

No:17

2021
HAZİRAN

TÜRKİYE'DE BANKA DIŞI BAZI FİNANSAL KURUMLAR VE İSLAM İKTİSADI AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

■ Zeyneb Hafsa Orhan

İKAM ARAŞTIRMA RAPORLARI

TÜRKİYE'DE BANKA DIŞI BAZI FİNANSAL KURUMLAR VE İSLAM İKTİSADI AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Zeyneb Hafsa Orhan

ÖZET

Bankalar dünyadaki pek çok ülkede olduğu gibi Türkiye'de de finansal sektörün temel ögesi konumundadır. Fakat bankaların tek başına bir ekonomideki bütün finansal ihtiyaçları giderebileceğini söylemek çok iddialı olacaktır. Bu sebeple bankaların yanı sıra pek çok finansal kurumun da varlığı söz konusudur; sigorta kurumları, yatırım şirketleri, emeklilik fonları, vb. Bu raporda Türkiye'deki banka dışı finansal kurumlar ele alınmaktadır. Bu kapsamda şu kurumlara yer verilmektedir; tasarrufla dayalı finansal kurumlar, kooperatifler, mikrofinans kurumları, yardım sandıkları ve kitle fonlaması ile girişim sermayesi. Söz konusu kurumları seçerken yaygınlıklarından ziyade İslami sosyal finans kavramı içerisinde değerlendirilebilir olmaları öncelenmiştir. Nitekim buna bağlı olarak her bir kurum hakkında tanım, tarih ve mevcut durumun ardından İslam iktisadi açısından değerlendirme başlığı altında ayrı bir inceleme yapılmaktadır.

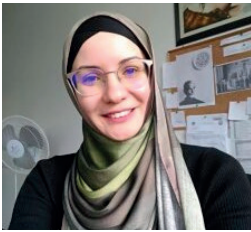
Anahtar Kelimeler: Banka Dışı Finansal Kurum, Türkiye, İslam İktisadi, İslami Sosyal Finans

ABSTRACT

Banks are the main elements of the financial sector in Turkey, as in many countries in the world. But it would be very assertive to say that banks alone can meet all financial needs in an economy. For this reason, there are many financial institutions besides banks such as insurance institutions, investment companies, pension funds, etc. This report deals with non-bank financial institutions in Turkey. In this context, the following institutions are included; savings-based financial institutions, cooperatives, microfinance institutions, charities, and crowdfunding and venture capital. While choosing these institutions, it was prioritized that they could be evaluated within the concept of Islamic social finance rather than their prevalence. As a matter of fact, a separate examination is made about each institution under the title of evaluation in terms of Islamic economics after the definition, date and current situation.

Keywords: Non-bank Financial Institution, Turkey, Islamic Economics, Islamic Social Finance

YAZAR HAKKINDA



Zeyneb Hafsa Orhan, Bahçeşehir Üniversitesi ekonomi (tam burslu) bölümü mezunudur. Doktora tezi, katılım bankacılığındaki ortaklıkların risk analizine ilişkindir. 2015'ten bu yana İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi'nde görev yapmaktadır. Bankacılık ve sigortacılık ana alanı, katılım bankacılığı alt alanında doçent ünvanına sahiptir.



İLKE Vakfı, toplumsal meselelerle ilgili bilgi, politika ve strateji üreten, karar alıcılara yol gösterecek araştırmalar yapan ve gelecek için gerekli birikimin oluşmasına katkı sağlayan bir sivil toplum kuruluşudur.



Bu Araştırma Raporu İslam İktisadi Araştırma Merkezi (İKAM) tarafından hazırlanmıştır. İKAM, yeni bir iktisadi düşüncenin küllü bir şekilde inşası için yetkin fikir ve teorilerin üretilmesini teşvik etmeyi amaçlamaktadır.

Giriş

Tarihi oldukça eskilere dayanan bankalar bugün için hem dünyada hem de Türkiye’de ekonominin ve finansal sektörün bel kemiğini oluşturmaktadır. Türkiye için 2018 tarihli verilere göre (TBB, 2019) finans sektörünün %83’ünü bankacılık oluşturmaktadır. Ekonominin ve finansal sektörün bu denli tek bir kuruma güçlü bir şekilde dayanması, özellikle ekonomik anlamda sıkıntılarının olduğu dönemlerde topyekün bir düşüşe sebebiyet vermektedir; tıpkı 2001 krizinde olduğu gibi. İlâveten, bankaların gerçekleştir(e)mediği fakat ihtiyaç duyulan finansal hizmetlerin yeterli bir şekilde sağlanamaması gündeme gelmektedir. Dolayısıyla banka dışı finansal kuruluşların var olması sosyo-ekonomik açılarından önem arz etmektedir.

