

Türkiye’de Vakıflar ve Sosyal Yatırımın Geleceği

Filiz Bikmen & Zeynep Meydanoğlu

TUSEV, Direktör
filiz@tusev.org.tr

TUSEV, Proje Asistanı
zeynep@tusev.org.tr

Vakıf kurumu ülkeden ülkeye gerek faaliyet alanları gerekse işleyişi bakımından büyük farklılıklar göstermektedir. Ancak dünyanın her yerinde bu önemli kurumun ortak paydası ve gücü, özel sermayenin ve toplumun varlığının kamu yararı için yönlendirilip kullanılmasını sağlaması olmuştur. Günümüzde bu durum hâlâ geçerliliğini korumakla birlikte özellikle batıda vakıf kurumu ve sosyal yatırım anlayışları, yeni yaklaşım ve fikirlerin de etkisiyle önemli bir değişim noktasına gelmiştir. Geçtiğimiz ay İskoçya’da gerçekleşen 6. CIVICUS Dünya Konferansı kapsamındaki özel bir oturumda vakıfların sosyal değişimi ve sivil toplumu desteklemedeki değişen rolü irdelenmiş ve önde gelen vakıf yöneticileri bu konuyla ilgili olarak görüş bildirmiştir. İngiltere’nin önde gelen sosyal girişimcilerinden Micheal Young’ın kurduğu Young Vakfının başkanı Geoff Mulgan, vakıfların, kaynağı toplumun kendine dayanan bağımsız birer sermaye ve dolayısıyla güç teşkil ettiklerini belirtmiş ve bu itici gücün değişen toplumsal ihtiyaçlara yönelik kullanılmasının ve diğer yerel kaynaklarla birleştirilerek bu sermayeye ivme kazandırılmasının gerekliliğini vurgulamıştır. Bu çerçeveden bakıldığında Türkiye’de vakıf kurumu yukarıda sözü edilen potansiyeli ne kadar hayata geçirebilmiştir ve bu yolda mevcut koşullarından nasıl faydalanabilir?

TÜSEV’in *Türkiye’de Hayırseverlik: Vatandaşlar, Vakıflar ve Sosyal Adalet* araştırması Türkiye’de vakıf sektörünün günümüzün hızla gelişen Türkiye’sinin ihtiyaçlarına sınırlı düzeyde karşılık verebildiğini göstermektedir. Mali açıdan bakıldığında araştırma, vakıfların çok küçük bir grubunun toplam mali varlıkların büyük bir bölümüne sahip olduğunu, vakıfların çoğunlukla

küçük bütçelerle çalıştıklarını ve % 25’inin gelirinden daha çok harcama yaptığını göstermektedir. Ayrıca enflasyon vakıfların öz sermayelerinin erimesinde önemli bir unsurdur ve toplam vergi muafiyeti katkısının payı oldukça düşük orandadır. 80’li yılların dernek yapısına getirdiği kısıtlamalar vakıf yapısının tercih edilmesine ve günümüzde ana mal varlığından ziyade üye bağışlarına dayanan pek çok vakıfa rastlanmasına yol açmıştır. Yeterli ana varlığı olan vakıf sayısının azlığı hem vakıfların diğer STK projelerine fon tahsis etme yönteminin yaygınlaşmasını hem de vakıfların sosyal yatırım araçları olma potansiyelini kısıtlamıştır. Tüm bu etkenler ülkemizde vakıf kurumunun sosyal yatırıma yapabileceği potansiyel katkıyı sınırlamaktadır.

