % 17'sinin Yönetim Kurulu üyesi

olmasıyla gerçekleştirilmiştir. Anketteki soruların çoğu vakfın işleyişine dair ve ancak bu pozisyonlardaki kişilerin cevaplayabilecekleri sorular olduğu için bu nokta önemlidir.

TABLO 2. VAKIFLARDA GÖRÜŞÜLEN KİŞİLERİN GÖREVLERİN DAĞILIMI (%)

Kurucu	13,6
Ücretli Genel Müdür	30,9
Yönetim Kurulu/ Müttevelli Heyeti Üyesi	17,3
Gönüllü Müdür	3,9
Başkan / Başkan Yardımcısı	24,9
Mali yönetici/ Muhasebeci	3,7
İdari Sekreter	0,7
Diğer	5
Toplam	100

D. VAKIFLARIN ÖRGÜTSEL ÖZELLİKLERİ

Bu anketin ana amaçlarından biri vakıfların; kuruluşu, yapısı ve idaresi ile amaçları, çalışmaları ve mali imkânları gibi örgütsel özellikleri hakkında bilgi elde etmektir. Bu bölüm, vakıf idare ve işleyişi hakkında ipuçları veren bulguların bir özetini içermektedir.

i. Kuruluş

Bir vakfın nasıl kurulduğunu daha iyi anlayabilmek için, ankete katılanlardan vakıflarının kurulduğu zamanki asıl kurucu üyelerin sayısını belirtmeleri istendi.

Tablo 3'de görüldüğü üzere, örneklemdeki vakıfların sadece %8'inin tek bir kurucu üyesi varken, diğerlerinin kurucuları birden fazladır. Hatta bir tanesi 1500 tane kurucu üye olduğunu söylemiştir. **Bu ankette yer alan vakıfların ortalama 35 kurucu üyesi bulunmaktadır. Bu, geleneksel aile/kişî vakıfları pratiğinde bir değişime işaret**

etmekte ve vakıfların kurulmasında Türkiye'deki değişimi yansıtmaktadır. "Çok sayıda kurucu" olgusu Türkiye'de Cumhuriyet dönemi/modern vakıflara, özellikle de 1980'lerin sonu ve 1990'ların başında kurulanlara özgü bir durumdur (Bu durum araştırmada yer alan vakıfların yaşıyla da örtüşmektedir).

TABLO 3. VAKIFLARDAKİ ORTALAMA KURUCU SAYISI

1	8,20%
2-10 arası	33,2%
11-20 arası	20,60%
21-30 arası	9,30%
31-40 arası	7,10%
41-50 arası	5,80%
51-100 arası	8,0%
101'den fazla	6,40%
CY	1,50%
En fazla kurucu sayısı	1,500
Ortalama kurucu sayısı	35,1

Vakfın niye çok sayıda kurucu ile kurulduğunu açıklamaları istendiğinde (Tablo 4), cevaplayanların % 16'sı kanunda belirtilen minimum vakıf kurma sermayesine (anavarlık) ulaşmak için bunun gerektiğini belirtmiştir. Yaklaşık % 19'u, çok kuruculu bir vakıf oluşturmanın arkasındaki ana düşüncenin, uzun dönemli fon yaratımı olduğunu söylemiştir. Toplamda, % 35'lik kesim bu soruya mali temelli bir yanıt vermiştir. *Ancak, cevaplayanların çoğunluğu asıl amacın, daha büyük insan kaynağı ve entelektüel kapasite yaratmak olduğunu belirtmişlerdir.*

Çok sayıda kurucu ile vakıf kurmanın sonuçlarını daha detaylı incelemek için kurucuların vakfın anavarlığına ne kadar katkıda bulunduğu sorulmuştur (Tablo 5). Sonuçlar, % 39'un her kurucudan eşit oranda katkı aldığını, % 42'sinde ise bazı kurucuların

TABLO 4. BİR DEN FAZLA KURUCUNUN BULUNMASININ NEDENLERİ (%)

Vakıf kuruluşu için yeterli mal varlığını/kuruluş sermayesini toplamak için	16,3
Daha çok kişinin katılımıyla uzun dönemde daha çok kaynak yaratabilmek için	18,9
Faaliyetlerde daha çok kişinin fikri ve emeğiyle çalışabilmek için	24,5
Diğer	18,7
CY	3,6

diğerlerinden daha fazla katkı yaptığını göstermektedir. Cevaplayanların % 4'ü, anavarlık katkılarının aynı olduğunu, dolayısıyla katkıların tam değerini belirtemeyeceklerini belirtmiştir.

TABLO 5. (BİR DEN FAZLA KURUCU OLAN VAKIFLAR İÇİN) KURUCULAR KURULUŞ SERMAYESİNE NASIL KATKI YAPTI? (%)

Herkes eşit miktarda katkıda bulundu	39,2
Kimileri daha fazla verdi	41,5
Bilmiyorum	6,9
Katkılar aynı ya da başka şekildeydi, değerlendirmesi güç	4,2
CY	8,2

Vakıf kuruluşunda farklı miktarlarda katkıda bulunanlar arasında, her kurucunun vakfın idaresinde eşit ağırlığa sahip olup olmadığı da saptanmaya çalışılmıştır. Katılımcıların sadece % 10'u, daha fazla maddi katkıda bulunanların, kararlarda daha çok "sözü" geçtiğini belirtmiştir (Tablo 6). Bu durum en azından kağıt üstünde kurucu üyeler arasında eşitliğin tümünde olmasa bile vakıfların çoğunda sağlandığını işaret etmektedir. Cevaplayanlara, aynı zamanda, resmi senetlerindeki özel hükümler saklı kalmak üzere, tüm kurucu üyelerin vakfın idaresinde eşit söze sahip olup olmadıkları da sorulduğu zaman yine çok benzer bir tablo ortaya çıkmıştır. *Özet olarak, birden fazla kişinin eşit veya eşit olmayan katkısıyla kurulan vakıflarda, tüm kurucu üyeler genelde karar almada ve vakfın idaresinde eşit söz hakkına sahiptirler.*

TABLO 6. VAKIF SENEDİNDE TÜM KURUCULARA VAKIF YÖNETİMİNDE EŞİT HAKLAR VERİLİYOR MU? (%)

	Vakfın Senedinde	Günlük Yönetiminde (Algı)
Evet, herkese yönetimde eşit hak veriliyor	84,6	85,6
Hayır daha fazla mal varlığı verenlerinsatılanların yönetimde daha çok fazla söz hakkı var	9,6	10,1
Bilmiyor	2,1	0,0
Diğer	3,7	4,3
	100	100

ii. Yapı ve İdare

Şekil 1’de görüldüğü üzere, görüşülen vakıfların hemen hepsinin bir Başkanı (% 95) ve Yönetim Kurulu (%90) bulunmaktadır. Vakıfların % 90’ı bir muhasebeci, %56’sı bir avukat, %40’ı proje yöneticileri ve %17’si stajyer çalıştırdığını belirtmiştir. Buna ek olarak vakıfların sadece % 63’ü bir mütevelli heyetine ve %37’si bir icra kuruluna sahiptir.

Ankette yer alan vakıfların yaklaşık 25 çalışanı bulunmaktadır. Bunların yaklaşık 2 tanesi maaşlı yönetici, 14 tanesi gönüllü yönetici, 3 tanesi maaşlı çalışan olup, yaklaşık 5’i de gönüllü olarak çalışmaktadır (Bak Tablo 7).

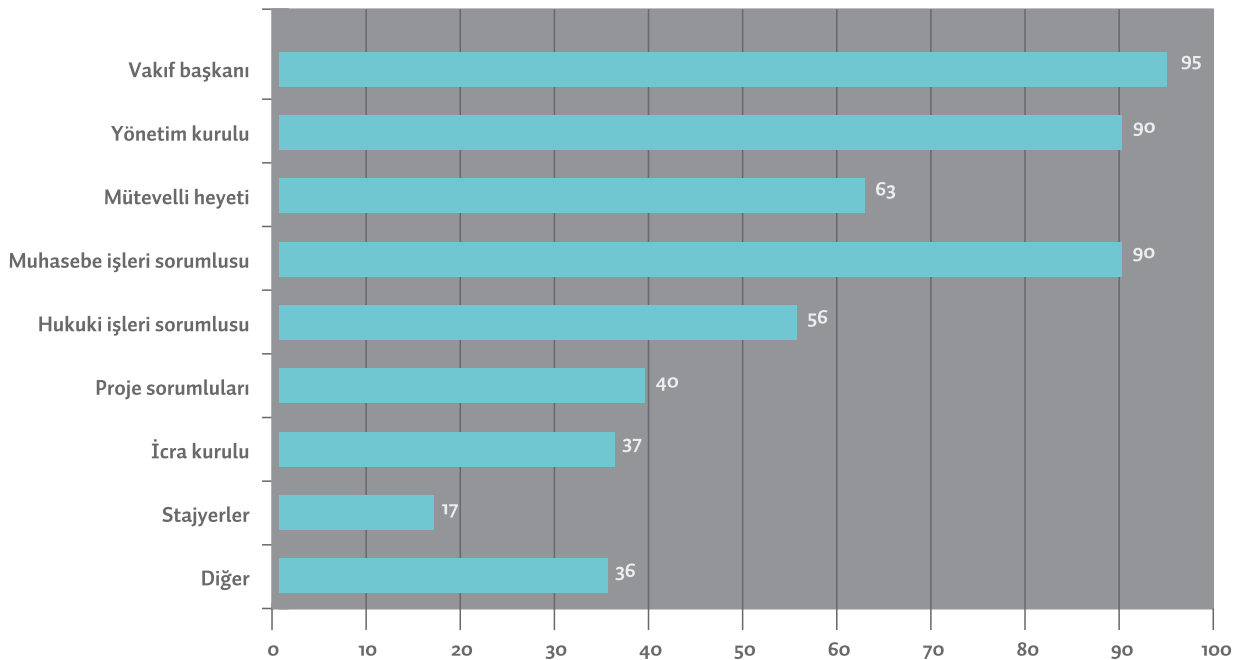
TABLO 7. VAKIFLARDA AKTİF ÇALIŞAN KİŞİ SAYISI

Ücretli Yönetici	2,4
Gönüllü Yönetici	13,7
Ücretli çalışan	3
Gönüllü çalışan	4,8
Ortalama kadro büyüklüğü (sayı)	25

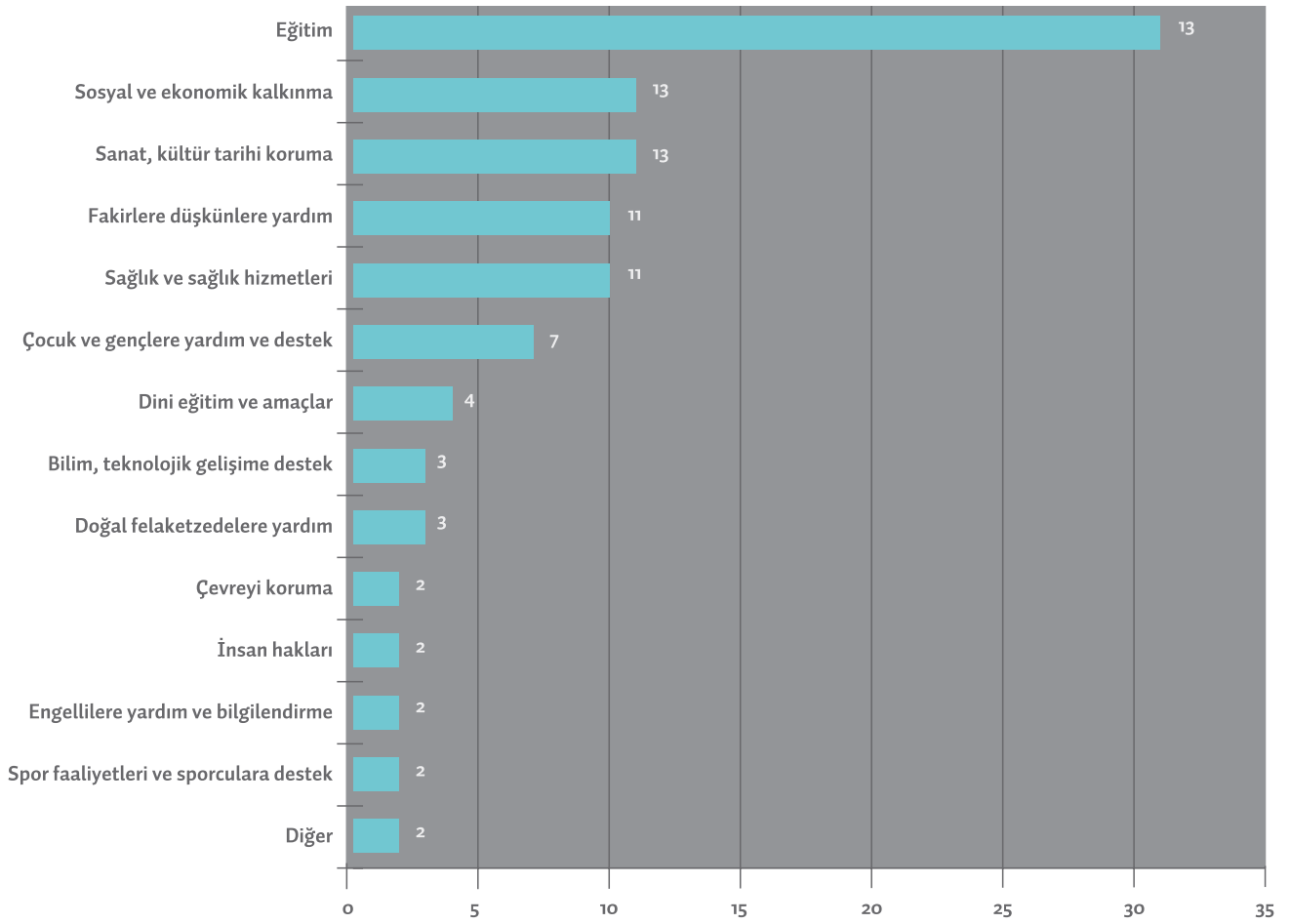
iii. Vakıfların Amaçları

Vakıfların kuruluş amacı sorulduğunda (Şekil 2), ilk sırada eğitim (% 31) yer almakta bunu sosyal ve ekonomik kalkınma (% 11) ile sanat, kültür ve tarihsel koruma (%11) takip etmektedir.

