

BÖLÜM 3 – Bağımsız fonverenler

Bağımsız fonverenler hakkında genellikle insanların sordukları ilk sorular şunlardır: “Kimdir bunlar?” ve “Ne yaparlar?” Avrupa’daki bağımsız fonveren tipleri nelerdir?

Bağımsız fonveren tipleri:

- Vakıflar
- Kurumsal fon kaynakları
- Bireysel hayırseverler

Her tipin kendine özgü özellikleri vardır ve her birine nasıl yaklaşılacağı da değişir. Ne yazık ki birçok kişi Avrupa’daki bağımsız fonverenlerin kapsamının ve çeşitliliğinin farkında değildir. Hatta bazıları gerçekten vakıfların ve kurumsal fon kaynaklarının ne olduğu ve nasıl işledikleri hakkında ciddi yanlış anlama içindedir.

Bağımsız fonverenler arasında, organize olmuş ve “organize olmamış” fon kaynakları arasındaki ayırım da dahil olmak üzere çok çeşitli farklılıklar vardır. Vakıflar ve kurumsal fonverenlerin genellikle profesyonel çalışanları varken, bireysel hayırseverler çalışmalarında profesyonel bir ekibe değil gönüllülere dayanır. Buna ek olarak, vakıfların kaynakları öncelikle fon vermeye ayırmak amacıyla, küçük bir ekip çalıştırdıklarını da göz önünde bulundurmak önemlidir. Fon arayanlar, her bağımsız fonverenin her gün birçok başvuru aldığını ve her birini derinlemesine incelemelerinin mümkün olmayabileceğini bilmelidirler. Fon arayanlar, fonverene ve ekibine yardımcı olmak için başvurularını çok dikkatli bir şekilde hazırlamalıdır.

Bu eğitim kılavuzu yukarıdaki soruları cevaplamaya ve Avrupa’daki bağımsız fonverenlerin çeşitlilik gösteren ortamını net olarak ortaya koymaya çalışmaktadır. Bunu üç bölümde ele alır:

1. **Vakıflar**– Avrupa’daki bağımsız vakıfların bir fotoğrafı niteliğindedir ve modern hayırseverlikteki rollerini gösterir. Aynı zamanda Avrupa’daki değişik tip vakıfları ayırır-tandırır.
2. **Kurumsal sosyal sorumluluk programları** - Kurumsal fonverenleri (bağımsız fonverenler topluluğunun başka bir ögesi), çok eskilere dayanan kurumsal sosyal sorumluluk geleneğini ve Avrupa’daki güncel eğilimlerini ele alır.
3. **Bireysel hayırseverler**- Varlıklı bireylere nasıl yaklaşmak gerektiğine dair birçok ipucu verir.

Eğitim kılavuzunun sonunda yer alan kaynakçada, her türlü kaynak geliştirme çabasının başlangıç noktası olabilecek, çeşitli vakıf ve kurumsal fonveren rehberlerine yer verdik.

1) Vakıflar

Avrupa’daki vakıflar ortamı, Avrupa’daki çok çeşitli dil ve kültür ve bir ülkeden ötekine değişiklik gösteren yasal/mali ortam doğrultusunda, büyük çeşitlilik gösterir. Vakıflar, bağımsız fonveren topluluğunun önemli bir parçasıdır. Kâr amacı gütmeyen kuruluşlar için önemli bir gelir kaynağını temsil ederler. Fakat vakıf nedir? Bu örgütler nasıl olmuş da toplumsal değişimin önemli güçleri ve geleneksel hükümet desteklerinin değerli alternatifleri olmuşlardır? Bir İngiliz “*trust*”, bir Fransız “*fondation*”, bir Alman “*Stiftung*” ve Polonya’da bir “*fundacja*” arasında ortak yanlar var mıdır? Bunlar nasıl karşılaştırılabilirler?

Avrupa çapında vakıfları tanımlayan çeşitli terimler olmasının yanı sıra bir dizi değişik vakıf tipi vardır. Sermaye toplayan vakıflar, hemşeri vakıfları, operasyonel vakıflar ve kurum (şirket) vakıfları vardır. Avrupa'daki bazı vakıflar piyango ve kumardan yararlanır. Diğer bazıları, halk da dahil çeşitli kaynaklardan fon toplayarak projeleri ve fon programlarını yürüten yani toplayan/dağıtan vakıflar olarak görülebilir. Avrupa'daki bazı vakıflar melezdir, bu unsurların bir çoğunu bir araya getirir: örneğin Kral Baudouin Vakfı (Belçika) yatırımlara sahiptir ve piyangolara katılarak, sürekli halktan para toplayarak ve bağış programları yürüterek işleyişini sürdürür.

