

Ekonomik kriz döneminde bağışçılık: *Girişim temelli sosyal yatırım*

EFFECT Dergisi Makalesi

Giriş

Avrupa'daki ekonomik kriz devam ederken, krizin toplumlar üzerindeki etkileri de giderek daha belirgin hale geliyor. Sosyal sorumluluklarını yerine getirmekte zorlanan devletler tarafından yaratılan boşlukların bağışçılık alanındaki aktörler aracılığıyla doldurulabileceğini düşünenlerin sayısı da giderek artıyor. Bağışçılık alanındaki aktörlerden beklentiler ekonomik krizle birlikte artarken; uzun süreli finansman kaynağına ihtiyaç duyulan bu hizmetlerin yalnızca vakıflar ya da sosyal yatırımcılar tarafından karşılanması imkansız gözüküyor.

Oluşan taleplerin yalnızca vakıflar tarafından karşılanamayacak olması gerçeği, bağışçılık alanındaki aktörlerin bu süreçte önemli bir rol oynayamayacağını göstermiyor. Tam aksine, bu aktörlerin bağımsız ve esnek yapıları bu süreçte çok daha kritik bir önem taşıyor. Bu yapıların oluşan taleplere yanıt verebilmek için daha sağlam ve yenilikçi bir düşünce mekanizmasıyla tamamlanması gerekiyor.

Kaynakların kullanımının gözden geçirilmesi

Diğer tüm kuruluşlar gibi vakıflar da finansal krizlerden etkilendiler. Ekonomik krize de bağılı olarak vakıfların varlıkları geçtiğimiz yıllarda büyük zarara uğramıştır. Bu durum, vakıfları önemli toplumsal sorunları çözmek için kısıtlı bütçelerle çalışmak zorunda bırakmıştır. Bahsedilen bütçe kısıtlamaları halihazırda hibe veren birçok vakfın insan, finansman ve sosyal kaynaklarını nasıl daha etkili şekilde kullanabileceklerini araştırmaya zorlamıştır.

Vakıfların bu süreçte izleyebileceği bir diğer yöntem ise kaynaklarını süregelen sosyal sorunlara yenilikçi çözümler üreten sosyal girişimcilere yöneltmek olabilir. Finansal kazanımlar da sağlayan sosyal girişimler sadece hibeye dayalı ekonomik modellere bağımlılığı azaltacaktır. Bu şekilde incelendiğinde sosyal girişimciliğin desteklenmesi gereken önemli bir model olduğu görülmektedir. Bu modelin önemini ve potansiyelini fark eden Avrupa Birliği , sosyal girişimlere daha elverişli bir ortam sağlamak için *Sosyal İşletmeler Girişimi*'ni¹ başlatmıştır.

Vakıflar, yaptıkları yatırımlardan kar etmeyi hedefleyen yatırımcılar tarafından genellikle riskli görülen sosyal girişimlerin başlangıç ve büyüme aşamalarında gerekli olan finansman desteğini sağlayabilirler. Vakıflar için öncelikli ihtiyacın mali kaynaklarını ve program bütçelerini en fazla sosyal etki yaratacak şekilde kullanmak olduğu düşünüldüğünde sosyal girişimciliğin desteklenmesi daha da anlamlı hale gelmektedir.

¹ The European Social Business Initiative / Avrupa Sosyal İşletmeler Girişimi, Avrupa Komisyonu'nun kooperatifler başta olmak üzere sosyal girişimler için uygun bir ortam yaratmak amacıyla başlattığı; sosyal girişimciliği ve sorumlu şirket anlayışını yaygınlaştırmaya çalıştığı bir programdır.

Vakıflar için Girişim temelli sosyal yatırım stratejileri

Bir çok vakıf *girişim temelli sosyal yatırım* destekleri arasına katarak faydalanıcılarına verdiği destekleri çeşitlendiriyor.² *Girişim temelli sosyal yatırım* toplumun sorunlarını sistematik bir şekilde değerlendiriyor ve sosyal amaçlı kuruluşların kurumsal gücünü sürdürülebilir değişim yaratmanın ana maddesi olarak kabul ediyor. Bu sebeple de, sosyal amaçlı kuruluşları güçlendirmek ve etkisini arttırmak için mali desteğin yanı sıra finansman odaklı olmayan ve bu kuruluşların ağlarını genişletecek destekler sunmayı amaçlıyor.

Bütüncül bir yaklaşıma sahip olan *girişim temelli sosyal yatırım*, bireysel projelerin operasyonel giderlerini finanse etmek yerine; kuruluşların kapasitelerinin geliştirilmesini sürdürülebilir sosyal değişimin ana faktörü olarak görmektedir. *Girişim temelli sosyal yatırım* kurumsal ve finansman odaklı olmayan desteklere ek olarak; uzun süreli işbirliklerine odaklanıyor; etkili izleme- değerlendirme sistemlerinin kurulması için yatırım yapıyor ve uygun olması durumunda hibe verme mekanizmalarına ek olarak farklı finansman araçlarını da kullanıyor. Hibe programları yerine program bütçesine yatırım yapan bu sisteme ise “program-odaklı yatırım” deniyor.

Vakıfların bahsedilen prensipleri uygulamaları için farklı olanakları var. Bazı vakıflar süregelen stratejilerine bazı *girişim temelli sosyal yatırım* araçlarını eklerken, diğerleri de kendi *girişim temelli sosyal yatırım* fonlarını kuruyorlar. Örneğin , Belçika’da faaliyet gösteren King Baudouin Vakfı kendi *girişim temelli sosyal yatırım* fonunu 2007 yılında başlattı. Bahsedilen fon bağımsız bir oluşum olmasa da vakfın diğer sivil toplum kuruluşlarına kapasite geliştirme desteği vermesini sağlıyor.