ŞEKİL 1. VAKIFLARDA BULUNAN YÖNETİM ORGANLARI VE GÖREVLİLER (%)



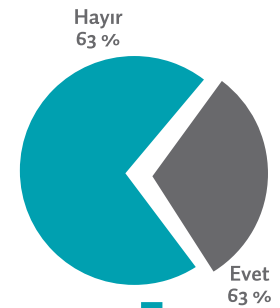
ŞEKİL 2. VAKIFLARIN KURULUŞ AMAÇLARI (%)



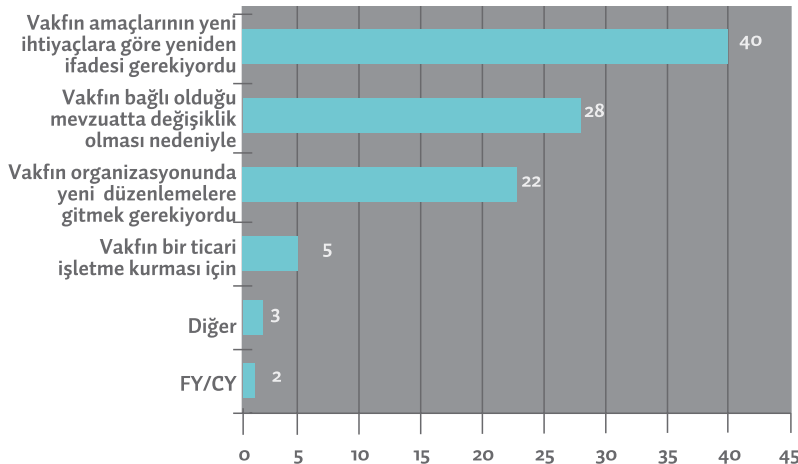
Bunları, yoksul ve muhtaçlara yardım (%10), sağlık hizmetleri (%10), çocuk ve gençlere yardım (%7) izlemektedir. En az verilen cevaplar arasında çevre koruma, insan hakları, teknoloji geliştirme ve engellilere yardımın gelmesi düşündürücü bir sonuç ortaya koymaktadır.

Ankete katılanların %37'si, resmi senetlerinin vakfın kuruluşundan beri en azından bir defa değiştirildiğini ifade etmiştir (Şekil 3). Bu sonuca göre ortalama bir vakıf, kuruluşundan itibaren (ya da diğer deyişle, katılımcı vakıfların ortalama yaşı göz önüne alınırsa son

ŞEKİL 3. VAKFINIZIN SENEDİ HİÇ DEĞİŞTİ Mİ?



ŞEKİL 4. VAKFINIZIN SENEDİNİN DEĞİŞME NEDENLERİ NEDİR? (%)



	Min	Mak	Ort.
Vakfınızın senedi kaç defa değişti?	1	7	1,7

15 yılda) senedini yaklaşık iki defa değiştirmiştir.

Bu değişikliklerin nedenleri sorulduğunda (Şekil 4), % 40'ı vakfın değişen amaçlarının, kalanlar ise hukuki gerekliliklerin (%28) ve örgütsel değişikliklerin (%22) vakıf senetlerinde değişiklik yapılması gerektirdiğini belirttiler. Sadece küçük bir yüzde, ticari etkinlikte bulunabilmek için (%5) senette değişiklik gerektiğini söylemiştir.

iv. Vakıf Faaliyetleri

Vakıf faaliyetlerine dair açık uçlu sorulardan elde edilen bulgular, sağlanan hizmetlerin doğasıyla ilgili verilerle örtüşmektedir. Ankete katılanlar tarafından 726 faaliyet belirtilmiş ve bunlar analiz edilerek iki kategoride toplanmıştır: (1) Burs, ücretsiz tıbbi bakım ve teşhis benzeri maddi ya da aynı yardım gibi kişisel yarar üzerine yoğunlaşan faaliyetler ve (2) seminer, eğitim ve yayınlarla büyük bir hedef kitleye ulaşmayı amaçlayan faaliyetler (Tablo 8). Bu genel kategorilendirmeye göre, belirtilen toplam faaliyetlerin sadece % 22'si belli bir kitleyi hedeflemektedir.

TABLO 8. VAKIF FAALİYETLERİ (%)

Maddi ve aynı yardım gibi bireysel yarar üzerine yoğunlaşan faaliyetler	73,8
Yayınlar, eğitim gibi geniş hedef kitle yararına yoğunlaşan faaliyetler	21,9
Eksik	4,3
Toplam	100

v. Diğer Sivil Toplum Kuruluşları ve Vakıflarla İşbirliği

Çalışmalar sırasında diğer vakıf ve STK'larla yaptıkları işbirliği sorulduğunda (Tablo 9), vakıf yöneticilerinin yaklaşık yarısı ilişkileri olduğunu belirtmiştir. İşbirliği ya da ilişkinin büyük çoğunluğu ortak faaliyet yürütmek (%48) iken, bunu ortak proje geliştirme (%32) takip etmektedir. Ancak, çok daha sınırlı bir grup fon geliştirme ya da birbirinin faaliyet ve projelerine maddi kaynak sağlamak türü mali bir ilişki rapor

etmişlerdir (sırasıyla %2 ve %3 oranlarında).

TABLO 9. VAKFINIZ DIĞER VAKIF VE SİVİL TOPLUM KURULUŞLARIYLA HERHANGİ BİR İLİŞKİ İÇERİSİNDE Mİ? (%)

Evet	50
(Eğer bir ilişki varsa) Diğer vakıf ve sivil toplum kuruluşlarıyla ne tür ilişkileriniz var? (%)	
Birlikte çalışmalarımızı koordine edebilmek için girişim içindeyiz	48,2
Birlikte proje üretiyoruz	32,7
Görüş ve bilgi değiş tokuşumuz var	6,6
Biz diğer kuruluşlara fon sağlıyoruz	3,1
Bize fon sağlıyorlar	1,8
Sosyal ilişkilerimiz var	1,8
Diğer	4
CY	1,8

Vakıf yöneticilerinin daha resmi (hukuki) işbirliği biçimlerine yatkınlığını anlamak üzere, onlara Türkiye'deki vakıflar için federasyon tipi bir organizasyon hakkındaki görüşleri soruldu. (Tablo 10) Görüşülenlerin yaklaşık yarısı federasyon benzeri bir yapı için olumlu görüşler ifade ettiler ve böyle bir yapıyı desteklediklerini belirttiler. Bu grubun %64'ü böyle bir yapının vakıflar arası koordinasyon rolü üstlenmesini beklemekte, kalan üçte bir ise vakıfların ortak sorunlarını çözümler üretmesini istemektedir.

vi. Mali Kapasite

Bir vakfın en önemli özelliğini mali kapasitesi oluşturmaktadır. Bu yüzden, bu bölüm vakıfların kendi mali kapasitelerini nasıl gördükleri hakkındaki bulguların bir analizini verecek, bunu mali faaliyetler, bu faaliyetlerin tahmini gelir ve harcamaları üzerine ayrıntılı bir bölüm izleyecektir.

Algılanan yeterlilik

Vakıf yöneticilerine vakıf sermayesinin (Mali, beşeri ve yararlanıcılarla ilişkiler, Şekil 5) vakfın belirtilen amaçlarını gerçekleştirmek için ne derece yeterli olduğu soruldu. Şaşırtıcı olmayan bir

TABLO 10. DİĞER VAKIFLARLA BİR ARAYA GELEK BİR FEDERASYON TİPİ ÖRGÜTLENME YENİ DÜZENLEMELERLE MÜMKÜN KILINMIŞTIR. SİZ BU TİP BİR ÖRGÜTLENMENİN İÇİNDE OLMAYI DÜŞÜNÜR MÜSÜNÜZ? (%)

Evet, düşünürüz	50,2
(Evet federasyon tipi bir örgütlenmenin içinde bulunmak isteriz demişse) Bu tip bir vakıflar federasyonundan en başta gelen beklentiniz ne olurdu? (%)	
Benzer amaçlar güden vakıfların faaliyetlerinin eşgüdümlü hale getirilmesi (koordine edilmesi)	64,3
Benzer amaç güden vakıfların yönetim sorunlarının çözümü için güç birliği yapılması	
CY	0,9

şekilde, vakıfların yaklaşık yarısı (%49) mali yetersizliği dile getirdiler.

Ancak, vakıfların amaçlarını başarmak için çevrelerindeki başka kaynaklardan da yararlanmaya yatkın oldukları görülmektedir. Dolayısıyla, geleneksel mali sermayeden ayrı olarak sosyal sermaye de vakıflar için kritik bir temel olabilmektedir. Bu durumda, ankette yer alanlar, yararlanıcılarla ilişkilerin (%71) ve idari kapasitenin(%80) amaçlarına ulaşmak için yeterli olduğunu belirtti.

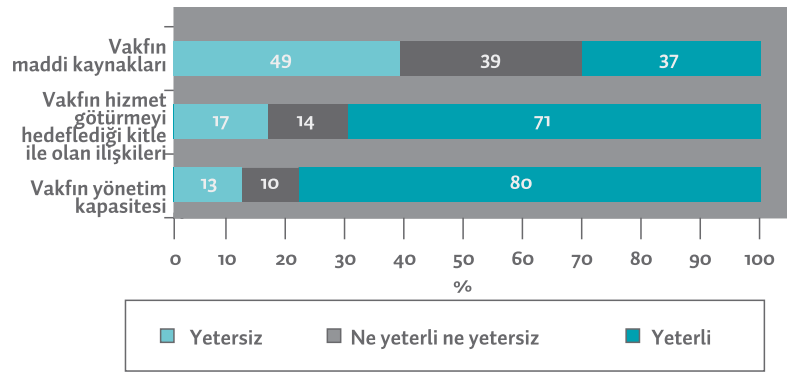
vii. Mali Faaliyetler ve Gelirler

Bu anketin önemli bir kısmı vakıfların mali faaliyet ve yeterliliklerini anlamaya ayrılmıştır. Görüşülenlere önce vakfın gelir getiren faaliyetleri soruldu ve sonra belirttikleri faaliyetler için daha fazla ayrıntı vermeleri istendi. Bu noktada, elimizdeki bilgilerin, resmi belge ya da raporların analizinden değil yapılan görüşmeler yoluyla elde edildiğini vurgulamak yararlı olacaktır. Dolayısıyla, bu çalışmada sunulan bulgular, kesin sayılar olarak değil, yaklaşık tahminler olarak görülmelidir.

Toplam Yıllık Gelir

2002 yılı için yıllık toplam gelir tahmini belirtmeleri istendiğinde, ankette yer alanların % 64.5'i (ya da 296 tanesi) kesin bir rakam verebildi. Cevap veremeyenler açısından, anket yapıldığı sırada bu bilgiye sahip olmamalarının mümkün olduğunu da akılda tutmak gerekmektedir. Belirtilen rakamların oldukça eşit bir dağılıma sahip olduğu görülmektedir: Cevaplayan vakıfların,

ŞEKİL 5. AMAÇLARA ULAŞABİLMEK İÇİN AŞAĞIDAKİ KAYNAKLAR NE DERECE YETERLİ?

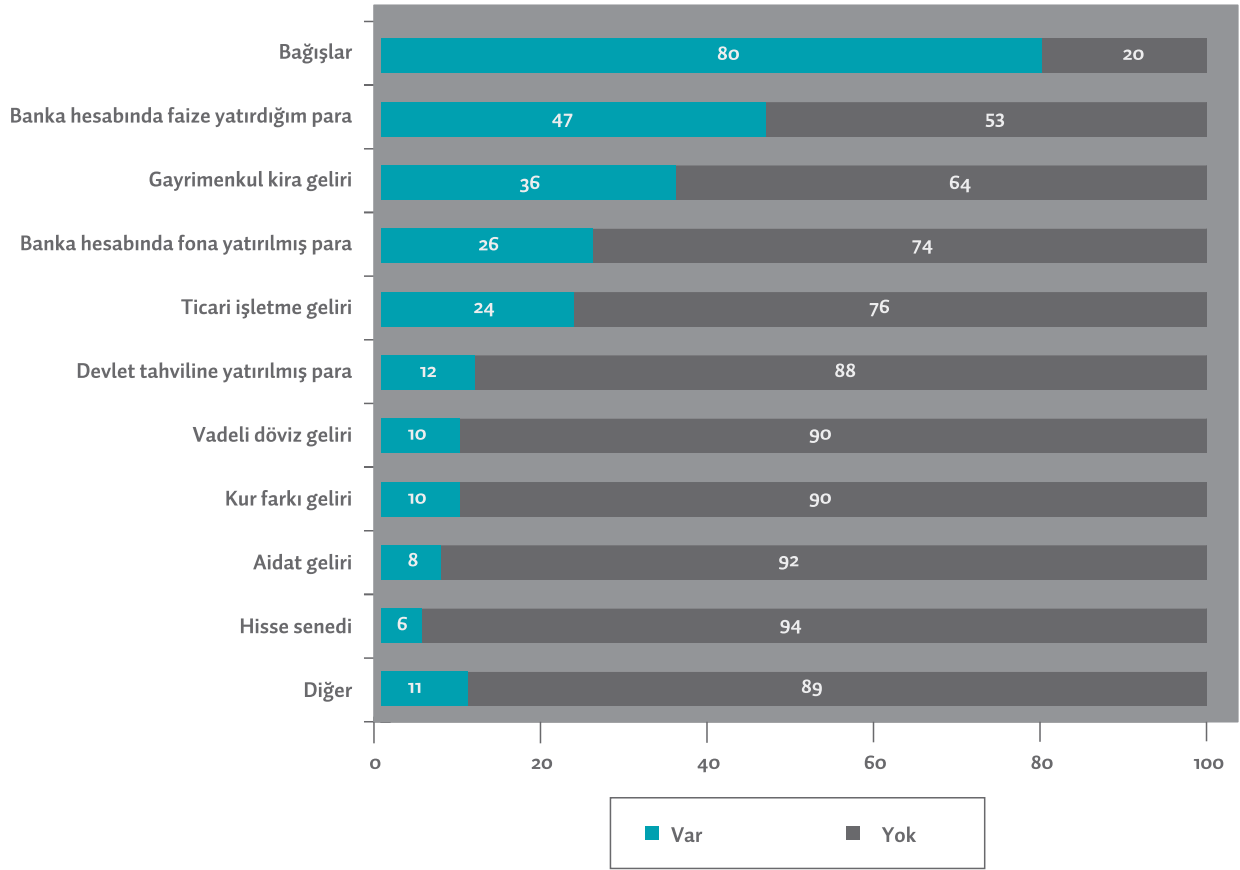


% 29'u 12,000\$ ya da altında bir yıllık gelir belirtirken, %28'i 12,000 \$-48,000\$ arasında; %27'si ise 48,000\$ ile 250,000\$ arasında bir yıllık gelir sahibidir. Daha küçük bir oranı oluşturan %16lık grup ise 250,000\$ üzerinde bir yıllık gelir rapor etmiştir. (Tablo 11)