Bugün “İslam iktisadı” olarak anılan kavramla kastedilen, en temelde, iktisadi fikir ve eylemlerin İslam’a uygun bir şekilde yapılandırılmasıdır. Bu kapsamda İslam iktisadının gündemine giren önemli mevzulardan bir tanesi de finansal kuruluşlardır. Yukarıda değinildiği üzere banka dışı finansal kuruluşlara odaklanmak önemlidir. Bu kuruluşları İslam iktisadı açısından değerlendirmek ise ayrıca önem arz etmektedir zira Türkiye gibi oldukça yüksek oranda Müslüman nüfusu barındıran bir ülke için bankalardan alınamayan ya da yeterince alınamayan hizmetlerin sunulduğu alternatif finansal kuruluşların yapısı ve faaliyetlerinin İslam’a uygunluğu, talep edilen, sorgulanan bir husus olsa gerektir.

Amaç

Bu bağlamda bu raporun amacı, Türkiye’de faaliyet gösteren banka dışı finansal kuruluşlardan öne çıkanlar hakkında önce genel anlamda sonra da İslam iktisadı bağlamında inceleme yapmaktır. Bu amaç çerçevesinde bu raporda incelenecek olan beş temel yapı şudur:

- Tasarrufa dayalı (faizsiz) finansal kurumlar,
- Kooperatifler,
- (İslami) mikrofinans kurumları,
- Yardımlaşma sandıkları,
- Kitle fonlaması ile girişim ve risk sermayesidir.

Bu rapora bunların dahil edilmesinin temel sebebi, banka dışı finansal kuruluşların neler olabileceğini belirlemek için yapılan başlangıç araştırmasında Türkiye için öne çıkan kuruluşların bunlar olmasıdır. Bu görüşümüzü desteklemek üzere, İslami finans yani finansın İslami ilke ve ahlak kurallarına uygun şekilde yürütüldüğü alan içerisindeki banka dışı kurumlara ilişkin bir çalışmanın sonuçları için Tablo 1’e bakılabilir.

Tablo 1: Bankacılık Dışı İslami Finans Kuruluşlarının Gruplaması

Müşteri Tipi	Finansman	Yatırım	Hac	Hayırseverlik
Kurumsal	Yatırım bankaları ve fonları	Varlık yönetimi (fon yönetimleri, risk sermayesi, özel sermaye)		Şirkete Ait Vakıflar
Şirkete Ait				
Varlıklı	Finansman sağlayıcı firmalar			
Geniş Kitleler	Finansman sağlayıcı firmalar, kredi birlikleri ve kooperatifler	Simsarlık, fon yönetimi, müdarebe şirketleri	Hac	
Bankacılık Dışında Kalmış Kesim	Mikrofinans rehlin dükkanları, mikrofinans kurumları	Mikrotasarruflar	fonları	

Kaynak: World Bank (2016). Yazar tarafından tercüme edilerek yeniden tablolaştırılmıştır.

Fark edileceği üzere Tablo 1, sağlanan hizmet ile müşteri tipinin birleşimine göre sınıflandırma yapmaktadır. Biz bu gruplar içerisinde Türkiye’de özellikle öne çıkanları (mikrotasarruflar, kooperatifler, mikrofinans kurumları ve varlık yönetimi) ele almış olacağız ki bunlar koyu renkle gösterilmiştir. İlâveten, yardımlaşma sandıkları vardır. Dolayısıyla toplamda beş adet kurumdan bahsedilecektir. Fakat bu, yaygın uygulamalardan farklı, küçük çaplı başka alternatif yapıların olmadığı anlamına gelmemektedir. Rapor içerisinde yer yer bunlara da değinilecektir. İlâveten, bunların dışındaki bazı finansal kurumlar da elbette rapora dahil edilebilirdi; örneğin leasing (kiralama) şirketleri ya da sigorta şirketleri gibi. Ancak ilki özellikle katılım bankacılığı ile birebir yürütüldüğü ve ikincisi de geniş anlamda tasarrufa dayandığı için bunları ayrıca ele almak istemedik.

Yöntem

Raporun içeriği oluşturulurken takip edilecek olan yöntem kısaca şudur: Belirlenen her bir kurum için önce genel bilgiler verilecek, ardından da bu kurumların İslam iktisadı kapsamında değerlendirilmesi yapılacaktır. Kurumlar hakkında genel bilgiler verilirken tarihçeye dair bilgi içeren kaynaklardan yararlanılacakken söz konusu kurumların Türkiye özelinde mevcut durumunu ortaya koymak için güncel veriler, ilgili veri kaynaklarından elde edilecektir. Her bir kurumun İslam iktisadı açısından değerlendirilmesi hususunda ise fıkıh ve sosyo-ekonomik veçhe gibi hususlar ön planda tutulup buna dair yazılmış kaynaklardan bilgi elde edilecektir. Son olarak, her bir kurum hakkında hem genel bilgi verilirken hem de İslam iktisadı açısından değerlendirme yapılırken problemlere değinilip olası çözüm önerileri gündeme getirilecektir.

İçerik

Raporun içeriği şu şekilde yapılandırılmıştır: İkinci kısımda Türkiye’deki banka dışı finansal kuruluşların incelenmesi gerçekleştirilecektir. Bu kapsamda kuruluşlara dair veri paylaşımı, kuruluşların genel yapısı ve çalışma faaliyetleri yer alacaktır. İlâveten, söz konusu kuruluşların İslam iktisadı açısından değerlendirilmesi söz konusu olacaktır. Son bölüm, sonuç kısmına ayrılacaktır.