Ancak bu olumsuz etkenlere rağmen yeni Vakıf Yasası taslağının olumlu getirileri, ülkemizde yaşanan sosyoekonomik gelişmeler, AB üyelik süreci, ekonomideki hızlı büyüme, üçüncü sektörün faaliyet alanlarının ve öneminin artması gibi etkenler vakıflar için yeni fırsatlar doğurmaktadır. Bu olumlu gelişmelerin getirdiği fırsatlar ve uluslararası vakıf sektöründeki yeni yaklaşımlar, ülkemizde sosyal yatırım ve vakıfçılık için yeni ufuklar açmaktadır. Yukarıda Geoff Mulgan’ın söz ettiği vakıf ve bağışçıların değişen rolü, son zamanlarda pek çok konferans ve yayında tartışılmaktadır. Örneğin, *Ekonomist* dergisinin 26 Şubat 2006 sayısı dünyada gelişmekte olan yeni bir hayırsever kuşağına dikkat çekmiştir. Bu kuşağın benimsediği *philanthro-capitalism*¹ anlayışı vakıf ve bağışçıların fon tahsis etmede hayırse-

¹ İngilizcede bağışçılık anlamına gelen filantropi ile kapitalizm kelimelerinin birleşmesiyle oluşmuş bir terimdir.

verlikten çok, piyasadakine benzer bir sosyal yatırımcı mantığıyla hareket etmelerine (gerek STK'lara hibe aktarmak gerekse yardım amacı belirlemek temelinde) yol açmaktadır. Bu fikir ilk olarak 1999'da Michael Porter ve Mark Kramer'in *Harvard Business Review* dergisinde *Bağışçılığın Yeni Gündemi: Değer Yaratmak* adlı makalesinde tartışılmıştır. Yazarlar Amerika'daki geleneksel vakıf modelinin işleyişinin, yapılan yardımların etkisinin ölçülmesindeki eksikliklerin, genel giderlerdeki artışların ve benzeri süreçlerin günün değişen koşulları ve gündemi temelinde tekrar gözden geçirilmesi gerektiğini önermiş ve vakıfçılık/bağışçılık uygulama ve tartışmalarına yeni bir boyut kazandırmışlardır.

Aynı dergi geçtiğimiz sayısında konuya sektörden bir örnek vermiştir. Buffet'in 44 milyar dolarlık servetinden kendi vakıflarına sadece 6 milyar dolar ayırıp Gates Vakfına yaptığı 34 milyar dolarlık bağış *Economist* (1 Temmuz 2006) tarafından "sosyal yatırımın taşeronluğu" olarak adlandırılmış ve philanthro-capitalist yaklaşımın bir örneği olarak sunulmuştur. Zira Buffet, iyi yönetilen ve işleyen kuruluşlar bulup onları desteklemenin gerek parasını kazanırken gerekse bağışlarken izlediği bir strateji olduğunu belirtmektedir. Buffet, bağışçılığın ele aldığı sorunların para ve uzmanlığın çoktan çözmeyi deneyip başarısız olduğu alanlar olmaları açısından iş dünyasından çok daha zorlayıcı olduklarını eklemektedir.

Konu ile ilgili benzeri tartışmalar sadece sektöre ilişkin yayınlarda değil, sahadan ve sektörden paydaşları bir araya getiren toplantılarda da kendini göstermektedir. Yine vakıf ve sosyal yatırım dünyasından *Alliance* dergisinin Haziran 2006 sayısına aynı konuyu ele alan iki önemli konferans konu olmuştur. İlk haber eBay şirketinin ilk çalışanı ve başkanı tarafından kurulmuş olan Skoll Vakfının düzenlediği Sosyal Girişimcilik Dünya Forumu'na (Skoll World Forum on Social Entrepreneurship) katılan Al Gore, Sir Ronald Cohen (İngiltere Sosyal Yatırım Çalışma Grubu Başkanı) ve Ashoka kurucusu Bill Drayton'a değinmiştir. Diğer haber ise Beşinci Küresel Bağışçı Forumu'nun (Global Philanthropy Forum) Bill Clinton, George Soros ve Uluslararası Finans Kurumu'nun (Dünya Bankası bünyesindeki Inter-

national Finance Corporation) da katılımı ile gerçekleşmesini konu etmektedir. Her ikisinin de ortak noktası işletme ve girişimcilikte otuz sene önce yaşananların günümüzde sosyal girişimcilik alanı için de geçerli olduğunu ve sermaye piyasasının getirdiği yenilikçi araçların bu yönde kullanılması gerektiğini vurgulamasıdır. Ayrıca her iki toplantı da değişik alanlardan (vakıf, sivil toplum, iş dünyası) ileri gelen paydaşları bir araya getirmesi açısından önemlidir.