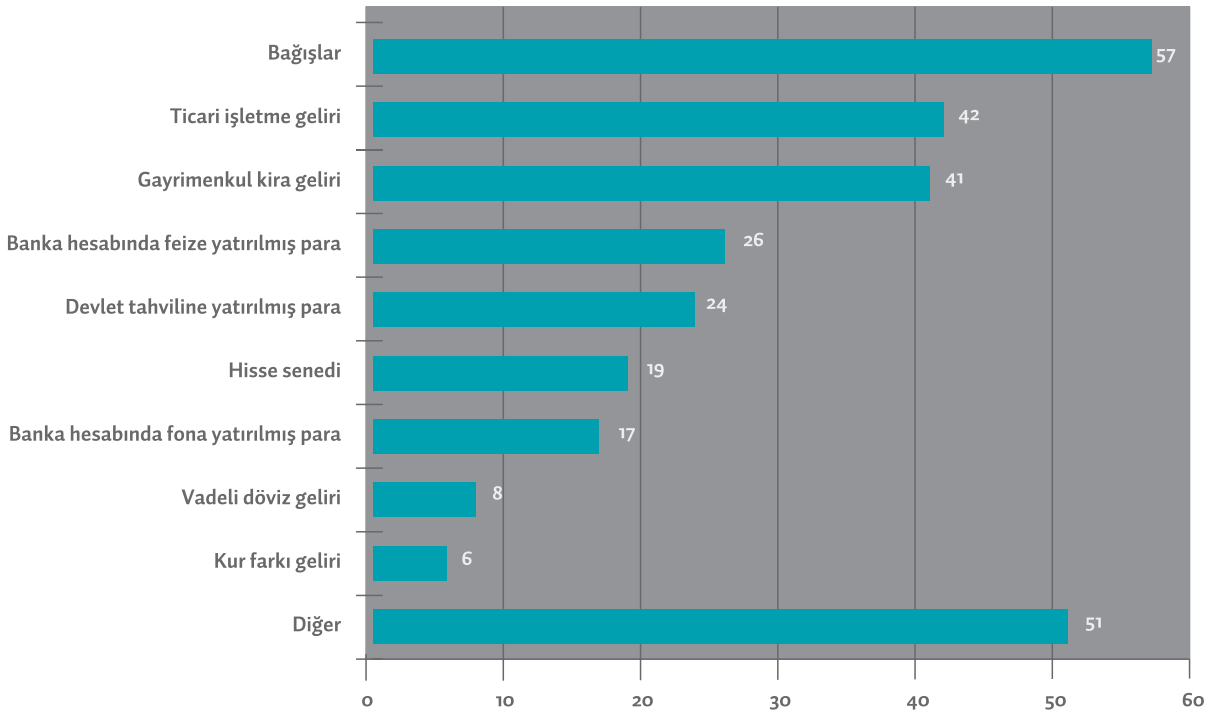
TABLO 11. VAKIFLARIN TOPLAM GELİRLERİ (2002 YILI/ABD\$)

	Vakıf sayısı	%	Valid/Geçerli %
—12,000 \$'dan az	86	19	29,1
12,000\$ ila 48,000\$ arası	83	18,4	28
48,000\$ ila 250,000\$ arası	80	17,7	27
250,000\$ ile 1,000,000\$ arası	27	6	9,1
1,000,000\$'dan fazla	20	4,4	6,8
Toplam rapor edilen	296		100
Eksik veri	156	34,5	
Vakıfların toplam sayısı	452	100	
Rapor edilen toplam gelir(ABD\$)	111.845.244		
Ortalama Vakıf geliri(ABD\$)	377.856		

ŞEKİL 6. VAKIFLARIN GELİR KAYNAK TÜRLERİ (%)



ŞEKİL 7. VAKFIN GELİR KAYNAK TÜRLERİNDEN SAĞLADIĞI GELİR KATKISI HER KAYNAK İÇİN (HER KAYNAK İÇİN YÜZDE PAYI)



viii. Mali Faaliyet Türü

Vakıfların mali portresini daha iyi anlamak üzere, vakıf yöneticilerine iki anahtar soru sorulmuştur: Gelir getirici faaliyetlerin etkinliği (Şekil 6) ve her faaliyetin toplam yıllık gelire olan tahmini katkısı (Şekil 7).

Vakıf yöneticilerine göre, en sık gelir getiren üç faaliyet; bağışlar (% 80), vadesiz mevduat (% 47) ve kira gelirlerinden (%36) oluşmaktadır.

Ancak, her bir faaliyetin tahmini katkısı sorulduğunda, daha farklı bir tablo ortaya çıkmaktadır. (Şekil 7) Yıllık gelirin çoğunu bağışlar (% 57) karşılarken, bunu ticari gelirler (% 42) ve kira gelirleri (% 41) takip etmektedir.

Sıradaki bölüm, bu gelir kaynaklarının her birinin ayrıntılı analizini sunmaktadır.

ix. Vakıflara Yapılan Bağışlar: Derinlemesine bir Analiz

Beklendiği gibi bağışlar, vakıf finansmanında önemli bir role sahiptirler. Vakıf yöneticilerinin % 80'ine göre, bağışlar vakıflarında bir gelir kaynağıdır ve toplam gelirin ortalama % 57'sini karşılamaktadır.

Vakıfların çoğu için bağışların yaygın olması pek şaşırtıcı olmamakla birlikte, vakıf sektörü hakkında bazı önemli gerçeklere de işaret etmektedir: Bu çalışmadaki vakıfların çoğu başka girişimlere fon sağlamamakta, fakat kendi faaliyetlerinde kullanmak üzere fon toplamaktadırlar.

Bağış toplamayı bir faaliyet olarak bildirmeyen kalan % 20'lik kesim farklı iki grup oluşturmaktadır: Bağış toplayabilecekken toplamayanlar (ya böyle bir stratejileri yok ya da nasıl yapacaklarını bilemiyorlar) ya da bağış toplamaya ihtiyacı/ya da niyeti olmayanlar (aile ve/veya şirket vakıfları gibi amaçları için ayrılan bir geliri, yatırımları ya da başka gelir kaynakları olan vakıflar).

Ankete cevap verenlerin çoğunun bağış almayı bir faaliyet ve gelir kaynağı olarak belirttiğini göz önüne alarak, bağışlardan elde edilen toplam ortalama gelir, bağış tipi, bağışların algılanan sebepleri, bağış toplama yöntemleri ve bağış yapanlar ile bunlardan yararlananlara karşı hesap verebilirlik uygulamaları hakkında daha ayrıntılı bilgi elde etmek üzere bu konu daha derinlemesine incelenmiştir.

Bağışlardan Gelen Ortalama Yıllık Gelir

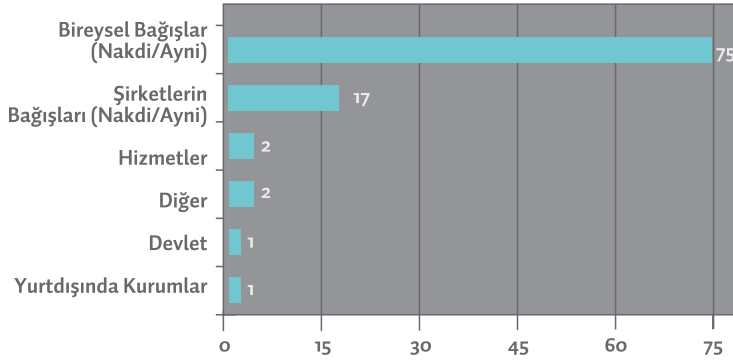
Görüşülen vakıf yöneticilerine, 2002 yılı için bağışlardan elde edilen tahmini ortalama miktar soruldu. Tablo 12, bağış miktarlarını belirten 237 vakfın bağışlarının dağılımını sunmaktadır.

Buna göre, bağış miktarı bildiren vakıflar 2002 yılında bağış toplama çalışmalarından ortalama 137,000\$ elde etmişlerdir. Bu ortalama miktarın, 1,000,000 \$'dan fazla bağış geliri elde ettiğini söyleyen 6 vakıf nedeniyle biraz çarpık olduğunu belirtmek gerekmektedir. Bu bilgiler ışığında, 2002'de bağış alan vakıfların % 45'i 12,000\$'dan az bağış alırlarken, %33'ü 12,000\$ ile 48,000\$ arasında bir miktar bağış almışlardır.

TABLO 12. BAĞIŞLARIN TOPLAM VAKIF GELİRLERİNE KATKISI (2002 YILI/ABD\$)

	Vakıf Sayısı	%	Geçerli %
12,000\$'dan az	107	23,7	45,1
12,000 \$ ile 48,000\$ arası	79	17,5	33,3
48,000 \$ ile 250,000\$ arası	32	7,1	13,5
250,000 \$ ile 1,000,000 \$ arası	13	2,9	5,5
1,000,000 \$'dan fazla	6	1,3	2,5
Toplam bildirilen	237		100
Eksik veri	215	47,6	
Toplam Vakıf Sayısı	452		
Bildirilen Toplam Vakıf Gelirleri (\$)	32,494,543		
Ortalama Bağış Geliri (\$)	137,108		

ŞEKİL 8. BAĞIŞÇI TÜRÜ (%)



Bağış ve Bağışçı Türleri

Şekil 8, bağışçı türüne göre vakıf kaynaklarını sunmaktadır: *Bireysel bağışlar vakıfların en önemli destek kaynağı olarak görünmekte (% 75), arkasından da şirketler (% 17) gelmektedir.* Verilen hizmetlerden (verilen hizmetler kimi vakıflar tarafından ticari faaliyet olarak görülmeyip, hizmet karşılığı bağış olarak bildirilmiş olabilir), devletten ve yabancı kuruluşlardan ancak çok küçük miktarlar sağlanmaktadır.

Anketi cevaplayanlardan ayrıca farklı tür bireysel bağışlar hakkındaki algılarını paylaşımları da istenmiştir (Şekil 9). Bu kategoride, *vakıf idarecileri dini olmayan nakdi bağışların (% 38) esas bağış kaynağı olduğunu, bunu da dini olmayan ayni bağışların (%16) takip ettiğini*

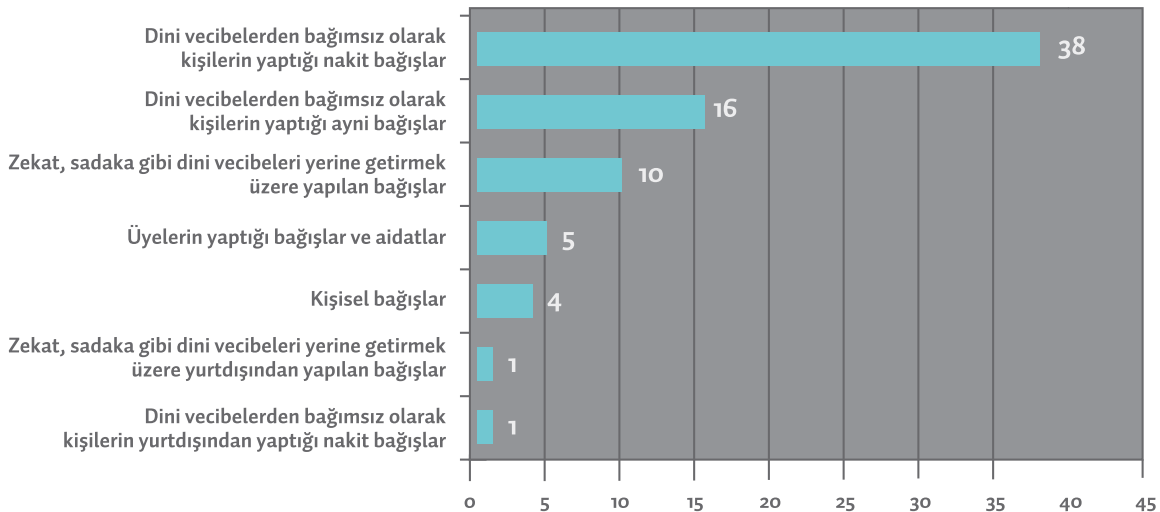
belirtmişlerdir. Buna göre, zekat ve sadaka gibi *dini temelli bağışlar*, vakıflara yapılan bağışların sadece %10'unu oluşturmaktadır.