Türkiye’de Banka Dışı Finansal Kuruluşlar ve İslam İktisadı Açısından Değerlendirme

Bu bölümde sırasıyla tasarrufa dayalı finansal kurumlar, kooperatifler, mikrofinans kurumları, yardımlaşma sandıkları ve kitle fonlaması ile girişim ve risk sermayesi incelenecektir.

Tasarrufa Dayalı Finansal Kurumlar

Bu kısımda Türkiye’deki tasarrufa dayalı kurumlar, genel bilgiler ve İslam iktisadı açısından değerlendirme olmak üzere iki alt başlık altında incelenecektir.

Genel Bilgiler

Her şeyden önce tasarruf, ekonomi literatüründe “kullanılabilir gelirden tüketim harcamalarının düşülmesiyle geriye kalan kısım” olarak adlandırılmaktadır. Özellikle Almanya gibi ülkelerde yaygın olan “tasarruf bankacılığı”nın¹ dışında bankacılığa dayanmayan ve informal olarak adlandırılan tasarrufa dayalı finansal kurumlar bugün dünyada genel anlamda ROSCA (Rotating Credit and Savings Association/Rotatif Kredi ve Tasarruf Birlikleri) olarak adlandırılmaktadır. Bunlara dair bölge ve ülke bazlı çok çeşitli uygulamalar görmek mümkündür. Burada bunların detayına girilmeyecektir. İlgililer, konuya dair bazı başvuru kaynakları için dipnota bakabilir.²

Türkiye’ye baktığımızda daha informal örneklerini “altın günleri” ve “kasa uygulamaları” gibi oluşumlarda bulduğumuz tasarrufa dayalı kurumların daha yaygın ve büyük boyutlu olanları “tasarrufa dayalı finans kurumu” olarak adlandırılabilir.³ Biz de bu sebeple daha informal yapılardan⁴ ziyade bu ikinci gruba odaklanacağız.

Türkiye’de özellikle konut finansmanı için kurulan Eytam (Yetimler) Sandıkları (1926), Türkiye Emlak Kredi Bankası (1930) gibi kurumlar ve yapı tasarrufuna dair 1980’de çıkarılan 2487 sayılı kanun ile 1995 yılında yapılan düzenlemeler, konuya dair temel tarihi gelişmeler olarak zikredilebilir. Fakat bunların hiç birisi faizden arındırılmış bir sistem ortaya koyma amacını doğrudan taşımadığı için bugünkü yapıdaki tasarrufa dayalı finansman kurumlarının geçmişini 1990’lardan itibaren başlatmak daha munasip olacaktır. Çünkü günümüzde tasarrufa dayalı sistem Türkiye’de özellikle faizsiz finans kurumları üzerinden yürümektedir. Başlangıçta “altın günleri”ni model alan ve kurucuları tarafından “elbirliği sistemi” olarak adlandırılan yapı, imece usulüyle bir araya gelen kişilerin sağladığı fonlarla oluşturulan havuzlardan ev ve araç sahibi olunmasını sağlamak adına kurulmuştur. İlk örneğini Emin Evim’in –o zamanki adıyla Emin Otomotiv- ortaya koyduğunu iddia ettiği sistem, 1991’de otomobil edinimi ile başlamıştır. Zamanla sisteme pek çok başka aktör girmiş ve özellikle son bir kaç senede bu tarz kurumların sayısı oldukça artmıştır. Türköz’ün (2020) hazırladığı tezde söz konusu kurumların mevcut görünümüne dair şu bilgiler paylaşılmaktadır:

1 Tasarruf bankaları, tasarruf mevduatı kabul edip bunlara faiz ödeyen bir kurumdur.

2 Bouman (1979); Levenson ve Besley (1996); Smets (2000); Shoaib ve Siddiqui (2020).

3 Mevcut uygulamada bugün bunlara şu gibi farklı isimlerin verilmesi söz konusudur: Elbirliği sistemi, imece sistemi, tasarrufa dayalı faizsiz finansman, tasarrufa dayalı yardımlaşma usulü finansman modelleri ve tasarrufa dayalı gayrimenkul edinme yönetimi. Fakat biz bu çalışmada hem daha geniş kapsamlı olması hem de daha rahat söylenebilmesi açısından tasarrufa dayalı finans sistemi tabirini kullanacağız.

4 İformel yapılara dair örnek çalışmalar için bkz. Büyükokutan (2012); Bilecen (2019).