Değişik sektörlerden paydaşlar, bağışçılar ve vakıflar sosyal yatırım alanında yeni yaklaşımları irdelerken, şimdiden onların ihtiyaç ve isteklerini karşılamaya aday yeni mekanizmalar ortaya çıkmaktadır. Böylece bağışçılık ayrıcalıklı bir kesim için olmaktan çıkmakta, bağımsız ve özel vakıflar kurmanın bir alternatifi hâline gelmektedir ve bunların neticesinde bağışçıların ihtiyaçları daha fazla göz önünde tutulmaya başlanmıştır. Bu tür mekanizmaların ilk adımları ABD'de *community foundation* vakıf modeli ile atılmıştır ve 1970'den itibaren bu model İngiltere, Almanya ve bunları takiben Doğu Avrupa, Asya ve Latin Amerika ülkelerine de yayılmıştır. Ayrıca son zamanlarda Global Giving (www.globalgiving.com), Social Venture Partners (www.socialventurepartners.com) ve Hindistan'da Give to India (www.givefoundation.org) gibi yenilikçi fikirler de aynı yolu izlemektedir. Ayrıca yeni kuşak sosyal yatırımcıların piyasadakine benzer bir sosyal yatırımcı mantığı ile hareket etmeleri STK'ların kalite ve standartlara ağırlık vermesi, faaliyetlerinin görünürlüğünü ve etkilerini azami düzeye getirmeleri ve sektörün genelinde rekabet şartlarının ve şeffaflığın sağlanması gibi olumlu gelişmeler için de zemin hazırlamaktadır.

Kısacası dünyada ileri gelen bağışçı ve vakıflar sektörün geleceğini yeniden gözden geçirmektedir ve yerel düzeyde bağışçılığın teşvik edilmesini amaçlayan mekanizmalar yaygınlaşmaktadır. Türkiye'de de bu konuların gözden geçirilip ülkemiz koşullarının sunduğu fırsatlardan faydalanılması gerekmektedir.

Son dönemde Türkiye koşullarındaki bazı değişiklikler vakıflar açısından büyük fırsatlar sunmaktadır. Örneğin devletin tutumundaki olumlu değişim gerek STK-devlet işbirliğini teşvik eden yeni yasal düzenlemelerde (örn. yeni Vakıf Yasası), gerekse devletin bireyler ve iş çevrelerinden eğitim ve sağlık gibi alanlarda

yardım almak amacıyla getirdiği teşviklerde kendini göstermektedir. Özel sektör nezdinde kurumsal sosyal sorumluluk anlayışının, vatandaşlar nezdinde ise gerek sosyal sorumluluk gerekse STK'lar yoluyla kalkınma ve demokratikleşme süreçlerine katılım gibi anlayışların gelişmesi de ayrıca olumludur. Türkiye'nin hızla büyüyen (geçtiğimiz sene % 8 dolaylarında) ekonomisi hem Anadolu'daki aile şirketleri hem de şirket çalışanları için varlık artışını beraberinde getirmektedir. Son olarak bireysel düzeyde vatandaşların (üyelik, bağış ya da gönüllülük yaparak) STK'lara katılım düzeyleri düşük olsa da her iki vatandaştan birinin STK'ların toplumsal meselelerin çözümünde etkili olabileceğini düşünmesi ümit vericidir (TÜSEV, 2005).