Dini ve dini olmayan bağışlar arasında ayırım yapmak zor olmakla birlikte, bu araştırmanın diğer bölümleri (örn. Türkiye'deki vakıfların niteliksel profiliyle ilgili Fatoş Gökşen'in kaleme aldığı bölüme bakınız) zekat şeklinde bağış almanın vakıflar için sorunlu olduğuna gönderme yapmaktadır. Din temelli vakıflar, bu bağışların kullanımına dair şekil ve amaç sınırlamaları yüzünden zekat bağışları tarafından sınırlanıyor gözükmektedir.

Üyelik Aidatları ve Bağışlar

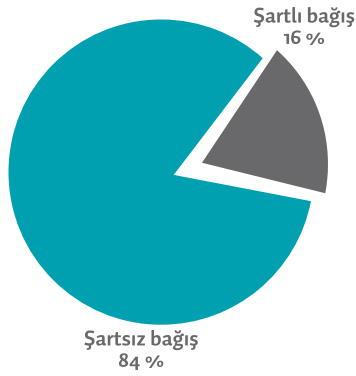
Araştırmaya katılan vakıfların sadece % 8'i "üye" aidatlarını bir gelir kaynağı olarak belirtmiştir. Çoğu ülkede (ve vakıf sektöründeki "sektör standartlarına" göre), vakıfların hukuki çerçevesi "üyeliliği" kapsamamaktadır. Bunun sebebi vakıfların, özü itibarıyla derneklerin aksine insan değil, malvarlığı birlikteliği olmalarıdır. Ancak, bazı kalkınmakta olan ülkelerde olduğu gibi, Türkiye'de de vakıf, vatandaşların hayırseverlik (filantropi) çalışmalarında ve/veya sivil toplum çalışmalarında bulunabilmesi

ŞEKİL 9. BİREYSEL BAĞIŞLAR (%)



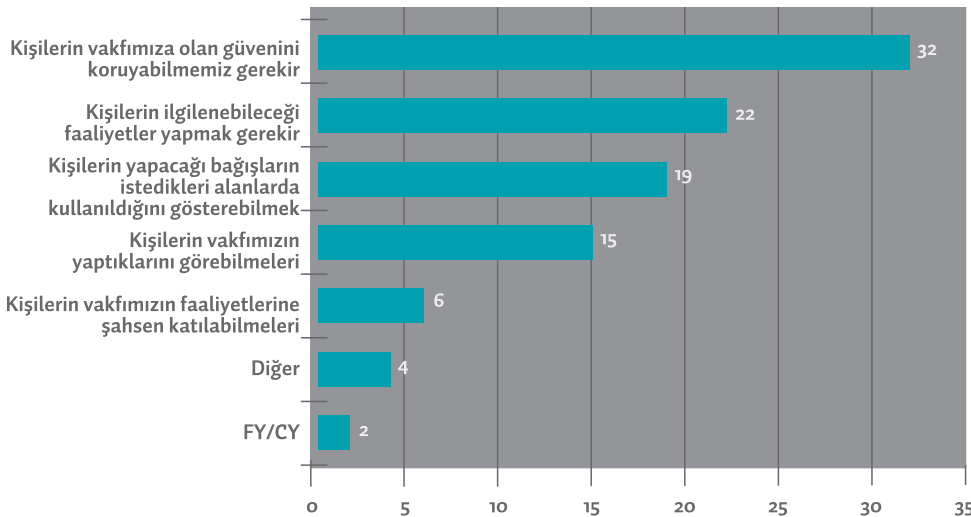
için alternatif bir “tüzel yapı” olarak kullanılmaktadır. Bu durumda, vakıflarda “üyeliğin ve üyelerin” bulunması, 1980’ler sonrasındaki çeşitli siyasi, sosyal ve ekonomik koşulların bir yansıması olmaktadır (Bu raporun özet kısmında belirttiği üzere). Ancak, bu anket çalışması içinde, üyelik temelli kurulmuş olan vakıflar önemli bir yer tutmamaktadır.

ŞEKİL 10. MEVCUT BAĞIŞ GELİRİNİZİN YAKLAŞIK NE KADARI ŞARTLI NE KADARI DA ŞARTSIZ BAĞIŞTIR?



Anketi cevaplayanlardan, vakıfları tarafından toplanan şartlı ve şartsız bağışların tahmini miktarı arasında ayırım yapmaları istenmiştir (Şekil 10). Ortalama olarak, toplanan bağışların sadece %16’sı şartlı iken, bağışların

ŞEKİL 13. BU BAĞIŞLARI TOPLAYABİLMEK İÇİN EN BAŞTA (ÖNCELİKLE) NE YAPMANIZ GEREKTİĞİNİ DÜŞÜNÜYORSUNUZ? (%)



çoğu (% 84) şartsız olarak, vakfın ihtiyacı yönünde serbestçe kullanılmak üzere alınmıştır (örneğin, faaliyetler ve faaliyet giderleri vb.).

Bağış Toplama Yöntemleri

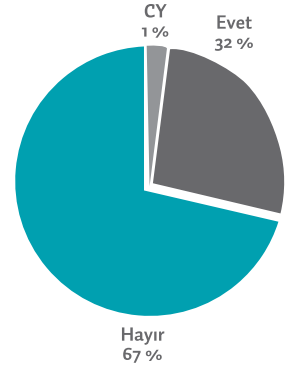
Vakıf yöneticilerine sistematik ve düzenli olarak bağış toplayıp toplamadıkları sorulmuştur. (Şekil 11). Çoğunluk (% 67) düzenli bağış toplamak için kurulu bir sistemleri olmadığını söylemiştir.

Göz önüne alınması gereken önemli bir gerçek, Türk vakıflarının, belki de gelenekler neticesinde, sadece bağışçılar vermek istediği zaman (aşevi, burs fonu vb) bağış kabul etmeleri ve sürekli olarak bağış aramayı hedeflememeleridir.

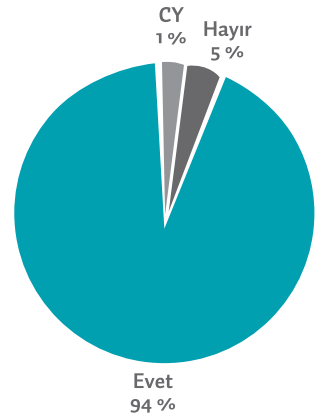
Bağışçılara Hesap Verebilirlik

Kurumsal hesap verebilirlik, sorumluluk ve şeffaflık açısından vakıflara bakıldığında, bazı ilginç noktalar gözlenmektedir. Vakıf yöneticilerinin % 94’ü bağışlarının nasıl kullanıldığı konusunda bağış yapanları bilgilendirdiklerini belirtmiştir (Şekil 12). Bu durum (bu bilgilendirmenin ne kadar düzenli bir şekilde yapıldığı ve şeffaf olup olmadığı bu çalışmadan anlaşılmasa bile) vakıfların bağışçılarının kim olduğunu bildikleri ve onlara rapor vermek amacıyla ulaşabildikleri anlamına gelmektedir.

ŞEKİL 11. BU BAĞIŞLARI VAKFINIZIN ÜYE YA DA İLİŞKİ AĞINDAKİ KİŞİLERDEN DÜZENLİ OLARAK MI TOPLUYORSUNUZ?



ŞEKİL 12. BAĞIŞ YAPANLARI BAĞIŞLARIN KULLANIM ALANIYLA İLGİLİ BİLGİLENDİRİYOR MUSUNUZ?



Bağış toplarken önemli gördükleri konular sorulduğunda vakıf yöneticileri, yararlanıcılara en uygun (ihtiyaçlarına cevap veren) çalışma ve hizmetleri desteklemenin en önemli şey (%22) olduğunu düşünüyor gözükmektedir. “Bağışçılara sağladıkları katkılarının istedikleri şekilde kullanıldığını göstermek” (%19) ve “bağışçıların vakıfların nasıl çalıştığını ve ne yaptığını görebilmesini sağlamak” (% 15) da vakıf yöneticilerinin bağış toplarken

önemsedikleri konular olarak dikkat çekmektedir.

Bu durumda, bağışçılarla ilişki içinde olmanın önemine dair ciddi bir farkındalık olmakla birlikte, bunu sağlamak için ne dereceye kadar bir strateji veya yöntem geliştirildiği açık olmamaktadır.

x. Ticari Faaliyetler

Toplam Gelir

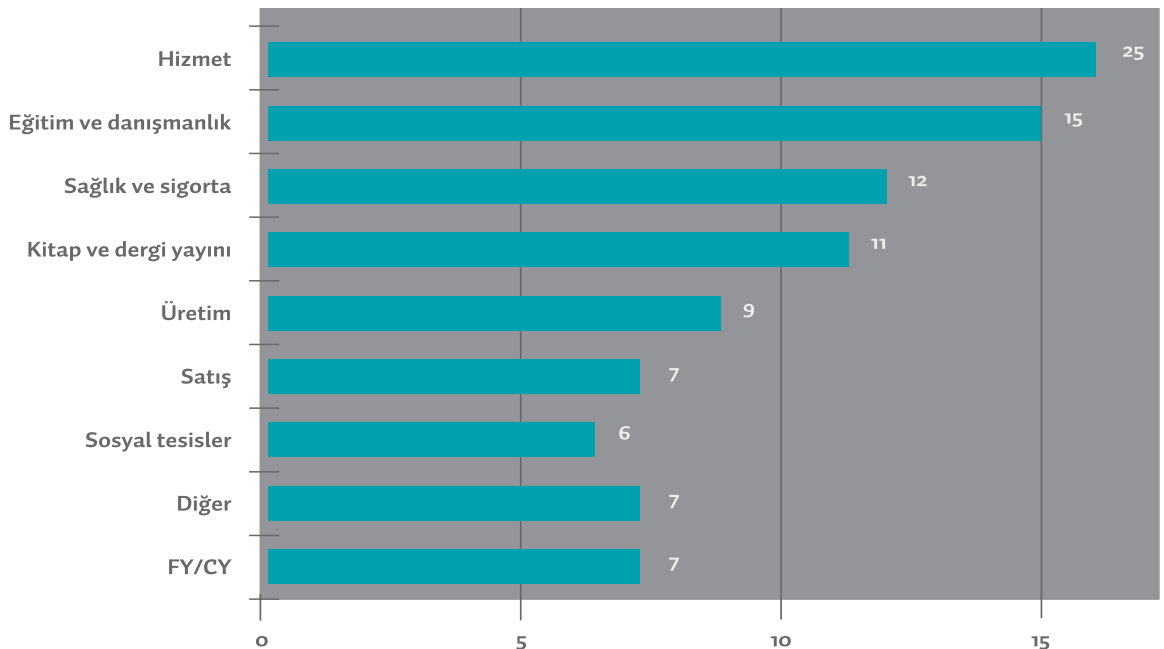
Vakıflar için en önemli ikinci gelir kaynağı (Şekil 7) olarak ticari faaliyetler, ya da başka bir deyişle, kazanılan gelir belirtilmiştir. Vakıflarının ticari faaliyette bulunduğunu bildirenler (%24), aynı zamanda bu faaliyetlerin yıllık toplam gelirlerinin tahmini olarak % 42’sini karşıladığını belirtmişlerdir. Bu da ticari girişimlerin vakıflar için önemli bir gelir kaynağı haline geldiğini göstermektedir.

Tablo 13, tahmini kazanılan gelir miktarı üzerine ayrıntılar içermektedir. Herhangi bir ticari faaliyete sahip olduğunu bildiren vakıfların (%24), 2002 yılı ortalama geliri yaklaşık 400,000\$’dır. Ancak, yüksek gelire sahip bir kaç vakfın ortalamaları etkilemesi nedeniyle, gelirlerin dağılımları daha yakından

TABLO 13. TİCARİ İŞLETMELERİNİN TOPLAM VAKIF GELİRLERİNE KATKISI (2002 YILI/ABD\$)

	Vakıf Sayısı	%	Geçerli %
12,000 \$’dan az	20	4,4	35,7
12,000\$ ila 48,000\$ arası	20	4,5	35,7
48,000\$ ila 250,000\$ arası	12	2,7	21,4
250,000\$ ila 1,000,000\$ arası	2	0,4	3,6
1,000,000\$’dan fazla	2	0,4	3,6
Bildirilen Toplam	56		100
Eksik veri	396	87,6	
Toplam Vakıf sayısı	452	100	
Bildirilen Toplam Ticari Gelirler (\$)	22,585,094		
Ortalama Ticari Gelir (\$)	403,305		

ŞEKİL 14. VAKFINIZIN SAHİP OLDUĞU TİCARİ İŞLETMENİN FAALİYET ALANI NEDİR? (%)



incelendiğinde, daha az sayıda vakfın ticari faaliyetlerden önemli bir miktar kazandığı anlaşılmaktadır. Diğer bir deyişle, herhangi bir ticari gelire sahip olduğunu bildirenlerin % 70'i, 2002 yılında 48,000'dan daha az gelir elde etmiştir.

Ticari Faaliyet Türü

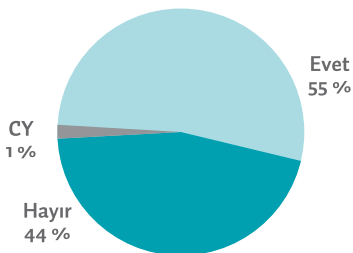
Ticari faaliyet çeşitleri daha yakından incelendiğinde, bunların çoğunun hizmet sektöründe olduğu görülmektedir. Genel hizmetler % 25'i karşılarken, bunun ardından eğitim (%15) ve sağlık (%12) gelmektedir.