Vakıf tam olarak nedir? Vakıfların ne olduğu konusunda üzerinde çalışılabilir ve genelgeçer bir tanım ortaya koymak önemlidir ve bu bölümün kalan kısmı bunun üzerinedir. Avrupa Vakıf Merkezi (EFC) bir vakfın ne olduğu konusundaki aşağıda yer alan kavramı geliştirmiştir.

Bir vakıf nedir?

“Vakıflar:

- Bağımsız olarak yönetilen, kâr amacı gütmeyen yapılardır;
- kendi güvenilir gelir kaynakları vardır, her zaman olmasa da genellikle bir yatırım ya da bir sermayeye sahiptirler;
- kendi yönetim organları vardır;
- maddi kaynaklarını eğitim, kültür, din, araştırma, toplum ve kamu yararını gözeterek diğer amaçlar için kullanırlar;
- maddi kaynaklarını ya kâr amacı gütmeyen örgütlere fon vermek ya da kendi program ve projelerini yürütmekte kullanır.”

Kaynak: Avrupa Vakıf Merkezi, Brüksel (Belçika)

Kültürel ve yasal gelişmelerden kaynaklanan çeşitli ulusal farklılıklar ve terminolojinin kullanımında farklılıklar olsa da yukarıdaki kavramlar bugünün Avrupa'sındaki vakıfların çoğunluğunu kapsar ve bunları kendi programlarını yürüten, kâr amacı gütmeyen örgütlerden ve diğer bağımsız olmayan fonlardan ayırır.

2) Avrupa'daki vakıf tipleri

Brüksel'deki Avrupa Vakıf Merkezi, vakfın kavramsal tanımına ek olarak *Typology of Foundations in Europe*'u (Avrupa'daki Vakıfların Tipolojisi - 1997'de EFC tarafından yayınlandı) oluşturdu. Bu tipoloji, Avrupa'daki çeşitlilik gösteren vakıf topluluğunun daha net bir resmini elde etme girişimidir. Her grubun bir dizi alt-kategorileri vardır.

Avrupa'daki dört tip vakıf:

- Bağımsız vakıflar
- Kurumsal vakıflar (şirket vakıfları)
- Hükümet destekli vakıflar
- Kaynak geliştirme vakıfları

Avrupa'daki
vakıf
tipleri



Kaynak Geliştirme ve
Fon Yönetimi
Eğitim Kılavuzu

Avrupa'daki vakıflar, finansal kaynak, yönetim organını oluşturanların nitelikleri (karar almada kontrol kimde?) ya da finansal kaynakların dağıtımındaki yaklaşımlar gibi kriterlere göre sınıflandırılabilir.

Para nereden geliyor?

Vakıfların temel mali kaynakları:

- vakfiye olarak para toplayıp yatırım yapmak
- bağışlar ve miras bağışları (bağışçının ölümü üzerine verilen para bağışı)
- piyango
- ticari etkinlikler (yayınlar vb)
- hisse kârları
- bir şirketten/şirketlerden gelen yıllık katkılar
- kaynak geliştirme kampanyaları

• Bağımsız vakıflar

Bağımsız vakıflar Avrupa vakıflarının büyük bir kısmını oluşturur. Yine de çok çeşitli bağımsız vakıf tiplerini yansıtan bir dizi alt grup vardır. En yaygın görülen bağımsız vakıf tipleri aile tarafından kontrol edilenlerdir. Vakfın ilk sermayesi genellikle bir birey ya da aile tarafından sağlanır ve bunun gelirleri ile hibeler verilir ve programlar yürütülür. Bağımsız vakıflar, Nobel Vakfı gibi ödül veren vakıfları ve piyangolar yoluyla para toplayan vakıfları da kapsar. Her iki durumda da yönetim kurulu hibe çalışmalarını yürütür. EFC, bağımsız vakıf tanımına, Avrupa'da geçerli süreli vakıfları ve fonları da katıyor.

Bir bağımsız örneği: Bernard van Leer Vakfı (Hollanda):

Bernard van Leer Vakfı 1949 yılında kuruldu. Vakfın geliri, 1883-1958 yılları arasında yaşamış Hollandalı bir sanayici olan Bernard van Leer'in miras bağışından geliyor. Van Leer, şu anda dünyada 55 ülkede işleyen bir paketleme şirketi olan Huhtamaki Van Leer'in bir parçası olan Van Leer Kraliyet Paketleme Endüstrisi'nin kurucusudur.