Daha da önemlisi, vakıflar *girişim temelli sosyal yatırım* kuruluşlarıyla birlikte yatırım yaparak, sosyal sektördeki bilgi ve deneyimlerini ölçümleme, uygun finansal araçlar seçme, yatırımcılar için daha güçlü ve sürdürülebilir bir sistem oluşturma ve yönetebilme becerileri ve deneyimleriyle birleştiriyor. Bazı hibe veren vakıflar ise bütün stratejilerini değiştirerek tamamen *girişim temelli sosyal yatırım* uygulamalarına odaklanmayı seçiyorlar. Böyle bir “dönüşüm” vakıfların yaklaşımları ve stratejilerini baştan sona değiştirmelerini gerektiriyor. Bu dönüşümü gerçekleştiren vakıflardan biri Hollanda’daki d.o.b. vakfıdır.³

Vakıflar *girişim temelli sosyal yatırım* araçlarını kullanarak, kısıtlı denilebilecek fonlarının gelirlerini de kullanabilir hale geliyorlar. Bu sayede, daha güçlü ve daha az dışa bağımlı kuruluşlar yaratarak daha sürdürülebilir etki yaratabiliyorlar. İş planı geliştirmelerine destek olarak sosyal amaçlı organizasyonlar daha uzun-dönemli yaklaşımlar yaratabilir ve maddi ihtiyaçları düşünmekten ziyade çalışmalarının daha etkili olması için zaman yaratabilirler.

Misyon- odaklı yatırım

Vakıflar hibe verme yaklaşımlarında değişiklikler yapmanın ötesinde, misyon odaklı yatırımlar yapmayı düşünerek bütün bilançolarını kullanabilirler. Geleneksel olarak

² EVPA, Avrupa’da girişim temelli sosyal yatırım kuruluşlarının uygulamalarının kapsamlı bir incelemesine dayanan “THE EUROPEAN VENTURE PHILANTHROPY INDUSTRY 2010/2011 isimli yayını Mayıs 2012’de yayınladı.

³ Vakıfların girişim temelli sosyal yatırım stratejilerini nasıl kullandıklarına dair daha fazla örnek için EVPA’Nın EKim 2010’da yayınladığı “[Strategies for Foundations: when, why and how to use venture philanthropy](#)” isimli yayına bakabilirsiniz.

vakıfların ana varlıkları hibe vermek için gelir elde etmek üzere değerlendirilmektedir. Birçok vakıf kendi amaçlarına zararlı hisselerle yatırım yapmaktan kaçınsa da (pozitif inceleme); yalnızca birkaç tanesi misyonlarıyla örtüşen proaktif yatırım stratejileri uygulamaktadır. Örneğin, Fondazione Cariplo varlıklarının %4'ünü mikrofinans, sosyal konutlandırma/ kentsel yenilenme, altyapı, kamu-özel sektör ortaklıkları, teknolojik inovasyon, uluslararası işbirlikleri ve KOBİ'lere yönelik özel sermaye projelerine ağırlık veren etki odaklı yatırım projelerine yatırıyorlar. Vakfın amacı bu yüzdeyi %7'ye çıkararak, geri kalan varlıklarını da pozitif inceleme yöntemi ile yönetmek.⁴

Misyon odaklı yatırım, vakıfların finansal getirisi olabilecek sosyal işlere yatırım yaparak yarattıkları etkiyi iki katına çıkarma fırsatı sunuyor. Bundesverband Deutscher Stiftungen tarafından yakın zamanda yayınlanmış bir araştırma, vakıfların büyüklüğü, tipi ve odaklandığı alandan bağımsız olarak misyon-odaklı yatırım yapabileceklerini ortaya koymuştur.⁵

Sonuç

Yaşadığımız çağın ihtiyaçlarına cevap vermek için yeni modeller gerekiyor. Bu durum, vakıfların rolü ve stratejileri için de geçerli. Toplumlarımızın karşılaştığı sorunlara cevap vermek için yeni “değişim modelleri” geliştirecek ve uygulayacak kapasiteye sahip güçlü kuruluşlar gerekiyor. Vakıflar, bu tür güçlü ve etkili kuruluşların kurulmasında kritik bir rol oynuyor. *Girişim temelli sosyal yatırım* vakıfların bu tür destekler sağlaması için önemli araçlar ortaya koyuyor. Vakıfların bağışçılık araçları sunmanın yanı sıra ana varlıklarını daha iyi yönetmeleri gerekiyor. Ana varlıktan edinilen gelirler vakıfların misyonunu gerçekleştirmeleri için yatırım olarak da kullanılabilirler.

Vakıfların yanı sıra sosyal ve etki odaklı yatırımcılar da yeni destek yolları geliştirmek için çeşitli çalışmalar yapıyorlar. Bu çalışmalarını yapan kuruluş ve kişilerin büyük bir bölümü 13-14 Kasım 2012 tarihlerinde Dublin, İrlanda'da European Venture Philanthropy Association (EVPA)'in ev sahipliği yapacağı konferansta buluşacak. EVPA'nın bu sene yapılacak 8. Yıllık Konferansında “Sosyal değişim yaratanları ekonomik kriz döneminde desteklemek: Daha fazlasını yapabilir miyiz?” sorusuna yanıt aranacak.

⁴ Ayrıntılı bilgi için: 360-degrees for Mission, David Imbert and Ivo Knoepfel, Mayıs 2011, http://www.mistra.org/download/18.28e913871380e4c8e6240e/360-degrees_for_Mission.pdf

⁵ http://issuu.com/bundesverband/docs/studie_mission_investing