Gayrimenkul

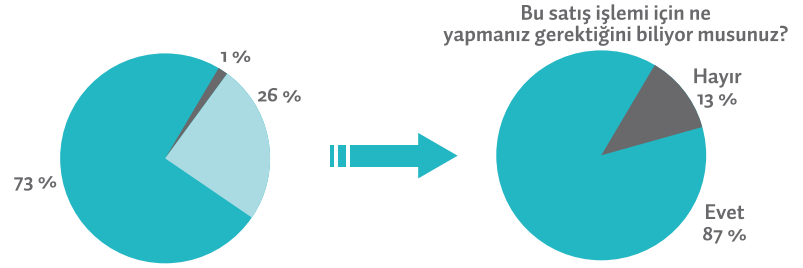
Bu ankette yer alan vakıfların en yaygın üçüncü gelir kaynağı olarak gayrimenkul ilişkili gelirler (örneğin kira) bildirilmiştir. Buna göre, kira geliri elde edenlerin % 36'sı, yıllık toplam gelirinin % 41'ini bu kaynaktan karşıladığını iddia etmektedir.

Gayrimenkul gelirlerinin uygun gelir kaynağı olarak görüp görmedikleri sorulduğu zaman (Şekil 15), ankete katılanların %44'ünün vakıflarının gayrimenkullerden mümkün olan en yüksek geliri elde etmediğini düşündükleri ortaya çıkmaktadır. Ancak, en yüksek geliri elde etmediklerini söyleyenlerin sadece %26'sı gayrimenkullerini satarak vakıfları için ek mali kaynak yaratmayı düşüneceklerini söylemişlerdir. Ayrıca bu %26'luk grubun çok azı (%13), bu malvarlıklarının satışı için yürürlükteki Türk Vakıf Mevzuatının

ŞEKİL 15. GAYRİMENKULLERİNİZ SİZCE BUGÜN İTİBARI İLE VAKFINIZA GETİREBİLECEKLERİ EN YÜKSEK GETİRİYİ SAĞLIYOR MU?



ŞEKİL 16. BU GAYRİMENKULLERİ SATARAK ELDE ETTİĞİNİZ GELİR İLE VAKFINIZIN FAALİYETLERİNİ GELİŞTİRMEYİ DÜŞÜNÜR MÜSÜNÜZ?



zorunlu tuttuğu izinler hakkında ne yapmaları gerektiğini bildiklerini söylemiştir (Şekil 16).

Diğer Faaliyetler

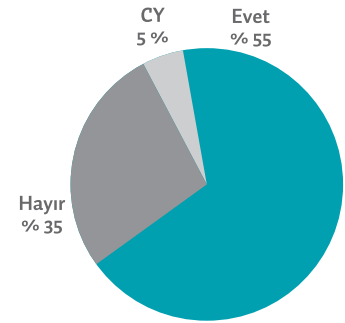
Bu örnekteki vakıfların önemli bir kısmı bankacılık faaliyetlerine dayandıklarını bildirmektedir (%26 vadesiz mevduat, % 24'ü hazine bonusu, % 17'si banka fonları, % 8'i vadeli mevduat ve % 6'sı döviz mevduatı). Vakıfların mali faaliyetleri hakkındaki mevcut hukuki sınırlama ve engeller göz önüne alındığında, bu sonuçlar beklendiği gibidir.

Borsa Hisseleri ve Hisse Sahipliği

Ankete cevap verenlerin % 6'sına göre, hisselerden elde edilen gelirler yıllık toplam gelirin % 19'unu oluşturmaktadır. Bu 27 vakfın 17'si vakıflarıyla hiç bir organik ilişkisi olmayan kurumların hisselerine sahip iken, 8 tanesinin elindeki hisseler vakıflarıyla ilişkili şirketlere aittir (Tablo 14). Bu vakıfların üçte biri sanayi şirketleri hisselerine sahiptir. Genel olarak, hisseler yatırım yapmak, vakıf varlıklarını kullanmanın yaygın bir şekli olarak gözükmemektedir.

Bu, vakfa dönüşen ya da vakıflarla organik ilişkiye giren özel ticari girişimlerin sınırlı sayısı düşünüldüğünde o kadar da şaşırtıcı değildir. Ayrıca, Türk piyasa sisteminin doğası gereği iş dünyasında aile işletmeleri baskındır ve sınırlı sayıda şirket borsada işlem görmektedir.

ŞEKİL 17. BANKA HESABINDAKİ PARANIZI PİYASADAN ALABİLECEĞİNİZ EN İYİ GETİRİYİ ELDE EDEBİLİYOR MUSUNUZ?



TABLO 14. VAKIFLARIN HİSSE SENEDİ YATIRIMLARI (%)

	Vakıf Sayısı S	%
Hisse sahibi vakıfların toplam sayısı	27	
Bunlar vakfınızın sahip olduğu ya da ilişkili olduğu bir şirketin hisseleri midir?		
Evett, öyle	8	29,6
Hayır, değil	17	63,0
CY	2	7,4
Vakfınız hangi sektörden hisse sahibidir?		
Sanayi	9	33,3
Ticaret	2	7,4
Bankacılık	2	7,5
İnşaat	2	7,6
Telekom	1	3,7
Sağlık	1	3,8
Plastik ve Cam	2	7,4
Ulaşım	1	3,7
CY	7	25,9
Bu hisseler 2002 yılı itibarıyla yaklaşık olarak vakfınıza ne kadar bir katkı sağladı ?		
10 vakıf tarafından bildirilen ortalama hisse geliri (\$)	93,813	
Bildirilen en az (\$)	151	
Bildirilen en çok (\$)	539,636	

xi. Vakıf Giderleri

Araştırmaya katılan 306 vakıf, 2002 yılındaki tahmini toplam gider miktarlarını bildirmişlerdir. Bunların 25'i hiç bir giderleri olmadığını belirtirken, *cevaplayanların çoğu (%34) 12,000\$'dan az bir miktar bildirmişlerdir.* (Tablo 15) Yine, ankete katılan az sayıdaki yüksek gelir ve gidere sahip vakıf sebebiyle, ortalama bir gider miktarı vermek yanıltıcı olacaktır.

Bu sonuçlara göre, bildirilen toplam gelirleri 112,000,000\$'a ulaşmaktadır. *Bildirilen toplam gider miktarı, toplam gelirlerin yaklaşık olarak yüzde on üzerindedir.* Bu durum, gelir hanesinin eksik hesaplanmasından ya da giderlerin fazla tutulması yüzünden meydana gelmiş olabilir. Diğer yandan, vergi muafiyetine sahip vakıfların mali incelemesi de bu vakıfların % 20'sinin, 2000 ve 2002 yılları arasında

gelirlerinden fazla harcamaya sahip olduğunu göstererek bu gözlemleri desteklemektedir (vergi muafiyetine sahip vakıfların mali analizi üzerine olan bölüme bakınız).

TABLO 15. VAKIFLARIN TOPLAM GİDERLERİ (2002 YILI /ABD\$)

	S	%	Geçerli %
Gider yok	25	5,5	8,2
12,000 \$'dan az	105	23,2	34,3
12,000 \$ ila 48,000\$ arası	77	17,0	25,2
48,000 \$ ila 250,000\$ arası	59	13,1	19,3
250,000\$ ila 1,000,000\$ arası	21	4,6	6,9
1,000,000\$'dan fazla	19	4,2	6,2
Bildirilen Toplam	306		100,0
Eksik veri	146	32,3	
Toplam Vakıf Sayısı	452		
Bildirilen Toplam Gider(ABD\$)	122,969,586		
Ortalama Vakıf Gideri (ABD\$)	401,861		

Gider Türü

Vakıfların sadece % 32'si kira öderken, aidat ve bakım masrafları raporda yer alan vakıfların en az % 58'i tarafından ödenmektedir. Toplam giderler içerisinde, vakıflar en büyük payın maaşlara (% 15.9) gittiğini, bunu aidat ve bakım (% 12.5) ve kira (% 10.5) giderlerinin izlediğini bildirmişlerdir. Buna göre, yıllık giderlerin yaklaşık % 39'u bu kalemlere giderken, toplam harcamaların % 60'ı faaliyet ve projeler için kalmaktadır(Tablo 16)

Tablo 17, gelir ve giderlere dair karşılaştırmalı rakamları özetlemektedir. *Belirtilen gelir ve giderlerin, toplam gelirlerle beraber, toplam giderlerin üstünde olduğu gözlemlenmektedir.* Bu durumda, genel olarak, bu rakamların sınırlı bir ekonomik faaliyet seviyesini yansıttığı unutulmamalıdır. Bu çalışmanın özel vakıf yararlanıcılarının sadece % 13.8'ini kapsadığı ve devlet

TABLO 16. VAKIF GİDERLERİ (2002 YILI/ABD\$)

	S	(%)
Kira ödemeleri		
Evet, kira ödüyor	145	32.1
Hayır, kira ödemiyor	307	67.9
Toplam	452	100
Bakım, tamir masrafları		
Evet	266	58.8
Hayır	181	40.0
Cevap yok/ilgisiz	5	1.1
Toplam	452	100
Yıllık toplam giderde ortalama kira payı	10,5	
Yıllık toplam giderde ortalama bakım ve tamir payı	12,5	
Yıllık toplam giderde ortalama maaş ödemeleri payı	15,9	

ve devlet memurlarının yönetiminde olan vakıfları kapsamadığı düşünülürse, yararlanıcıların hepsi için yaklaşık 800,000,000-900,000,000\$ gibi bir rakama ulaşıyoruz. 1.9 milyar Amerikan Doları değerindeki tahmini bağış rakamıyla karşılaştırıldığında (bireysel bağış anketi bölümüne bakınız) bu rakam küçük kalmaktadır.

Ancak, bu değerlendirme, vakıfların fon yetersizliği nedeniyle kalkışmadıkları potansiyel faaliyetleri göz önüne almamaktadır.

Vakıf yöneticilerinin önemli bir bölümünün geleceğe dair beklentileri işlerin önümüzdeki yıl büyük ölçüde değişmeyeceği ya da biraz iyileşeceği yönündedir.

TABLO 17. TOPLAM VAKIF GELİR VE GİDER KARŞILAŞTIRMASI (2002 YILI/ABD\$)

Bildirilen Toplam Gelirler	111,845,244
Bildirilen Toplam Ticari Gelirler	22,585,094
Bildirilen Toplam Bağış Gelirleri	32,494,543
10 Vakıf Tarafından Bildirilen Toplam Hisse Gelirleri	938,13
Genel Gelir Toplamım	167,863,011
Bildirilen Toplam Gider	122,969,586

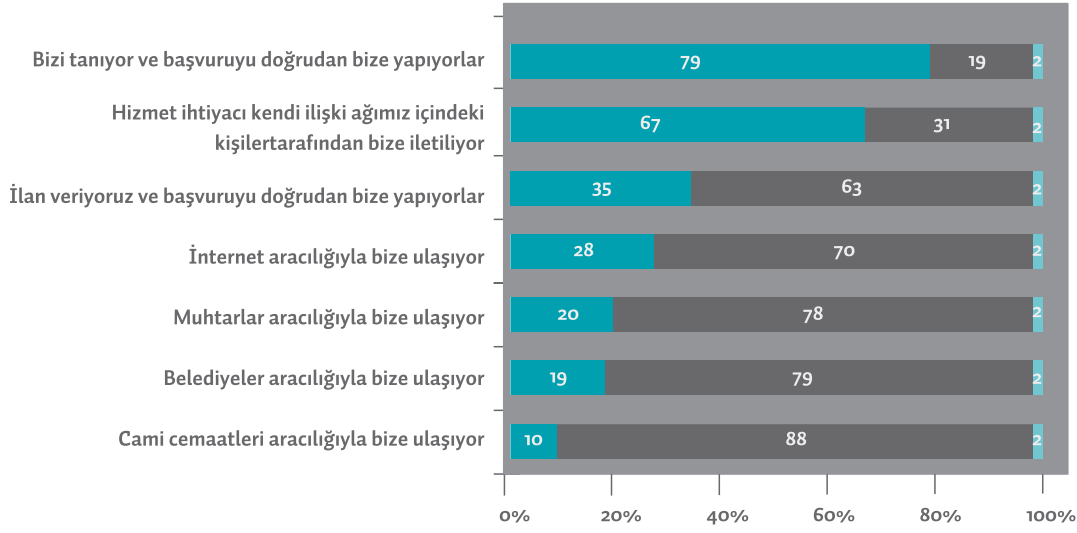
Gelecek Beklentileri

Vakıf mali durumunun genel bir değerlendirmesi için, ankete katılanlara geriye dönük bir değerlendirme sorusu soruldu. Cevaplayanların sadece % 15'i giderlerinin gelirleri tarafından karşılanamadığını bildirdiğinden, Tablo 18 olumlu bir bakış açısını yansıtmaktadır.

TABLO 18. VAKIFLARIN GEÇMİŞ VE GELECEK MALİ YAPILARININ DEĞERLENDİRİLMESİ (%)

Vakfın son bir yıl içindeki maddi durumu?	
	(%)
Gelirlerimiz giderlerimizi karşılamadı	15.0
Gelirler harcamaları karşılamaya yeterliydi	49.1
Vakfın fonları daha geliştirildi	35.0
CY	0.9
Toplam	100
Vakfın içinde bulunduğu ekonomik durumun önümüzdeki 1 yıl içinde nasıl bir gelişme göstereceğini düşünüyorsunuz?	
	(%)
Çok daha kötü	3.1
Biraz daha kötü	8.4
Aynı	36.7
Biraz daha iyi	40.7
Çok daha iyi	9.5
CY	1.5
Toplam	100

ŞEKİL 18. VAKFINIZIN FAALİYETLERİNDEN FAYDALANANLAR VAKFA NASIL ULAŞIYOR? (%)



xii. Vakıfların Vakıf Faaliyetlerinden Yararlananlarla (hedef kitleleri ile) İlişkileri

Bu bölüm, vakıfların hedef kitlelerine nasıl ulaştıkları, yardım almaya uygunluğu nasıl belirledikleri (eğer böyle bir kriter varsa), ve son olarak nasıl geri dönüşüm elde ettikleri (eğer varsa) hakkında aydınlatıcı bazı veriler sunmaktadır.