• Kurumsal vakıflar (şirket vakıfları)

İki tip kurumsal vakıf vardır. Oy hakkı olan hisselerin % 50'den fazlası vakfın yatırım portföyü dahilinde olan, kurumsal yatırım sahibi bir vakıftır. Bu tip yatırımlarda sermayenin yarısından fazlası vakfın kendini yürütmesine ayrılır. Kurumsal vakıflar bir şirket tarafından kurulmuş, kendi özerk yönetimine sahip ve programlarını yürütmek üzere gereken ana gelirini bu şirketten yıllık olarak alan vakıflardır.

Birçok kurumun, kurumsal sosyal sorumluluk ya da kurumsal sosyal yatırım programları yoluyla, mal, hizmet ve para gibi önemli bağışlar yaptığını burada belirtmemiz gerekir. Bunlar vakıf tipolojisinin dışında olsalar da bu etkinlikler, gençlik örgütleri gibi kâr amacı gütmeyen örgütlere yönelik fonların hayati bir bölümünü oluşturur. Kurumsal sosyal yatırımları başka bir bölümde irdeliyoruz.



Bir kurumsal vakıf örneği : Fundació La Caixa (İspanya):

Fundació La Caixa, Fundación Caixa de Pensions ve Fundació Caixa de Barcelona'nın birleşmesiyle oluştu. Topluma hizmet etmeye kendini adanmış kâr amacı gütmeyen bir örgüttür. Vakıf, İspanyol yasalarına göre gelirinin %50'sini sosyo-kültürel etkinliklerine harcaması yasal olan Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona adlı tasarruf bankası tarafından fonlanıyor.

• Hükümet destekli vakıflar

EFC tipolojisine göre iki tip hükümet destekli vakıf vardır. Hükümet destekli vakıflar ulusal, hükümetler arası ve uluslararası yönetilen vakıfları içerir. Genel uygulamada bir hükümet organı vakfı kurar ve yönetimdeki atamaları kontrol eder, yine de bazı yöneticiler hükümet dışından gelmiş olabilir. Finansal destek genellikle hükümetten gelir, ancak kimi zaman başka gelir kaynakları da olabilir. İkinci tip olan politik vakıflar Avrupa'da çok yaygın değildir. Bu vakıflar daha çok Almanya'da görülür. Bu vakıflar genellikle bir politik partiye bağlıdır ve programları da partinin ilgi alanlarını ve felsefesini yansıtır.

Hükümet destekli vakıflara bir örnek: Westminster Demokrasi Vakfı (Birleşik Krallık):

Westminster Demokrasi Vakfı, kraliyetçe tanınan bir imtiyazla kuruldu. İngiltere'deki üç ana siyasi partinin her biri Yöneticiler Kurulu'nda temsil edilir ve bu temsilciler, Dışişleri ve İngiliz Uluslar Topluluğu Bakanlığı tarafından partilere de danışarak atanır. Daha küçük partiler, iş dünyası, sendika ve akademik alanlar, hükümet dışı sektör de temsil edilebilir.

• Kaynak geliştirme vakıfları

Çoğu vakıf bazı özel programlar ya da fon yaratma etkinlikleri ile örtüşecek destek bulma peşinde olsa da, bu terim daha çok bir geçiş döneminde olan ve düzenli bir gelir temeli oluşturmak ve bu arada da sürekli bir para akışı sağlamak çabasında olan vakıflar için kullanılır. Bunları, programlarını yürütmek için aynı şekilde fon arayan kâr amacı gütmeyen örgütlerden ayıran bu uzun vadeli hedefdir. Kaynak geliştirme vakıfları, sağlam fon veren kurumlara dönüşme arayışındadırlar ve bunlar daha çok orta ve doğu Avrupa'da kurulmuşlardır.

Kaynak geliştirme vakıflarına bir örnek: Fundacja Pomocy Wzajemnej 'Barka' (Polonya):

Fundacja Pomocy Wzajemnej 'Barka', eski psikiyatri hastaları, evsizler, eski mahkumlar ve güç durumdaki çocuk ve kadınlar gibi marjinal gruplar tarafından kuruldu. İlk Barka topluluğu Wladyslawowo'da kuruldu. Ertesi yıl grup Derin Kriz İçindeki İnsanlara Yardım Vakfı ile birleşti ve iki topluluk daha kurmak üzere çalışmalar yürüttü. O zamandan beri, her ay yaklaşık 1.500 kişi yardım aldı ve yiyecek yardımı, banka işlemleri, yemek yardımı, duş olanakları, tıbbi ve diş hekimliği hizmetleri ve okul öncesi ve sonrası programlar gibi eğitime yönelik ve geçici hizmetlerden yararlandı. Faaliyetler, üçüncü sektörün ilgi alanlarını temsil eden ve bu yöndeki eylemleri teşvik eden bir grup olarak Poznan'da kurulan Kâr Amacı Gütmeyen Hükümet-Dışı Örgütler Bölgesel Merkezi'nin oluşumunun önünü açtı.