Tablo 2: Türkiye’de Faaliyet Gösteren Tasarrufa Dayalı Finans Kurumları

Ticaret Odasına Kayıt Tarihi	İsmi	Kuruluş Sermayesi
25.02.1998	Eminevim	300.000.000 tl
15.07.2013	İdeal Evim ⁵	10.000 tl
29.08.2014	Fuzul Evim	115.000.000 tl
27.04.2016	Birevim	4.000.000 tl
24.10.2017	Vakıfevim	1.000.000 tl
21.12.2017	Finansevim	10.000.000 tl
28.02.2018	Hedefevim	120.000.000 tl
27.09.2018	Katılımevim	50.000.000 tl
21.12.2018	Birikimevim	30.000.000 tl
15.02.2019	Tasarruf	400.000 tl
24.04.2019	Hemenevim	100.000 tl
29.04.2019	Vizyonevim	10.000.000 tl
10.05.2019	İmece Yatırım	5.000.000 tl
02.07.2019	Yaşamevim	1.000.000 tl
25.07.2019	Öncevim	100.000 tl
10.09.2019	Pamuk Evim	10.000.000 tl
01.10.2019	İktisatevim	1.000.000 tl
11.10.2019	Altnevim	50.000 tl
16.10.2019	Morevim	1.000.000 tl
30.10.2019	Çözüm Tasarruf	50.000.000 tl
08.11.2019	Ezogolinevim	-
26.12.2019	İstek Evim	100.000 tl
30.12.2019	Doğruevim	100.000 tl
12.02.2020	Gelecek Tasarruf	500.000 tl
25.03.2020	Destekvim	1.000.000 tl
08.06.2020	Varlıkevim	100.000 tl
-	Kolayevim ⁶	-
-	Benimevim	-

Kaynak: Türköz (2020). Yazar tarafından yeniden tablolaştırılmıştır.

Tablo 2’de ismi geçen 28 adet kurumun ticari sicillerine göre ya 68.31.01 kodlu ya da 41.20.02 kodlu anonim şirket oldukları görülmektedir. Söz konusu kurumların kayıt tarihlerine bakılacak olursa özellikle 2010 sonrasında bir artışa geçildiği aşikardır. Asıl artış ise 2019 senesinden sonra gerçekleşmektedir. Bunun temel sebebi şunlar olabilir; ev ve araba talebinin yükselmesi ile mevcuttaki ku-

5 Tasfiye aşamasındadır.

6 Birevim’in alt markasıdır.

rumların kâr açısından cezbedici konumda olması. Fakat nihai sebepler için ayrıca bir araştırmaya ihtiyaç vardır. İkinci olarak, söz konusu kurumların isimleri incelenecek olursa hemen hepsinin özel bir ismin yanına “evim” ekini tercih ettikleri görülmektedir. Aslında bu bir yandan yanıltıcı bir izlenim vermektedir zira bu kurumlar yalnızca ev sahibi değil fakat araba sahibi de yapmaktadır. Nitekim bu sebeple de olsa gerek, kurumların 3 tanesi, isimlerinde doğrudan tasarruf kelimesini tercih etmişler, 1 tanesi ise yatırım kelimesini tercih etmiştir. Son olarak, kuruluş sermayelerine bakılacak olursa 10.000 tl ile 300.000.00 tl arasında değişen sermaye miktarlarına sahip oldukları görülmektedir. Bunlardan ilki (10.000 tl), tasfiye halindeki bir kuruma aitken ikincisi (300.000.000 tl), sektörde ilk olarak addedilen kuruma aittir. Diğer kurumların ise daha çok 1 milyon-50 milyon arası sermaye rakamlarına sahip oldukları görülmektedir. Bu tablo, söz konusu kurumların kuruluş sermayelerine dair düzenlemeler yapılırken göz önünde bulundurulabilecek bir durum ortaya koymaktadır.

Fakat netice itibariyle şu unutulmamalıdır; mevcuttaki tasarrufa dayalı kurumların hepsi bu listelenen 28 kurumla sınırlı değildir. Nitekim kendi araştırmalarımız neticesinde ilave olarak Aile Evim, Elele Evim, Finalevim, Finansevim, Güvenilir Evim, İkizler Evim, Zenevim olmak üzere 7 adet daha kurum ismine erişmiş durumdayız.⁷

Bahsi geçen kurumların sektör dağılımına baktığımızda ise Eminevim’in toplamdaki 333 şubeden 105’ine yani %32’lik bir paya sahip olduğunu; imzalanan sözleşmeler açısından ise toplamdaki 1.8 milyar TL’lik sözleşmenin %45’ine sahip olduğunu söyleyebiliriz. Onu, şubeleşmedeki %23, sözleşme miktarındaki %24’lük payla Birevim takip etmektedir. Fuzulev ise şubeleşmede %20, sözleşme miktarında ise %16’lık paya sahiptir (Ergüven, 2019). Dolayısıyla, bu üç kurum, sözleşme miktarları açısından %85’lik toplamla sektörü domine etmektedir.

Yukarıda, bahsi geçen kurumların temelde ev ve araba finansmanı sağladığı belirtilmişti. Buna dair rakamlar Tablo 3’ten takip edilebilir:

Tablo 3: Araç ve Konut Sözleşme Tutarlarının Dağılımı (%), 2009-2020										
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Araç Sözleşmesi	13,75	13,91	8,64	6,66	6,75	8,53	11,31	11,33	15,53	13,90
Konut Sözleşmesi	86,43	86,09	91,36	93,34	93,25	91,47	88,69	88,67	84,47	86,10

Kaynak: Türköz (2020). Yazar tarafından yeniden tablolaştırılmıştır.