Yararlanıcılara Ulaşmak

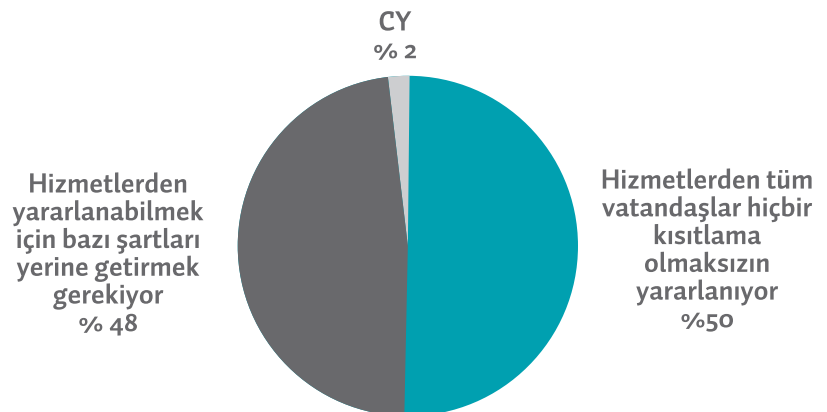
Anket, cevaplayanlar tarafından değerlendirmek üzere ihtiyaç sahiplerinin vakıflarına nasıl ulaştığına (veya

vakıfların onlara nasıl ulaştığına) dair yedi farklı önerme kullanmıştır. Şekil 18'e göre, en çok işaretlenen cevap "vakfı bilen kişilerin doğrudan başvurması" (% 79) ve "ihtiyaç sahiplerinin vakfın kendi ağı sayesinde bulunması" (% 67) oldu. İlan duyuru ve reklamlara başvurular (%35) ya da internet temelli başvurular (%28) yaygın değildir. Muhtarlar (%20), belediyeler (% 19) ve camilerin (%10) aracı olarak kullanılması daha az kullanılmaktadır.

Yararlanıcıların Belirlenmesi

Vakıf ve yararlanıcılar arasındaki bağlantıların şekli sorulduğunda (Şekil

ŞEKİL 19. VAKFINIZIN HİZMETLERİNDEN TÜM VATANDAŞLAR HIÇBİR KISITLAMA OLMASIZIN YARARLANABİLİYOR MU, YOKSA HİZMETLERDEN YARARLANABİLMEK İÇİN BAZI ŞARTLARI YERİNE GETİRMEK Mİ GEREKİYOR?



19), cevaplayanların neredeyse yarısı (%48) yararlanıcıların bazı koşulları sağlaması gerektiğini belirtmektedir (Belli bir gelir seviyesinin altında olmak, belli bir bölgeden olmak, vb.).

Cevaplayanlardan ayrıca **belirli koşullara sahip olmadan (koşulsuz/şartsız yararlanıcılar)** hizmet gören yararlanıcıların sayısının kaba bir tahminini yapmaları istenmiştir. 100,000 ila 4,000,000 kişi arasında yararlanıcı bildiren 7 vakfın dahil edilmesi neticesinde, bu rapordaki bütün vakıfların hizmet verdiği ortalama yararlanıcı sayısını vermek gerçekçi sonuçlar ortaya koymamaktadır. Ancak, belli dağılımlar incelendiğinde (Tablo 19), *bu soruyu cevaplayan 186 vakfın yaklaşık % 60'ının 1,000'den az koşulsuz yararlanıcıya hizmet ettiği, %44'ünün ise 2-500 arası koşulsuz yararlanıcı sayısı bildirdiği görülmektedir.*

Yararlanıcılardan Gelen Tepkilerin Değerlendirilmesi

Vakıfların yararlanıcılarla iletişim kurup kurmadıkları ve bunu nasıl yaptıklarını anlama çabasıyla, cevaplayanlara değerlendirme ve/veya tepkilerin alınması üzerine kullandıkları yöntemler sorulmuştur. Sonuçlara göre, vakıfların % 80'i, yararlanıcılarından verdikleri hizmetleri değerlendirmelerini istemektedir (Şekil 20).

Ancak, bu değerlendirme için kullanılan yöntemler sorulduğunda, sonuçlar

TABLO 19. BAZI ŞARTLARI YERİNE GETİRİP GETİRMEDİĞİNE BAKMAKSIZIN VAKFINIZIN FAALİYETLERİNDEN YARARLANAN KİŞİ SAYISI

Yararlanan sayısı	S	%	Kümülatif %
2-500 arası	82	44,1	44,1
500-1,000 arası	29	15,6	59,7
1,000-5,000 arası	39	21	80,6
5,000-100,000 arası	29	15,6	96,2
100,000-4,000,000 arası	7	3,8	100
186 vakfın hizmetinden/faaliyetinden yararlananların belirtilen toplam sayısı	186	100	7,288,579

sürecin sistemli ya da kurumsallaşmış olmadığını göstermektedir. En çok değinilen yöntem yararlanıcıların talep edilmeden verdikleri değerlendirmeler (%90) iken, bunu düzenli ve sözel biçimde tepkiler (%72) ve yazılı biçimde düzensiz istenen tepkiler izlemektedir. Sadece % 30'u değerlendirme formlarının düzenli ve yazılı biçimde istendiğini belirtmiştir.

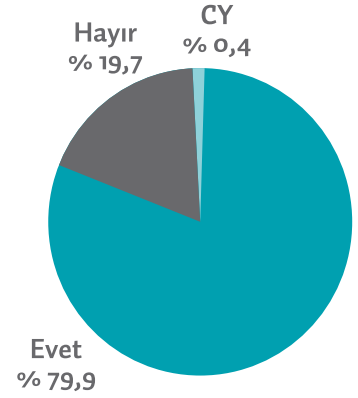
xiii. Devletle İlişkiler

Anketin bu bölümünde, görüşülen yöneticilerden vakıf faaliyetlerinde devletin rolü ve eğer varsa, hukuki düzenleme ve çerçevenin çalışmalarına engel teşkil edip etmediği hakkındaki gözlemlerini paylaşmaları istenmiştir

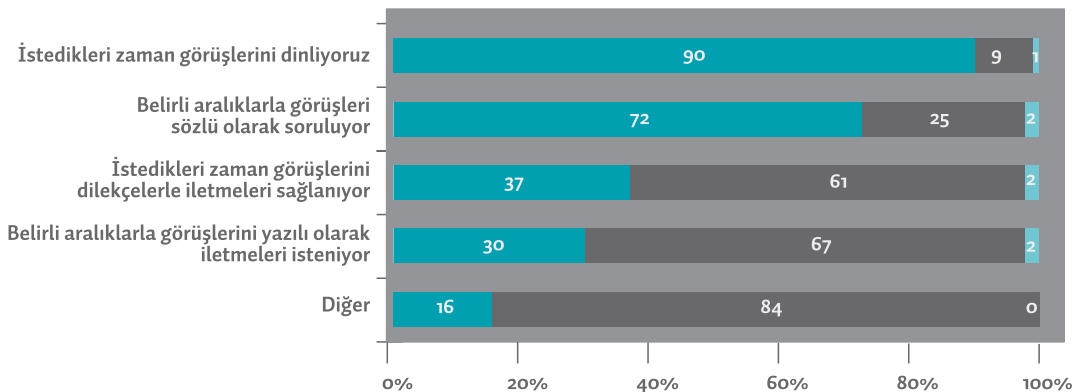
Devletin Rolü Konusundaki Algılama

Türkiye Devletinin vakıflarla ilgili oynaması gereken rol

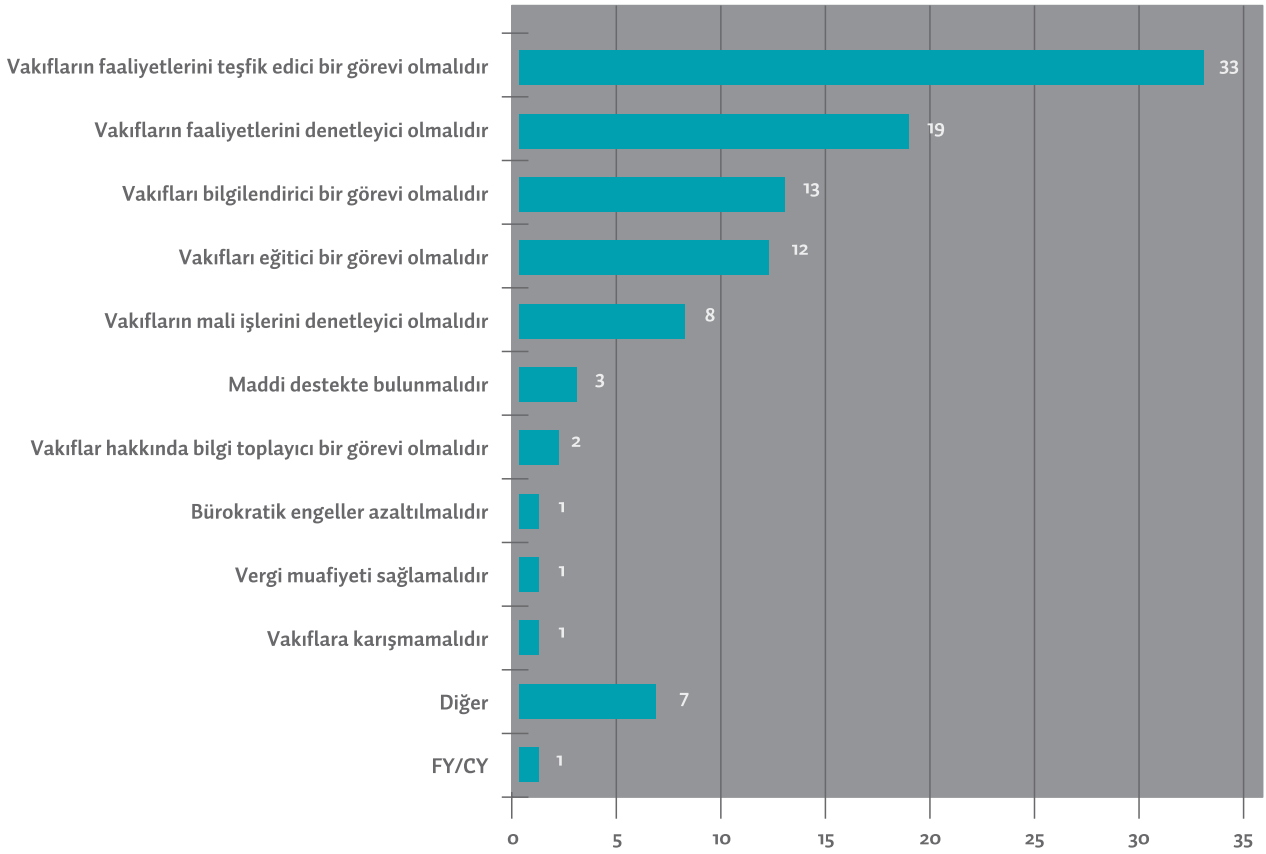
ŞEKİL 20. VAKIF HİZMET GÖTÜRDÜĞÜ VEYA FAYDALANAN KİŞİLERDEN KENDİLERİNE ULAŞAN HİZMET HAKKINDA GÖRÜŞLERİNİ ALIYOR MU?



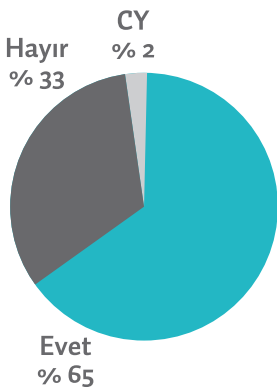
ŞEKİL 21. VAKIF HİZMET GÖTÜRDÜĞÜ KİŞİLERİN GÖRÜŞLERİNİ HANGİ YOLLARLA ALIYOR? (%)



ŞEKİL 22. SİZCE DEVLETİN VAKIFLARLA İLGİLİ EN BAŞTA GELEN GÖREVİ NE OLMALIDIR? (%)



ŞEKİL 23. SİZCE DEVLET MEVCUT MEVZUAT AÇISINDAN VAKIF FAALİYETLERİNE ENGEL OLUŞTURUYOR MU?



sorulduğunda (Şekil 22), **cevaplayanların çoğu (% 33) devletin destekleyici bir rol oynaması ve vakıf çalışmalarını desteklemek için teşvikler yaratması gerektiğini bildirmiştir.**

Daha küçük bir kısım, vakıfların çalışmalarını (%19) ve finansmanını (% 8) düzenlemekte devletin birincil bir rol oynamasını beklemektedir.

Bunlara ek olarak, görüşülen yöneticiler ayrıca vakıfların faaliyetlerini daha etkin yürütebilmeleri için devletin, bilgi (% 13) ve eğitim (%12) sağlamasını beklemektedir. Yalnızca küçük bir kısım (%3) devletin mali yardım ve vergi teşviki (%1) sağlaması gerektiğini belirtmiştir. Yöneticilerin %2'si devletin hantal bürokratik işlemleri azaltılması gerektiğini ve % 1'i de devletin vakıflara dair düzenleyici olarak dahi hiç bir rolü olmaması gerektiğini belirtmiştir.