Vakıflar



3) Bugünün Avrupa'sında vakıflar — ortak özellikler

Vakıflar konusunda insanların en sık sordukları sorulardan biri “Neden bir vakıf oluşturmalı?”dır. Vakıf tipine ve büyük ölçüde vakfın kurucusuna bağlı olarak birçok olası neden vardır. Faktörler arasında şunlar yer alır:

- mirasçısı olmaması
 - kurucunun anısını yaşatacak bir oluşum yaratma arzusu
 - hayırlı bir amacı uzun süreli olarak yerine getirebilme
 - varolan bir örgüt için sağlam bir yapısal çerçeve oluşturmak ve sürdürmek (örn. Dünya İzci Vakfı)
 - vergi avantajları
 - kurumsal iletişim için bir araç yaratmak (şirketler).
- “Bir vakıf ebediyen yaşar” – kurucusunun ölümü ardından anısını yaşatan vakıflar. Vakıflar misyon ve önceliklerini belirlerken uzun vadeli düşünürler. Bu proje seçimlerini etkiler. Vakıflar destekledikleri örgütlerin geleceklere ve izleme projeleri ile ilgilenirler. Maddi destek süresinin tamamlanmasından sonra da kendi kendini yürütebilecek projelere öncelik verirler.
- “Bir vakıf kendi kendine aittir” – kendi gelir kaynakları vardır, hükümetler ve kamu kuruluşları karşısında gelişmiş bir bağımsızlık duygusuna sahip olurlar. Kendi önceliklerini oluştururlar ve desteklemek istedikleri projeleri kendileri seçerler. Genellikle yeni tartışma ortamları yaratmakta değerli bir rol oynarlar. Gelir dağılımında ve kamu idarelerinin hizmet götürmediği ya da götürmediği yerlerde önemli bir rol oynarlar.

Vakıflar, olaylar sonrasında sonuçlara geçici tepkiler göstermekten çok sorunların kökünde yer alan nedenleri ortaya çıkararak çözüm geliştirme yaklaşımındadır. İnsani, çevresel, sosyal ve diğer acil durumlarda kâr amacı gütmeyen örgütleri ve kamu idarelerince yapılan çalışmaları destekleyebilirler. Yine de, eylemlerinin büyük bir kısmı, sorunların altında yatan nedenlerle ilgilidir ve değişim yaratmayı amaçlar. Özellikle araştırmayı, uzmanlık oluşturmayı ve yeni yaklaşımların test edilmesini destekleyerek yenilikçilik arayışları için bir katalizör görevi görür.

Vakıflar topluluğunu etkileyen çok değişik faktörler arasında, şu eğilimlerin altının çizilmesi önemlidir:

Temel ilgi alanları

Doktora sonrası burslar, eğitim reformunun desteklenmesi, kistik fibrozis hastalığı araştırmaları, televizyon programlarına ödüller, sınıraşırı parlamenter değişimi, iş bulma ve istihdam programları, risk önleme araştırmaları, sağlık hizmetleri yönetiminin geliştirilmesi Avrupa vakıflarının faaliyetlerine sadece birkaç örnektir. Eylemleri çevrenin korunmasından, erken dönem çocuk gelişimine, şiddetin önlenmesinden sağlık hizmetlerine, yaşlılarla çalışmadan Avrupa ve ötesinde katılımcı demokrasi ve toplumsal iletişimin teşvik edilmesine kadar uzanır. Ancak çoğu ülkede vakıfların çalışmaları öncelikle eğitim ve araştırma, sonrasında da toplumsal refah hizmetlerine odaklanır. Bazı istisnalar vardır. Örneğin Fransa'da öncelik sağlıkta, İrlanda'da konut ve kalkınmada ve İspanya'da ise kültür ve sanattadır.