Yukarıda sözü edilen yeni kuşak sosyal yatırımcıların piyasadakine benzer bir sosyal yatırımcı mantığı ile hareket etmeleri, Türkiye koşullarına aykırı bir durum değildir. Ülkemiz ekonomisindeki büyümeye ek olarak ekonomik yaşamın serbest piyasa temelinde örgütlenmesi, iktisadi faaliyet ve işlemlerin devletten ziyade bireylerin kararları ile yapıldığı, toplumun kaynaklarının dağıtımı, kimin neyi ve ne kadar alacağı gibi soruların piyasadaki arz ve talep dengesine göre yanıtlandığı bir sisteme işaret etmektedir. Bu durum girişimcilik, bireycilik ve bireysel hak ve özgürlükler ekseninde yeni anlayışları beraberinde getirmiştir. Özel sermayenin hızla büyüdüğü ülkemizde oluşan varlık yeni kuşak ya da potansiyel bağışçıları ve kamu yararına aktarılacak yerel bir kaynağı da beraberinde getirmektedir. Bu sermayenin kamu yararı için aktarımı, varlık sahiplerinin kendilerini birer bağışçı olarak görmeleri ve bağışçıların istek ve ihtiyaçlarının karşılanması konuları vakıflarımızı doğrudan ilgilendirmektedir. Ülkemizin içinde bulunduğu sosyoekonomik ve siyasi ortamın sunduğu fırsatlar vakıf sektörünün ve bağışçıların sosyal yatırımın yönlendirilmesinde önderlik yapması için elverişli bir ortam yaratmaktadır. Bu amaç doğrultusunda ilgili paydaşların bir araya gelip aşağıdaki sorular rehberliğinde vakıfların geleceğini tartıştığı bir diyalog başlatması yararlı olacaktır:

a) Ülkemizde vakıflar içinde bulunduğumuz hızlı değişim sürecine ayak uydurabilmekte midir, yoksa hâlâ 1970'lerde ilk Vakıf Yasa-

sı'nın yürürlüğe girdiği günlerdeki anlayışla ya da on altıncı yüzyıl Osmanlı vakıfları anlayışıyla mı faaliyetlerini sürdürmektedir?

- b) Vakıflar daha destekleyici yasalar için savunuculuk faaliyetlerinin yanında işleyişlerinin ve etkilerinin iyileştirilmesi için neler yapılabilir?
- c) Şirketlerin, varlıklı birey ve ailelerin vakıf kurmayı tercih etmemeleri vakıf kurumunun geçerliliği konusunda ne söylemektedir? Ekonomist dergisinin tartışmalarında da sorulduğu gibi vakıf kurumu değişen koşullarda hâlâ geçerliliğini korumakta mıdır?
- d) Filantropi/bağışçılık anlayışının geliştirilmesi için neler yapılmalıdır? Günümüzde sadece zenginlerin lüksü olarak görülen bağışçılığın hızla büyüyen orta sınıfa yayılması için neler yapılabilir? Var olan vakıf ve bağışçılar Türkiye'nin değişen gündem ve konjonktörü açısından ne tür çalışma ve katkılar yapacaktır?
- e) STK'lara destek olacak fon tahsisleri nasıl geliştirilebilir? Daha geniş bağışçı kitlelerine erişmek için yeni mekanizmalara ihtiyaç var mıdır?
- f) Türkiye'nin büyüyen ekonomisi ve serbest pazarının getirdiği fırsatlar sosyal yatırıma nasıl yönlenebilir?
- g) Bu bağlamda devlet teşviki, özellikle vergi indirimlerinde ve bağışçı sermayelerinin değerlendirilmesinde, nasıl bir rol oynamalıdır?

Yukarıdaki sorulara verilecek cevaplar yeni mekanizmalar, çözümler ve anlayışların gelişmesine yol açacaktır. Böylece vakıf sektörünün daha güçlü bir konuma gelmesiyle üçüncü sektöre hem kaynak aktarımı artacak hem de Türkiye'nin kalkınma ve sosyal değişim sürecine katılımı desteklenecektir.