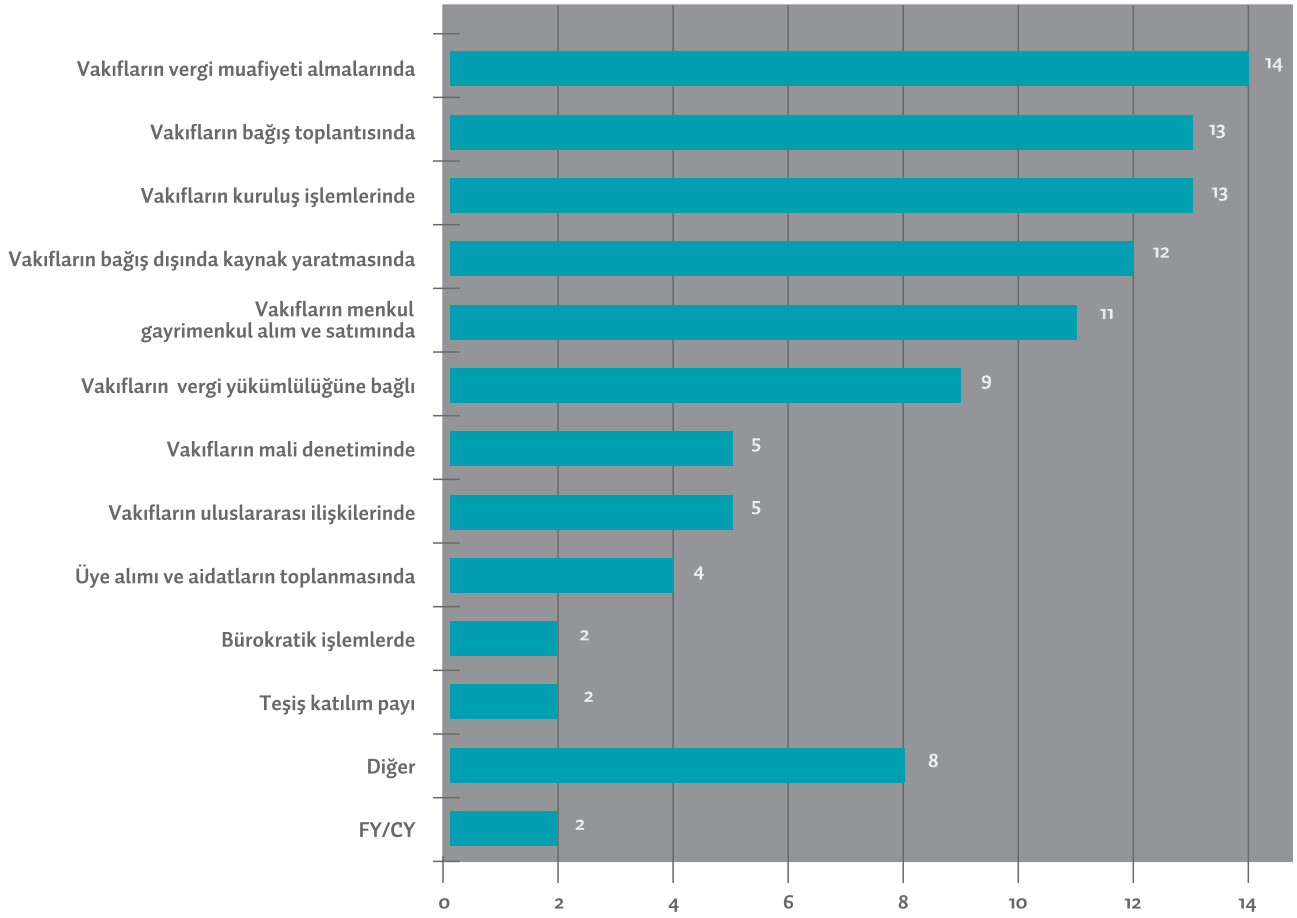
Vakıf Çalışmalarına Engel Hukuki Düzenlemeler

Cevaplayanların çoğu (%65) mevcut hukuki düzenlemelerin vakıf çalışmalarına engel teşkil ettiğini bildirmiştir (Şekil 23).

Vakıf idarecilerine bu engelleri özellikle hangi alanlarda hissettikleri sorulduğunda (Şekil 24), *vakfın işlevsel yaşamının neredeyse her yönünü kapsayan uzun bir liste ile karşılaşmıştır.* Vakıf idarecileri en çok; vergi muafiyeti statüsünü (% 14), bağış toplamayı (%13), gerekli minimum kuruluş sermayesi miktarını (%13) ve alternatif mali kaynaklar yaratma/edinmeyi (bağışlar hariç) (%12) saymaktadır.

Bahsedilen diğer zorluklar, gayrimenkul alım satımı (%11) ve vergi düzenlemeleri (%9) ile ilgilidir. Uluslararası kuruluşlarla ortaklık ve ilişki kurmaktaki sorunlar (%5), mali düzenlemeler (%5), aidat toplanması ve üyelik kayıtları (%4)

ŞEKİL 24. SİZCE DEVLET MEVCUT MEVZUAT AÇISINDAN EN BAŞTA HANGİ ALANDA VAKIF FAALİYETLERİNDE ENGEL OLUŞTURMAKTADIR? (%)



da mevcut hukuki düzenlemeler neticesiyle ortaya çıkan engeller olarak sayılmaktadır. Ayrıca, bu çalışmanın yapıldığı sırada, vakıf mevzuatının uluslararası ilişkilere girmeden önce izin almayı gerektirdiğini belirtmek gerekmektedir. Buna ek olarak, vergiden muaf olma statüsünün verilmesinin tamamıyla siyasi ve gayrı-şeffaf bir süreç olduğu ve çok zor elde edildiği de söylenmelidir. Yeni Taslak Kanunun şu andaki halinin (Nisan 2005) uluslararası ilişkiler için önceden izin alma zorunluluğunu kaldırma vaadinde bulunmasına rağmen, vergi muafiyeti statüsünün başvuru süreci ya da koşullarını iyileştirilmesi için henüz bir adım atılmamıştır.

Devletle İşbirliği

Görüşülen vakıf yöneticilerine çalışmalarını sırasında devletle yaptıkları işbirliği

konusu sorulmuştur. Çoğunluk (%55.8) en azından bir devlet kurumu/kuruluşu ile işbirliği içinde olduğunu bildirmiştir. Aşağıdaki tablonun (Tablo 20) ilk satırı, her üç vakıftan birinin (%32.5) belediyeler ve ilçe eğitim müdürlükleri ile işbirliği yaptığını, daha azının ise valiliklerle (% 29) çalıştığını işaret etmektedir. Kaymakamlıklarla işbirliği, vakıflarımızın % 19'u için geçerli olup, vakıfların sadece % 9'u müftülikle işbirliği yaptıklarını bildirmiştir. Bu durumda, en yüksek vakıf-devlet işbirliği belediyeler ve ilçe eğitim müdürlüğü ile gerçekleşmekte, bunu valilikler takip etmektedir.

Devlet kurumlarıyla olan işbirliğinin türü sorulduğunda (açık uçlu bir soruyla), değişik cevaplar alınmıştır. Belediye ve valiliklerin vakıflarla işbirliği en çok çeşitliliği barındırmaktadır. Şaşırtıcı

TABLO 20. DEVLETLE İŞBİRLİĞİ (%)

	Belediye	Valilik	Kaymakamlık	Müftülük	İl Millî Eğitim Müdürlüğü
Şu anda işbirliği içinde bulunan vakıflar (%)	32,5	29,2	18,8	9,1	32,5
İşbirliği alanları	–	–	–	–	–
Burs sağlanması, eğitim vb.	6	11,7	8,2	3,3	53,5
Bilgi değişimi	6	10,4	8,2	3,3	4,7
Altyapı hizmetleri	6	1,3	–	–	–
Emlak, emlak kaydı, vb.	12	2,6	–	3,3	1,2
Çevre ve trafik düzenlemeleri	8	2,6	2	3,3	1,2
Yiyecek temini	2	1,3	–	–	–
Resmi yazışmalar, izinler vb.	8	15,6	22,4	3,3	9,3
Sosyo-kültürel aktiviteler	17	15,6	20,4	13,3	14
Yardım sağlanmasına dönük çeşitli konular	11	13	8,2	10	3,5
İdare, proje ve organizasyon konuları	14	15,6	14,3	13,3	3,5
Camii ihtiyaçları	–	–	–	33,3	–
Diğer	10	10,4	16,3	13,3	9,3
Toplam	100	100	100	100	100

olmayan bir şekilde, müftülük ve ilçe eğitim müdürlükleri yapılan işbirliklerini uzmanlık alanlarıyla sınırlandırmaktadır (camiiler ve eğitim yerleri). Yiyecek yardımı önemli bir işbirliği alanı gibi gözükmemektedir. *Altyapı hizmetleri, çevre ve trafik düzenlemeleri gibi aynı hizmet temini hep olmasa da çoğunlukla belediye ve kaymakamlık/Valilik makamları tarafından sağlanmaktadır.* Kaymakamlıklar, resmi yazışmalar ve sosyo-kültürel faaliyetlerin yanısıra; idare, proje ve organizasyon konularında (bu konu üzerine daha detaylı bilgi mevcut değildir) vakıflarla işbirliği yapmakta oldukça faal gözükmektedir. En az yapılan işbirliği ise bilgi paylaşımı alanında olmuştur.

E. SONUÇLAR

Bu anket çalışması, vakıfların kurumsal yapısı ve idaresi (ör. kurumsal özellikler), faaliyet ve projeler (ör. yararlanıcılarla ilişkiler), hukuki çerçeve ve ilgili düzenlemelerle (ör. Devletle ilişkiler) ilgili bir dizi ilginç bulgu ve sonuç ortaya koymaktadır.

Örgütsel Özellikler

Kuruluş

Kuruluşa dair en ilginç nokta, bu ankete dahil edilen vakıfların % 85'inin ortalama 35 kurucu ile kurulmuş olmasıdır. Bu duruma sebep olan bir dizi hukuki, siyasi ve ekonomik etken olmakla beraber, *bu uygulamanın mevcut ve gelecekteki etkilerinden bazılarını tartışmak önem taşımaktadır.* Günümüzde Türkiye'de yapılan neyin "gerçek" vakıf olduğu tartışması (normalde malvarlığı sahibi bir kişi/aile/şirket tarafından kurulduğu varsayılan) ile bu yeni akım (farklı sektör ve geçmişlerden gelen insanların bir vakıf oluşturmak için anavamlık oluşturmaları) süregitmekte ve hem uygulayıcıları hem de akademisyenleri vakıfların (bir hukuki tüzel kişilik olarak) gerçek amaçlarını ve dernekler, vakıflar ve yeni ortaya çıkan ve dernek ya da vakıf anlamına da gelebilen "STK" ya da Sivil Toplum Kuruluşu kavramları arasındaki ayrımları sorgulamaya itmektedir.

Kurumsal İdare

Tüm kurumlarda kritik etken insan kaynaklarıdır. Anket demografisi bölümünde bahsi geçtiği üzere, bu anket çalışması esas olarak vakıfların idari seviyedeki temsilcileriyle yapılmıştır. Demografik göstergeler vakıfların çoğunlukla erkekler tarafından idare edildiğini (%83), yöneticilerin 44 ila 55 yaş üstü yaş aralığında olduğunu (%86) ve üniversite mezunu ve/veya lisansüstü dereceye sahip olduklarını (%72) işaret etmektedir. Özellikle göze çarpan konu vakıfların idari seviyelerinde kadın-erkek dengesinin olmamasıdır. Bu sonuç vakıfların kadınlara açıklığı ve ulaşılabilirliği konusuna eğilimesi gerektiğini göstermektedir

Ek olarak, maaşlı çalışanların ortalama sayısı (5.4 müdür ve çalışan) epey düşüktür. Bu vakıfların çok sınırlı ve küçük boyutta çalıştığını göstermektedir. Mali göstergeler (alt bölüme bakınız) vakıfların çok az sayıda tam zamanlı çalışanın masrafını karşılayabileceğini göstermektedir.

Resmi Senetlerdeki Değişiklikler

Vakıfların senetlerinde gözlemlenen sık değişikliklerin iki olası açıklaması vardır: Birincisi, vakıfları, amaçlarını nüfusun yeni ihtiyaçlarına uydurmaya iten, Türkiye'nin sosyal ve ekonomik kalkınma gündemindeki dramatik değişikliklerdir. İkincisi ise, son 15 yılda vakıfların gereken düzenlemeleri yapmalarını gerektiren vakıf mevzuatındaki değişikliklerdir.

Faaliyetler ve Programlar

Anket, bu çalışmaya katılan vakıfların çoğunun (%74) okul bursları ve çeşitli yollarla ihtiyaç duyanlara mali yardım gibi bireysel destek sağlamakta olduğunu göstermiştir. Bu nedenle, daha geniş seviyede (mahalle, toplum) faaliyetler yapan vakıfların sayısı pek belli değildir. Bu bulgu, özel kaynak/kurumların, vatandaşların temel ihtiyaç ve hizmetlerini karşılamasını gerektiren devlet hizmetlerine olan katkısındaki

boşluk göz önüne alınırsa çok şaşırtıcı da değildir. Bu durumda, Türkiye'deki vakıfların neden bu sorunların temelini inmedikleri sorusunun devletin vatandaşların temel ihtiyaçlarını karşılamadaki yetersizliği ile birlikte ele alınması gerekmektedir.

Mali Kapasite ve Kaynak Geliştirme

Vakıfların mali kaynaklarının algılanan yetersizliği, bildirilen gelir rakamları ve ortalama yıllık gelir (2002 için) ile paralellik göstermektedir. Rapor edilen rakamlar cevap verenlerin tahminleri olmakla beraber, ek mali analizler vakıfların mali kapasitesinin çok sınırlı olduğunu onaylamaktadır. Ankete katılanların % 30'a yakını 0 ile 12.000\$ arasında bir gelir bildirmiştir ki bu da bu vakıfları işlevsiz kılmaktadır. Ankette yer alan vakıfların kalan kısmı (250.000 \$ ile 1.000.000\$ ve üstü gelir gösteren %16 hariç), vakıfların yoğunlaştıkları alanlarda önemli bir katkı yapmaya mali açıdan hazır olmadıklarını göstermekte ve ancak çok küçük ve sınırlı boyutta çalışabileceklerini ortaya koymaktadır.