Hemşeri vakıfları

Son zamanlarda ortaya çıkan bir eğilim, kaynak geliştirme vakıfları olarak görülebilecek hemşeri vakıflarıdır. Bir şehir ya da bölgedeki insanların yaşam kalitelerini yükseltmek için para toplayabilmelerini sağlayan resmi mekanizmalardır. Bir şehir ya da bölgedeki insanların hayırseverliklerini sürdüren ve geliştiren resmi araçlardır. Hemşeri vakıfları, yeni kaynaklar yaratarak, yerel projelere fon vererek ve diğer kâr amacı gütmeyen örgütlerle, şirketlerle ve kamu idareleriyle işbirliği ilişkileri geliştirerek, yerel topluluklara yeni ve sürekli olarak gelişen toplumsal, ekonomik ve çevresel gerekliliklere doğru bir yaklaşım içinde olmalarına yardımcı olan değerli araçlardır. Bu tip örgütlenmeler son zamanlarda Birleşik Krallık'ta yaygınlaşmakta ve orta ve doğu Avrupa'da, Almanya gibi ülkelerde gelişmektedir.



Uluslararası işbirliği

1990'ların ilk yıllarından beri, vakıflar arasında uluslararası işbirliğinde gerçek bir gelişme oldu. Fonverenlerin bilgi ve başarılı deneyimlerini paylaşmaya ne kadar hazır olduklarını gösteren birçok örgüt ve ağ kuruldu. Buna bir örnek, Avrupa'da ve uluslararası alanda örgütlü hayırseverliği güçlendirmeye adanmış çalışmalar yapan, vakıfların bilgi temelli bir üyelik örgütü olan Brüksel'deki Avrupa Vakıf Merkezi'dir (*European Foundation Center-EFC*). Önde gelen vakıflar tarafından 1989 yılında kurulan EFC 200'den fazla üye, ortak ve kayıtlı kişiye hizmet veriyor.

4) Kurumsal sosyal sorumluluk programları

Kurumsal sosyal sorumluluk programı (kurumsal bağış programı ya da kurumsal vatandaşlık olarak da adlandırılabilir), kâr amaçlı bir şirket tarafından yönetilen bağış programıdır. Kurumsal bağış programlarının genellikle ayrı bir yatırımı yoktur ve verdikleri fonların toplamı o anki gelirlerine bağlıdır. Buna ek olarak bazı şirketler hem kurumsal destek verir hem de destekledikleri bir vakıf aracılığıyla katkı sağlar.

Kurumsal fonverenler, özellikle kendi kaynak ihtiyaçlarını belirlemede etraflıca düşünmeye hazır olan yerel vatandaş dernekleri için, giderek daha dikkat çekici ve ulaşılabilir destek kaynağı haline gelmekte.

Kurumsal fonverenler geleneksel vakıflara göre daha çeşitli şekillerde destek sunuyor. Kendi ihtiyaçlarını basit bir para talebinin ötesinde bir tanıma ulaştırabilmiş olan örgütler çok değerli bir yardım ağının içine girebilirler. Bu yardım büyük ölçüde maddi desteği kapsar ancak yine bunun kadar önemli şu destekleri de içerebilir:

- proje desteği
- eğitim
- ekipman ya da malzeme bağışları
- kurum çalışanlarının gönüllü olarak bir örgütte çalışması
- çalışanlarının bağışlarını bir örgüte yönlendirme
- çalışanların geçici olarak örgüt yararına görevlendirilmesi

Şirketler neden bağış yapar?

- İyi niyet gösterisi: toplumda iyi birer vatandaş olarak gözükme
- Vergi avantajlarından yararlanmak
- Bazı amaçlarla bağdaştırılmak
- Şirket yöneticisinin söz konusu alana olan ilgisi

Tarihsel perspektif

Kurumsal sosyal sorumluluk son yıllarda önemli ölçüde artmışsa da şirketlerin çok uzun yıllardan beri içinde çalıştıkları topluluklara yardım etmekte olduklarını biliyoruz. İrlanda'da Guinness'in (şu anda Diageo'nun bir parçasıdır) hayırseverlik çalışmaları, bira fabrikası civarındaki topluluğa belli yardımlarda bulunduğu 18. yüzyıla dayanır. Almanya'daki Daimler-Benz şirketi (şimdi Daimler-Chrysler), 1926 yılında gerçekleşen Daimler-Benz birleşmesinden beri eğitim ve sanat alanlarında desteğini sürdürüyor. Şirket bir adım daha atarak, 1986 yılında Gottlieb Daimler-und Karl Benz-Stiftung isimli bağımsız vakfı kurdu. Birçok şirket bu alandaki çalışmalarına bağımsız bir boyut katabilme amacıyla aynı şeyi yaptı. İtalya'da kültür ve sanat hamiliği ilk olarak, bugünün Olivetti ve Fiat gibi şirketlerinin öncüleri olan, Medici ailesi gibi İtalyan Rönesansı aristokratları tarafından başlatıldı. Bunlar ve birçok başka İtalyan çokuluslu şirket dünya çapında sanat yatırımlarına önemli destekler veriyor.