Tablo 3’ten anlaşılacağı üzere söz konusu kurumların finansman tutarlarındaki asıl ağırlığı konut finansmanı çekmektedir. Bu da anlaşılır bir durumdur zira konut, araca göre daha maliyetli yapıdadır. Buna göre konut finansmanı payı dönem boyunca %84 ile %91 arasında değişmekte, en yüksek noktasına ise 2012’de varmaktadır. Oranların son bir kaç senede görece düşüşe geçtiği görülmektedir. Buna karşılık araç finansmanı oranı %6 ile %16 arasında değişmekte olup en yüksek noktasına 2017’de erişmektedir. Araç finansmanında ise tersi bir seyir söz konusu olup, son bir kaç senede oranı artmaktadır. Bunların sebepleri ayrıca incelenebilir.

Buraya kadar mevcuttaki durumlarından detaylı bir şekilde bahsetmeye çalıştığımız tasarrufa dayalı finans kurumlarının nasıl işlediğine geçecek olursak, sistem, kişilerin kendi tasarruflarıyla konut

⁷ Söz konusu ilaveler için Selman Sağlam’a teşekkür ederim.

ve araç sahibi olmalarını sağlamaya yönelik olarak taksit sayısı kadar katılımcının bir havuzda para biriktirmesi esasına dayanmaktadır. Müşteri, sisteme organizasyon ücreti karşılığında üye olmaktadır. Ardından, istediği konut veya araç bedeli göz önünde bulundurarak kendi ödeme gücünü ortaya koyar. Buna göre de organizatör şirket tarafından oluşturulmuş gruba dahil edilir. Söz konusu şirket tarafından müşterinin ödeme gücüne göre kefil ve/veya ipotek talep edilebilir. Organizasyona katılan müşteri vade sonuna kadar ödemelerini eşit taksitler halinde yapar. Sisteme çekilişli veya çekilişsiz yöntemle dahil olan müşteriye, 60-120 ay arası vadeler sonunda tespit edilen konut veya araç bedeli ödenir ki o da bu sayede istediği malı alabilsin (Yazıcı, 2019).

Yöntemin uygulanma şekilleri, kurumların farklı uygulamaları sebebiyle akademik camiada da farklı gruplanmaktadır. Mevcut uygulamaya bakılacak olursa, sektörde öne çıkan üç tasarrufa dayalı finans kurumunun yöntemleri şöyle listelenebilir:

Tablo 4: Sektördeki Üç Büyük Kurumun Yöntemleri

Kurum	Yöntemler
Eminevim	-Çekilişli Sistem (Kısaltılmış Vadeli Çekilişli Sistem, Kira Destekli Çekilişli Sistem) -Çekilişsiz Sistemler (Vade Ortası Sistemler, Peşinatlı Sistem)
Birevim	-Sıra Tespitli ⁸ Tasarruf Yöntemi (2 farklı şekilde) -Konut Değer Endeksli Tasarruf Yöntemi (sıra tespiti vardır) -Serbest Planlı Tasarruf Yöntemi
Fuzulev	-Tasarruflu Erken Teslim Modeli -Sabit Teslim Modeli -Tüfe (Tüketici Fiyat Endeksi) Endeksli Model -Çekilişsiz Modeller

Kaynak: İlgili kurumların internet sayfalarında paylaşılan bilgilerden hareketle yazar tarafından hazırlanmıştır.

Bu tablodan hareketle yöntemlerin şu iki gruba ayrıldığını görmekteyiz:

1. Çekilişli/sıra tespitli,
2. Çekilişsiz.

Bunlar da kendi içerisinde farklı gruplara ayrılmaktadır. Örneğin birincisi, kısaltılmış vadeli ya da erken teslimli model, kira destekli model ve konut değer endeksli veya TÜFE endeksli model olarak 3 alt gruba ayrılmaktadır. İkinci yöntem ise vade ortası yöntem, peşinatlı yöntem ve serbest planlı yöntem olmak üzere 3'e ayrılmaktadır.

Bunlardan birinci yöntemi yani çekilişli yöntemi detaylandırarak olursak, en azı 40 kişilik olmak üzere 60, 80, 100 veya 120 kişilik gruplar oluşturulup noter huzurunda yapılan çekilişle her ay sırası gelen kişiye alım yapmak istediği şeyin tutarı teslim edilir. Kişilerin sıra tespiti (eğer 10 kişilik sıra belirleniyorsa), her 10 ayda yapılan çekilişlerle belirlenmektedir. Gruba dâhil olan kişinin almak istediği şeyin bedeli, dâhil olduğu gruptaki üye sayısına bölünerek taksit tutarı belirlenir (örneğin, kişinin almak

⁸ Çekilişli.