Bu olasılığı destekleyen bir diğer sonuç, vakıfların %80'inin bağış toplanmasını gelir getiren bir faaliyet olarak saymasıdır. Bundan, bu anketteki vakıfların (bir aile ya da şirket vakfında olduğu üzere) belli bir amaca ayırabilecekleri kendi kaynakları olmadığı ve daha çok amaçlarını gerçekleştirmek için (STK ve dernekler gibi) bağış topladıkları sonucunu çıkarabiliriz. Bu sonuç, bu ankette gözlemlenen vakıfların sınırlı mali kapasitesini de açıklayabilir. Ek olarak, vakıf yöneticileri bağışların toplam yıllık gelire % 57 katkı yaptığını söylerken (ki bunun %75'i bireyler tarafından yapılan bağışlardır), % 45, bağışlardan elde edilen toplam gelirin 2002 yılı için 0 ile 12.000\$ arasında olduğunu belirtmektedir. Bu durumda, bağışların bir gelir kaynağı olarak yaygınlığı bir yana, toplanan miktar oldukça düşüktür. Diğer anket sonuçları, vakıfların bağış toplamak için hedefli bir strateji ya da

sistem kullanmadıkları gerçeğine işaret etmektedir ki bunun toplam gelir seviyesi üzerinde de etkisi vardır. *Bu durum, kurumsal stratejiler geliştirmek için gerekli insan ve mali kapasitesinin yokluğu ile birleşince, vakıfların işleyişlerinde neden bu kadar sınırlı oldukları anlaşılmaktadır.*

Diğer gelir getiren uygulamalara gelince, vakıfların ticari faaliyetleri çok düşük kalmakta ve ülkenin enflasyonist doğası mali yapılarının sürekli erimesine yol açmaktadır. Bunu söylerken, sadece çok sınırlı sayıda vakfın ticari girişimler geliştirdiği ve dolayısıyla vakıfların genelde gelir kaynaklarını çeşitlendirmedikleri (ve sadece bağışlara dayandıkları) belirtilmelidir. Böylece, bu vakıfların idare ve çalışanlarının mali açıdan sağlam kurumsal bir yapı geliştirebilmeleri de bir soru işaretidir. Bu sonuçlara göre, bu çalışma çoğu mali açıdan zayıf bir vakıf sektörünü yansıtmaktadır. Bu da belirttikleri çalışma alanlarında bir etki yapabilme yetileri üzerinde başka sınırlamalar yaratmaktadır.

Vakıf Faaliyetlerinden Yararlananlarla İlişkiler

Bu çalışmaya göre, vakıfların çoğu (%41), 2 ila 500 yararlanıcıya ulaştıklarını tahmin etmektedir. Yukarıda belirtilen mali ve beşeri kapasite göz önüne alınırsa, bu beklenen bir sonuçtur. Ankette yer alan vakıfların yarısı, sadece belli bir yararlanıcı tipine (hedef grup) hizmet etmektedir, bu da yararlanıcıların sayısını sınırlamaktadır.

Ancak, bu açıdan bakıldığında, vakıfların kitlesel yararlanıcı bulunması üzerine yöntemlere başvurmaması ve genelde doğrudan başvurulara ya da yakın çevre ağlarıyla insanlara ulaşmaya güvenmeleri anlaşılır olmaktadır. Böylece, bu derecede küçük bir yararlanıcılar grubu için sistematik geri değerlendirme biçimleri de kendilerine yer bulamamaktadır.

Özet olarak, bu çalışmada yer alan vakıfların çoğu çok sayıda yararlanıcıya ulaşan ya da hizmet götüren büyük çaplı faaliyetlere kalkışmamaktadır. Ayrıca kapasitelerini genişletecek ya da hizmet/programlarını değerlendirecek kurumsallaşmış mekanizmalara da sahip değildir. Vakıfların mali ve insani kapasitesi sınırlı kaldığı sürece, bu durumun değişmesi de mümkün olmamakta ve neticede genel olarak cemaat ya da topluma önemli katkı yapacak çalışmalar ve/veya projelere kalkışamayan ve bireyden bireye destek sağlayan (örneğin burslar, mali yardımlar) küçük ölçekli organizasyonlar olarak kalmaktadırlar.

Devletle İlişkiler

Bu araştırmamızın en aydınlatıcı bulgusu, *hukuki düzenlemeler ve devletle ilgili olarak vakıflar tarafından bildirilen bunaltıcı zorluklardır.* Bu bakımdan, *vakıfların devletten daha “destekleyici” bir rol oynamasını istediği* (belki de vakıfların çalışmalarının çoğunun vatandaşlara ulaşmayan devlet hizmetlerindeki boşlukları doldurması yüzünden) gözlenmiştir.

Hukuki düzenlemeler, çalışmanın % 65’i için vakıf idaresinin–kuruluştan, malvarlığı idaresine, fon yaratımından uluslararası ilişkilere ve vergilendirmeye dek hemen her alanı için bir engel olarak belirtilmiştir. Bu sonuçlar, şu anda (Mayıs 2005) reform aşamasındaki yasal mevzuatta gözlemlenen sorunları birebir yansıtmaktadır. Buradan vakıfların güçlü finansal kurumlar olarak gelişmelerini önleyen ve engelleyici bir düzenleme döneminden çıkmakta oldukları görülmektedir. Yeni vakıflar Kanunu’nun hantal işlemleri ve aşırı denetlemeyi gevşeteceği ve vakıfların belirttikleri amaçları gerçekleştirmeleri ve var olabilmeleri için daha ‘destekleyici’ bir ortam sağlayacağı umulmaktadır.

3 Muhtarlar seçimle iş başına gelirler ve hiç bir yürütme güçleri yoktur. Mahalle sakinlerinin kayıtlarını saklarlar, ikamet bilgilerini sağlarlar tutarlar ve muhtarlar tarafından saklanan bu raporlara dayanarak seçmen kayıtları güncellenir, açıklanır ve merkezi Yüksek Seçim Bürosu Kurulu onların bu bilgilerin ışığında yardımıyla seçimleri düzenler.

Vakıf Uygulamalarında Eğilimler Araştırması Ekleri

EK 1: YÖNTEM

Hane anketine benzer şekilde, toplam 20 alt-bölge yaratılarak, her alt-bölgeden o alt-bölgeyi temsil eden bir il seçilmiştir. Tablo A1a, vakıfların tam listesinden devlet vakıflarının çıkarılmasından bölgelerde kalan vakıfların dağılımını göstermektedir. Hane anketinde seçilen iller, vakıf anketi için de kullanılmıştır. Tablo A1b, seçilen illeri ve her ildeki toplam görüşme sayısını göstermektedir.

TABLO A1A. ÖZEL VAKIFLARIN İLLERE DAĞILIMI					
Seviye 1	Seviye 2	İller	Vakıf sayısı	(%)	
1 İstanbul	İstanbul Alt	1 İstanbul	1226	%37	
2 Ege	İzmir Alt-bölgesi	2 İzmir	170	%5	
2 Ege	Manisa Alt-bölgesi	3 Manisa, Afyon, Kütahya, Uşak	78	%2	
2 Ege	Aydın Alt-bölgesi	4 Aydın, Denizli, Muğla	77	%2	
3 Akdeniz	Adana Alt-bölgesi	5 Adana, Mersin	67	%2	
3 Akdeniz	Hatay Alt-bölgesi	6 Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye	48	%1	
3 Akdeniz	Antalya Alt-bölgesi	7 Antalya, Isparta, Burdur	84	%3	
4 Güneydoğu Anadolu	Şanlıurfa Alt-bölgesi	8 Şanlıurfa, Diyarbakır	25	%1	
4 Güneydoğu Anadolu	Gaziantep Alt-bölgesi	9 Gaziantep, Adıyaman, Kilis	41	%1	
5 Batı Anadolu	Ankara Alt-bölgesi	10 Ankara	757	%23	
5 Batı Anadolu	Konya Alt-bölgesi	11 Konya, Karaman	136	%4	
6 Doğu Marmara	Bursa Alt-bölgesi	12 Bursa, Eskişehir, Bilecik	100	%3	
6 Doğu Marmara	Kocaeli Alt-bölgesi	13 Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova	104	%3	
7 Batı Karadeniz	Samsun Alt-bölgesi	14 Samsun, Tokat, Çorum, Amasya	81	%2	
7 Batı Karadeniz	Zonguldak Alt-bölgesi	15 Zonguldak, Karabük, Bartın	39	%1	
8 Orta Doğu Anadolu	Kayseri Alt-bölgesi	16 Kayseri, Sivas, Yozgat	79	%2	
9 Orta Doğu Anadolu	Van Alt-bölgesi	17 Van, Muş, Bitlis, Hakkari	9	%0	
10 Doğu Karadeniz	Trabzon Alt-bölgesi	18 Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane	79	%2	
11 Batı Marmara	Balıkesir Alt-bölgesi	19 Balıkesir, Çanakkale	49	%1	
12 Kuzeydoğu Anadolu	Erzurum Alt-bölgesi	20 Erzurum, Erzincan, Bayburt	32	%1	
		Total	3281	%100	

Her ilde irtibat kurulacak vakıfların toplam sayısı kararlaştırıldıktan sonra, her ildeki vakıfların listesi kullanılarak rastgele seçilen vakıflarla irtibat kurulmuştur. Alanda çalışan takım, önce bu vakıflarla telefonla görüşüp randevu almıştır. Eğer seçilen vakfa telefonla ulaşılamıyorsa, kişisel olarak vakfa gidilerek randevu alınmıştır. Bu aşamada, Türkiye Üçüncü Sektör Vakfı (TÜSEV) tanıtılarak, çalışmanın amaçları açıklanmıştır. Ayrıca, Vakıflar Genel Müdürlüğü'nün araştırmayı tanıyan ve onaylayan bir mektubu sunulmuştur. Mektup, vakıf yöneticilerine bunun bir Vakıflar Genel Müdürlüğü

çalışması olmadığını ve VGM'nün tasarlanması üzerinde hiç bir etkisi olmadığını açıklamakta ve Müdürlüğün sonuçların analizinde bir etkisi olmayacağı ve toplanan verilere ulaşamayacağı garantisini vermektedir. VGM bu şartlara rağmen yine de çalışmayı bildiğini ve amaçlarını onayladığını bildirmektedir.

Yukarıdaki örneklem planında toplam 450 yüzyüze görüşme öngörülmüştür. Van, Kocaeli ve Osmaniye'de tüm vakıflarla irtibat kurulmasına karşın, görüşmeler tamamlanamamıştır. Bu durumda, takım, aynı bölgedeki illerde başka vakıflara ulaşmaya çalışmıştır. Böylece takım, Osmaniye'deki eksik vakıflar yerine Hatay'a ve Kocaeli'ndeki eksikler için de Yalova'ya gitmiştir. Muş ve Bitlis'teki araştırmalar ise bir bölge vakfı haricinde tamamlanmış bir başka görüşme ortaya koymadı. İstanbul ve Denizli gibi illerdeki bir kaç görüşme de, tüm denemelerine rağmen takımın görüşme yapmak üzere randevu alamamasından dolayı, tamamlanamamıştır. Bunun üzerine takım, aynı illerde başka görüşmeler yapmayı hedeflemiştir.

Bu çalışmadaki gibi, küçük bir nüfus (3281) içerisinde basit rastgele seçimle belirlenen bu ölçüdeki örneklerde ($S=450$) yanılma payı, 50-50 ayırım varsayıldığında, % 95 güvenilirlikle en fazla ± 4.3 olarak beklenmelidir. 50-50 ayırım daha homojen bir nüfusa göre hareket edeceğinden, yanılma payının yaklaşık $\pm 4\%$ ile daha aşağıda olacağı rahatlıkla varsayılabilir. Saf rastgele seçim varsayımlarının ihlal edildiği bireysel bağış anketinden farklı olarak, vakıf örnekleme, örneklem seçim sürecinin her aşamasında rastgele seçim kurallarına uygun olmuştur.

TABLO A1B. PLANLANAN VE GERÇEKLEŞEN ÖRNEKLEM DAĞILIMI

Seviye 2	İller	Planlanan	Gerçekleşen
İstanbul Alt-bölgesi	1 İstanbul	168	167
İzmir Alt-bölgesi	2 İzmir	23	24
Manisa Alt-bölgesi	3 Manisa, Afyon, Kütahya, Uşak	11	6
Aydın Alt-bölgesi	4 Aydın, Denizli, Muğla	11	10
Adana Alt-bölgesi	5 Adana, Mersin	9	12
Hatay Alt-bölgesi	6 Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye	7	3
Antalya Alt-bölgesi	7 Antalya, Isparta, Burdur	12	13
Şanlıurfa Alt-bölgesi	8 Şanlıurfa, Diyarbakır	3	3
Gaziantep Alt-bölgesi	9 Gaziantep, Adıyaman, Kilis	6	6
Ankara Alt-bölgesi	10 Ankara	104	111
Konya Alt-bölgesi	11 Konya, Karaman	19	20
Bursa Alt-bölgesi	12 Bursa, Eskişehir, Bilecik	14	17
Kocaeli Alt-bölgesi	13 Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova	14	11
Samsun Alt-bölgesi	14 Samsun, Tokat, Çorum, Amasya	11	11
Zonguldak Alt-bölgesi	15 Zonguldak, Karabük, Bartın	5	5
Kayseri Alt-bölgesi	16 Kayseri, Sivas, Yozgat	11	11
Van Alt-bölgesi	17 Van, Muş, Bitlis, Hakkari	1	0
Trabzon Alt-bölgesi	18 Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane	11	11
Balıkesir Alt-bölgesi	19 Balıkesir, Çanakkale	7	7
Erzurum Alt-bölgesi	20 Erzurum, Erzincan, Bayburt	4	4
		450	452