Bugün her ülkede çeşitlilik gösteren etkinliklerle kurumsal sosyal sorumluluk oluşumları hızla büyümekte ve görünürlük kazanmakta. Avrupa'da kurumsal üyelere sahip bazı aracı örgütler kurumsal hayırseverlik hareketini teşvik ediyor ve geliştiriyor.



Bu alanın liderleri, daha gelişmiş ve daha düzenli bir kurumsal sosyal sorumluluk atmosferi yaratma arayışında olan şirketler.

Güncel eğilimler

Şirketlerin işlerini yürüttükleri ve para kazandıkları topluluklarda daha fazla etki sahibi olma yönündeki ilgilerinin artmasının altında birçok neden yatar. Şirketler artık, tüketici bilinci ve baskısı sonucu daha dürüst, çevreye duyarlı ve içinde buldukları topluluklara önem veren bir görüntü çizmek zorundadır. Artan rekabet ve belli bir müşteri tabanını elinde tutma çabası, hayırsever olarak görülen şirketlerin müşterilerden daha olumlu tepkiler alacağı anlamına gelir. Birçok şirket bu yaklaşımı yıllardır uyguluyor olsa da, genelde sistematik bir şekilde gitmez ve gerektiği kadar bilinmez.

Şirketler aynı desteğin değerini anlamaya ve kurumsal sosyal sorumluluk yardımları kapsamına almaya başladı-doğru bir hareket çünkü iş çevreleri, ürün ve mal desteğini doğrudan para yardımlarından daha kolaylıkla sağlayabilir.

Kurumların, genellikle vakıflardan farklı bir fon verme yaklaşımı vardır. Maddi ya da aynı her bağışın genellikle şirket tarafından ölçülebilir bir değeri vardır. Bu bağışlar şirketlerin yapmaya mecbur oldukları için değil, halkla ilişkilerinin bir parçası olarak yapmayı tercih ettikleri bir şeydir.

Bir örgüt, bir kuruma fon arayışıyla yaklaştığında karşılığında ne verebileceğine bakmalıdır. Şirketler, isimlerinin uygun bir şekilde görülebileceği – böylelikle de halkla ilişkilerinin bir parçası olarak kullanabilecekleri – yüksek profilli projeleri tercih ederler. “İyilik yaparken” aynı zamanda şirket imajının tanıtımına katkıda bulunma fırsatı veren projeler çekicidir.

Geçmişte yardımlar sanat, kültürel projeler ve spor ile sınırlı kalmış olsa da şirketler bugün artık çok değişik alanlarda desteklerini sürdürmekte. Tüketicinin konuyla ilgili kaygıları ve ilgisini yansıtır bir şekilde çevre popüler bir konu haline geldi.

İş çevreleri de kendi sosyal sorumluluklarının giderek daha fazla farkına varır hale geldi. Kendi programları ve ortak çalışmalar yoluyla bu sorumluluğu giderek daha fazla yerine getirmek üzere somut adımlar atmaya başladılar.

Kurumsal sosyal sorumluluk programlarına bir örnek:

Johnson & Johnson dünyadaki en kapsamlı ve en yaygın sağlık ürünleri üreticisi ve aynı zamanda da tüketici, eczacılık sektörü ve profesyonel pazarlara ilgili hizmetleri sağlayan bir kuruluştur. Johnson & Johnson şirketler ailesine 51 ülkede 190 şirket bağlıdır ve yüzyıldan fazla bir süre önce kurulan merkezi ABD'nin New Jersey eyaletindeki New Brunswick kentindedir. Şirkette 97.800 kişi çalışmaktadır. Johnson & Johnson çabalarını çocuk sağlığı, sağlık hizmetlerine ulaşım ve sağlık eğitimi alanlarına yoğunlaştırmıştır. Buna ek olarak şirket, yerleştikleri ve işlerini sürdürdükleri topluluklara yardımcı olma çabasındaki yerel girişimleri destekler ve böylelikle de “sağlıklı bir geleceğe katkıda bulunur.”