istediği ev 300.000 TL ise ve grupta 100 üye varsa kişinin ödeyeceği taksit tutarı $300.000/100=3000$ TL'dir). Bu yöntemin bir alt grubu olan kira destekli yöntemde ise şöyle bir fark vardır: Çekilişte kendisine sıra gelen kişi, kendisine sıra gelmeyen diğerlerine belli oranda "kira yardımı" yapmaya devam eder. Böylece, henüz sırası gelmeyenlerin ödediği taksit tutarı azalır. Örneğin, sırası gelmeyen biri daha önce 3000 TL ödüyorsa artık 2500 TL ödeyebilir. Bu kira yardımı, araç alımlarında söz konusu değildir. Endeksli olan yöntemde endeksten kasıt, konut değer endeksli yöntem veya değer artışlı sistemdir. Buradaki yöntemin temel farkı, taksitlerin değişik bir şekilde şöyle belirlenmesidir: Konut değerinin ve katılımcının bütçesinin, baştan belirlenmeden, enflasyon veya konut değer endeksine göre aylık olarak belirlenip artış veya azalışın gelecek tasarruf aylıklarına yansıtılması ile işletilir. Çekilişli yöntem, katılımcıların tamamına, vade ortasına kadar (örneğin 60 ay taksitli bir grupta en geç 30-33 ay arası herkes ev sahibi olmuş olur) ev sahibi olabilme imkânı tanımaktadır. Böylece sistem, havuz sisteminden çıkıp firmayla müşteri arasında bir finansman ilişkisine dönmektedir. Bu yöntemde vade ortasına kadar peşinat, katılım payı ve taksit ödemeleri biriktirmektedir. Bunların sadece bir kısmı çekilişte çıkanlara verildiği için serbest/fazla bir fon ortaya çıkmaktadır. Vade ortasında ise fonların hepsi tükenir. Fakat devam eden taksit ödemeleri sayesinde serbest fon birikmeye devam eder.

Çekilişin olmadığı ikinci ana yöntem olan çekilişsiz yöntemde ise vadeyi belirleyen unsurlar, katılımcının aylık ödeyeceği taksit tutarı ile alacağı araç ve gayrimenkulün bedelidir. Belirlenen vadenin yarısını takip eden ayda katılımcı aracının ya da gayrimenkulünün bedelini teslim almaktadır. Örneğin, 100 bin TL değerinde bir araba olacak olan ve aylık 2000 TL taksit ödeyebilecek biri kişinin vadesi $100 \text{ bin TL} / 2000 \text{ TL} = 50$ aydır. Vadenin ortasını takip eden ay, 26. ay ($50/2=25+1=26$) olduğu için, arabanın bedelini 26. ayda alır ve kalan taksit ödemelerine devam eder. Eğer kurum, tahakkuku diğer katılımcıların tasarruflarından karşılayamaz ise kendi imkânlarıyla karşılar. Bu yöntem peşinatsız uygulanabileceği gibi peşinatl da uygulanabilir. Peşinatl erken teslim yönteminde kişi, ödeyebileceği peşinatı ve taksitleri belirtir. Tahmin edileceği üzere, müşteri ne kadar çok peşinat yatırabilirse söz konusu malı o kadar erken teslim almaya hak kazanır. Bu yöntemde de firma, müşterisine belirli bir dönemde, alacağı malın bedelini öder. Ayrıca bu yöntemde de katılım payı vardır.

İslam İktisadı Açısından Değerlendirme

Yukarıda genel bilgileri verilen tasarrufa dayalı finansal kurumlar bu kısımda İslam iktisadı açısından değerlendirilecektir. Bunu yaparken önce İslam hukuku açısından tartışmalara değinilecek, ardından sosyo-ekonomik açıdan etkileri değerlendirilecektir.

İslam Fikhi Açısından Değerlendirme

Tasarrufa dayalı finansman kuruluşlarının işleyişine dair fıkhi anlamda bugüne değin yapılmış en detaylı çalışmalardan bir tanesi, ilgili konudaki seminerin ardından hazırlanan Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finansman Sistemi başlıklı kitaptır (Günay vd., 2017). Aşağıda sırasıyla bu kitapta görüş bildiren fıkıhçıların görüşleri özetlenecektir:

Süleyman Kaya, sistemin genelinde gelir elde edilen kalemleri (organizasyon ücreti, topladığı fazla fonların işletilmesi, vb.) sıralayıp bunların dinen meşruiyetinin açıklanmış olması gereğini dile getirmektedir. Buna ilaveten, söz konusu şirketlerin meşruiyetini **ivaz**⁹ şartlı hibeye ya da **istisna akdine**

9 Karşılık, ödün demektir.

dayandırdıkları gözükmektedir. Kaya'ya göre ilki doğru değildir zira ivaz şartlı akit olabilmesi için bir tarafta mal, bir tarafta para olması lazım iken mevcut sistemde iki tarafta da para vardır. İkincisi de doğru değildir zira ortada bir inşa/sipariş sözleşmesi yoktur. Kaya'ya göre ilgili fetvalarda liranın lira karşılığında ivazlı hibe adıyla vadeli ve farklı miktarda mübadelesinin nasıl *riba* (faiz) kapsamı dışına çıkacağına dair bir açıklama yoktur. Ödemelerin belli bir grup içinde gerçekleşmemesi, problem arz eden bir diğer noktadır. Zira mevcut durumda hem müşterinin hem şirketin taahhüt ettiği ödemeler, şirketle müşteri arasında kalmaktadır. Şirketle müşteri arasında cereyan eden bu tür bir ödeme tablosu, hem *riba nesie*, hem de *riba fadl* içermektedir. Dolayısıyla ödemelerin grup içerisinde kalması gerekmektedir. Bir başka sorun, kura çekilen sistemlerde ilk çıkanların maddi açıdan daha avantajlı olması, sona doğru bu avantajın dezavantaja dönüşmesi ve en sona kalanla ilk çıkan arasındaki makasın iyice açılmasıdır zira işin içine enflasyon meselesi girmektedir. Bir de böyle bir durumu kumar gibi olan kura ile belirlemek iyice sıkıntılı olmaktadır. Kaya bu noktada sistemin caiz olabilmesi için şu önerileri getirmektedir:

- Paranın fazla fon oluşmayacak şekilde toplandığı ve enflasyon farkının ödemelere sonradan yansıtıldığı çekilişli sistem
- Paranın fazla fon oluşmayacak şekilde toplandığı ve tüm müşterilerin aynı ürünü satın aldığı çekilişli sistem (bu özellikle araba için kullanılabilir)
- Paranın fazla fon oluşacak şekilde toplandığı çekilişli sistem: Vekalet-müşareke (sermaye-sermaye ortaklığı)-murabaha (taksitli kârlı satış) karışımı ile
- Müdarebe (emek-sermaye ortaklığı)-murabaha yöntemleri karışımı.

Abdullah Kahraman ise genelde müşareke ve özelde konut finansmanı için kullanılan "azalan müşareke" uygulamasını detaylı bir şekilde anlattıktan sonra bunları elbirliği sistemi ile karşılaştırmaktadır. Bu kapsamda incelediği çekilişli yöntemi mürekkep akitler¹⁰ olarak adlandırmaktadır. Zira önce ortaklar kendi aralarında bir şirket kurmaktadır ki bu, inan (müşareke) ortaklığına benzemektedir. Her ay kendisine ev çıkan kişi henüz evinin tamamına sahip olmamakta, ödemelerine devam ettiği müddetçe gittikçe artan paylara sahip olmaktadır. Bu da azalan müşareke yapısına benzemektedir. Aynı zamanda kendisine ev çıkan kişi, evin tam anlamıyla sahibi oluncaya değin kiracı gibidir. Dolayısıyla icare akdi de bu yapıya dâhildir. Bu sistemde şirketin aldığı organizasyon ücreti, vekalet ücretidir. Fakat bu ücretin olabildiğince gerçek masrafları yansıtması gerekmektedir. Havuzda toplanan fonlar için de ücretli vekalet söz konusudur fakat müşterilerin gerçekten de vekalet vermesi gerekmektedir. Aslında bu, müdarebe gibi de kullanılabilir. Fakat her ikisinde de şeriate uygun olması açısından, elde edilen kârlardan müşterilere dağıtılması gerekir. Kahraman'a göre mevcut sistemdeki fihhi sakıncalar şunlardır:

- Karz (karşılıksız borç) verip karşılığında menfaat elde etme
- Kendine ait olmayan bir fonu kullanıp kâr elde etme ve bunu paylaşmama
- Kendi lehine tek taraflı garanti sağlama
- Organizasyon ücreti adıyla peşin bir ücret alıp bunu geri öderken altı ay sonrasından başlama. Ayrıca bu paradan elde edilen getiriyi paylaşmama veya değer kaybını telafi etmeme
- Özellikle çekilişli sistemde sonlardaki müşterilerin piyasanın yükselmesi sebebiyle hedefledikleri evi alamama riskinin olması
- Sistemin fihhi ve hukuki tavsifinin net olmaması

10 İki veya daha fazla akdin birleşmesinden oluşan akit türüdür.

Hasan Hacak ise temelde şu görüşe sahiptir: Sözü edilen sistemin meşru sözleşmeler kullanılarak yürütülmesi mümkündür. Hacak'a göre de çekilişli sistemde üyelerin kendi aralarında yaptıkları bir ortaklık akdi söz konusudur. Bunun azalan müşareke olarak alınabileceğini söylemektedir. Fakat bunun da özel bir türüdür. Ona göre de üyelerin sisteme girerken organizatör şirket ile yaptıkları sözleşme, bir tür vekalet sözleşmesidir. Bu, yönetim masrafıdır. Önerisine göre, yönetim masrafının belirlenmesinde, özellikle kişilerin konut alımını kaç taksitte yapacağı önemli bir kriter olabilir. Vade ortası sisteme gelince, bunda da girişte alınan ücret, vekalet ücretidir. İlave bir öneri olarak, üyelerle firma arasındaki ilişkinin baştan müdarebe olarak belirlenebileceğini belirtmektedir. Bir başka önerisi ise genel bilgiler bölümünde bahsettiğimiz atıl fonların yine müdarebe ortaklığı ile değerlendirilmesidir.