İmaj oluşturma

Burada kurumsal bağışçılarla ilgili özel bir not düşmek gerek. Çoğu kuruluş, kurumsal sosyal sorumluluk etkinliklerinin imaj oluşturma/toplumsal gelişim işlevinin farkındadır. Sonuç olarak çok önemli katkılarda bulunabilirler – Avrupa’da en büyük bağışları yapanlar şirketlerdir- ancak yardımlarının coğrafi alanını sınırlandırır. Bu sınırlandırmalar tipik olarak fabrikalarının olduğu ya da ürünlerinin en yoğun satıldığı pazarların yer aldığı bölgelerle belirlenir.



• Kurumsal fonverenlere yaklaşmak

Kurumsal bağışçılar bazen biraz değişik yaklaşımlara ihtiyaç duyarlar. Bazı şirketler sosyal yatırım programlarını tamamiyle hayırseverlik üzerine kurulu olarak görürken, bazıları topluma karşı sorumluluk programları olarak görür. Bazı şirketler bağış programları için ayrı bir ofis tutar ya da bunları sosyal işler, halkla ilişkiler ve hatta pazarlama departmanlarından yürütür.

Benzer şekilde bazı şirketler sosyal yatırımlarını yürütmek üzere bir vakıf kurarken bazıları ise doğrudan şirketten vermeyi tercih eder.

Bu doğrultuda ve şirketlere fon için başvurmadan önce, şirketlerin örgütünüzün ihtiyaçlarınıza uygun olup olmadığını araştırmanız gerekir. Vakıflara olan genel yaklaşımınız, şirketlere olan yaklaşımınızın da temelini oluşturacaktır ancak yine şu hususları aklınızda tutmalısınız:

- programlar genel olarak ilgili şirket ve toplum arasındaki ilişkilerin geliştirilmesini amaçlar;
- projeniz şirketin imajını nasıl geliştirecektir?;
- şirketlerin esasen hissedarlarına hesap vermesi gerekir;
- şirketler dinsel içeriği olan yardım taleplerine nadiren olumlu cevap verir.

5) Bireysel hayırseverler

Bireysel bağışçılar aynı vakıflar ve kurumsal bağışçılar gibi, bunun yapılacak en doğru şey olduğunu düşündükleri için bağış yaparlar. Nasıl bağış yapılacağına karar vermek işin en zor yanıdır. Hayırseverler, genel hayırseverlik kaygılarına sahip ve bazı özel konulara ilgi duyan varlıklı bireylerdir. Hayırsever birey ve diğer bağımsız bağışçılar arasındaki temel fark onların bir örgüt ya da şirket bünyesinde olmamalarıdır. Bir misyon ya da hedefleri olmadığından bağış politikalarında çok esnekler.

Hayırseverliğe olan heveslerine rağmen çoğu varlıklı birey hayırseverlik uğraşına çok az bir deneyimle başlar. Bir çoğu hâlâ çek defteri hayırseverliği yapmaktadır. Bağış verme felsefesi ne olursa olsun akıllıca ve etkili bağış yapmak bağışın etkisini artırır ve bu sadece iyi bir amaca destek olmak meselesi değildir.

İnsanlar neden bağış yapar?

Bireysel bağışçıları bağış yapmaya teşvik eden çeşitli etkenler vardır. Bu etkenler dini inançlardan toplumsal görevlere kadar uzanır. Bağış yapmak üzere para ve başka kaynak ayırmak için birçok teşvik ögesi vardır:

- insanlara yardım etmenin tatmini;
- bir yandan önemli bir fark yaratırken bir yandan da toplumda uzun yıllar kalıcı olacak bir iz bırakmak;
- bir dizi görüşü ya da bir felsefeyi destekleme arzusu;
- bir arkadaş ya da sevilen biri için bir anıt yaratmak;
- destek vermiş bir topluluğa “borç” ödemek;
- vergi kazançları sağlamak

En büyük zorluk ve fırsat, hayırseverliği bireysel hayırseverler için hayatlarının temel bir parçası haline getirmek üzere çaba göstermektir. Varlıklı bir bireyin bağışta bulunabilmesini sağlayabilecek birçok mekanizma vardır. Bunlardan biri, etkinliklerini yürütmek için bağış kabul eden bir hayırseverlik kuruluşuna doğrudan bağış şeklinde bir maddi yardım yapmaktır. Başka bir yaklaşım da bir vakıf kurmaktır. Bu iki değişik yaklaşım iki ayrı amaca hizmet eder. Örneğin bir vakıf kurarken kurucu uzun vadeli düşünmek eğiliminde olacaktır: amaç vakfın bağımsız bir yapı olması, kurucuyu yâşatması ve onun başlattığı işleri devam ettirmesidir.



Bireysel bağışçılar, toplumun ihtiyaçlarının ve iyi uygulamaların bilgisine erişmek, ve olası tuzakların farkına varabilmek için, genellikle vakıflara danışırlar. Birçok vakıf, yeni kurulmuş ya da kurulma sürecinde olan yeni bağışçı vakıflardan yardım talepleri alır. Ancak bu vakıfların çok azı, böyle talepleri karşılama potansiyeline sahiptir. Birçok hayırseverin, hayırseverlik hedeflerine nasıl ulaşabileceği konusunda kararsız durumda olduğunu net olarak görebiliriz. Bağışlarının yerini bulup bulmadığını ve destekledikleri grubun bu bağışları iyi değerlendirip değerlendirmedeğini sorgularlar. Diğer bazıları ise bağış yapmanın tek başına tatminkar olmadığını vurgular.

İlk olarak, birçok bağımsız bireysel bağışçı bir fon sağlama programının oluşturulmasının değişik aşamalar içerdiğini göz ardı ediyor. Para ne kadar kısa bir süre içinde dağıtılabilir? İşe ivedilikle başlamak mümkündür ancak verim açısından aşamalı bir süreç önerilmektedir. Süreç, fon dağıtma politikalarından, modellerden öğrenmeye, yazılı bir plan geliştirmeye ve başvuruları değerlendirirken mesajı almaya, karar oluşturmaya, fon verme politikasının gözden geçirilmesine ve ortaklıklar kurulmasına kadar uzanır.

İkinci olarak, birçok bireysel hayırseverin, iş dünyasındaki deneyimleri sonucunda değerlerine bağlı ve girişimci olduklarını ve işin içinde olmak isteyeceklerini anlamak önemlidir. Onlar için bağış yapmak hem bir bağlılık ve ciddi bir uzun vadeli yatırımdır hem de gelecekteki çıkış stratejilerini kapsar. Bağışçılığın gittikçe artan uluslararası bir boyutu da vardır. Tüm bunlara ek olarak, bu bağımsız hayırseverlerin genellikle kendilerini eski moda hayırseverler değil, fonveren kişiler olarak gördüğünü de belirtmek gerekir.

Hayırseverler konusundaki en büyük zorluk, ilgi alanları konusunda bir rehber bulunmadığından, onları anlamak ve belirleyebilmektir. Vakıfların aksine, yıllık rapor, şimdiye dek vermiş oldukları fonların listesi ya da başvuru şartları yayınlamazlar.

Bir çözüm, sizinle aynı alanda çalışan örgütlerin yıllık raporlarını ve proje raporlarını elde etmektir. Eğer onlar fon kaynaklarına teşekkür etmişlerse—ki etmeliler—ortak ilgi alanı belirleyip daha ayrıntılı bir araştırma yapmaya başlayabilirsiniz.

Bağımsız hayırseverlerin çoğu yaşadıkları ya da içinden geldikleri topluluklara / yörelere yönelik projeleri destekleyeceklerdir. Onları tanımlayabilmek için yerel bir bazda düşünmek yararlı olur. Yerel, bölgesel ya da ulusal gazeteler size burada yardımcı olabilir. Buna ek olarak zenginleri hedefleyen dergiler vardır. Olası bağışçiyı belirledikten sonra en büyük zorluk onunla nasıl bağlantı kurulacağıdır—adresleri genellikle verilmez.

Bireysel hayırseverler vakıflar gibi organize olmadıklarından onlara ulaşmanın da belli kuralları da yoktur. Yine de, vakıflara ve kurumsal bağışçılara yaklaşmaya yönelik tavsiyelerin büyük bir çoğunluğu bireysel bağışçılar için de geçerlidir. Yalvarmamanız ve hevesli olmanız gerekir. Para istemiyorsunuz, bir projeyi ya da bir fikri satıyorsunuz.

Her durumda, kişisel bir ilişki kurmanız, ikna edici ve kararlı olmanız gerekir. Bireysel hayırseverler iyi fikirleri olduğu kadar kişileri de desteklerler. Eğer projeyi gerçekleştirmek için doğru insanlara sahip olduğunuzu hissederseniz, bir proje aracılığıyla örgütünüzü desteklemek konusunda daha istekli olurlar. Bu örgütünüz için fonverenle kurulacak uzun dönemli ilişkinin başlangıcı olabilir.