Bahsi geçen kitap dışında konuyu İslam fıkhi açısından değerlendiren bir başka çalışmada Birsin ve Ötegeçli (2019) şunları dile getirmektedir: Sistemin ilk olarak bir isimlendirme sıkıntısı vardır. Bu sorun, sisteme girenlerin müşteri mi, üye mi olarak adlandırılacağı sorununa da yol açmaktadır. Bu aynı zamanda fıkhi konunun belirlenememesinden kaynaklı bir sorundur da. Yazarlara göre burada temel soru, bu şirketler, finansal aracılık hizmeti mi yapmaktadırlar, yoksa araç veya gayr-i menkul almak isteyen kişiler arasında belirli bir ücret karşılığında ortaklıklar oluşturan organizasyon şirketleri midir? Yazarlar bu sorulardan ilkinde dair sistemdeki şirketlerin üzerinde anlaştıkları noktaları vurgulamaktadır:

- Söz konusu şirketler, yaptıkları hizmetler karşılığında katılımcılardan “organizasyon ücreti,” “organizasyon bedeli” veya “çalışma bedeli” şeklinde adlandırdıkları bir ücret almaktadırlar. Söz konusu ücret, kişinin ödeme planına göre değişmektedir.
- Bütün şirketlerin uygulamasında şunlar mümkündür: Taksitleri dondurmamak, taksitleri düşürmek veya arttırmak ya da sistemden ayrılmak. Taksit gecikmeleri durumunda, tıpkı katılım bankalarındaki gibi gecikme cezası (faizi) alınmaktadır.¹¹ Ayrılmada, başta ödenen organizasyon bedelinin geri ödenmesinde şirketler arasında farklılıklar bulunmaktadır. Örneğin, bu ücretin yarısını iade edenler olduğu gibi iade etmeyenler de vardır.
- Şirketler ilgili finansmanı, müşteri, araç veya gayr-i menkul satın aldığı anda nakden satıcıya ödemektedirler. Bu işlemler için “teslimat” kavramı kullanılmaktadır.
- Şirketler finansman sağladığı katılımcıdan bazı güvenceler istemektedir. Bundan kasıt, kefil, senet imzalatmak, haciz koymak, DASK (Doğal Afet Sigortaları Kurumu) sigortasını zorunlu kılmak gibi unsurlardır. Fakat sağlanacak olan finansman ile ilgili bir güvence söz konusu değildir.

Yazarlar bu noktada fıkhi açıdan söz konusu olan tartışmalara geçmektedir. Buna göre, bu şirketler kuruluş akitlerinde ve katılımcı ile yaptıkları sözleşmelerde sistemin akdi yapısı hakkında açık ifadeler yer vermemektedirler. Buna dair literatürde şu ana değin şu 3 temel görüş bildirilmiştir:

1. İstisna veya selem akdi olduğu görüşü. Fakat yazarlara göre bu uygun değildir çünkü şirket ürün yapmamaktadır. Nitekim yukarıda bahsedildiği üzere Kaya (a.g.e.) da benzer bir görüş dile getirmektedir. Yazarlara göre satım akdi vaadi daha uygun bir tabir olacaktır.
2. İvaz (bedel) şartlı hibe ve karz olduğu görüşü. Sonuç olarak konutun, fon tarafından karşılanan kısmına karşılık gelen değişebilen yüzdelik oranı hibe edilmiş olur. Bu bakımdan ivaz şartı ile

¹¹ Katılım bankalarında bu ceza, bankanın bünyesine katılmayıp ceza havuzunda toplanmakta ve çeşitli sosyal organizasyonlara aktarılmaktadır. Tasarrufa dayalı sistemde bunaların ne yapıldığı ayrıca tartışılmalıdır.

hibe edilenin konut olduğu söylenemez. Katılımcıların, örneğin 40 taksitlik bir grup içerisinde yaptıkları ödemeyi hibe, kura gereği veya vade ortasından sonra aldıkları fonu ise ivaz saydığımızda, paranın para karşılığında (ivaz) hibe edildiği ortaya çıkmaktadır. Bu açıklama da tam olarak Kaya'nın (a.g.e.) dile getirdiğine denk düşmektedir.

3. Azalan müşareke olduğu görüşü. Vade ortası geldiğinde, grubun çekilişte ismi çıkmamış üyelerine şirket tarafından sağlanan finansmanın kaynağının izahı, ortaklığı genişletmeyi gerekli kılmaktadır. Mevcut uygulamada konut finansmanı kullanan adına tescil edilmektedir. Şirketler haciz koyma ve kefil ile teminat alma yoluna başvurumaktadırlar. Bu uygulama azalan müşareke şeklindeki modellemeye aykırı düşmektedir. Bunun için mülk üzerindeki malikiyetin azalan ortaklık olduğunun şerh olarak tapuya konulabileceğini, bu mümkün olmazsa, konutun şirket ve üye arasında kurulan bir ortaklık adına alınabileceği önerilmektedir. Bunlardan birincisi yasal mevzuat zorluğu; ikincisi ise pratik zorluklar taşımaktadır. Üçüncü yol ile şirketlerin gayri menkul üzerinde ipotek tesis etmesinin kolaylaştırılmasıdır. Buna müdarebenin de eklenmesi hususunda ise görüş birliği yoktur. Fakat böyle olursa ortaya çıkabilecek olan zarar riskine dair de kimse bir şey söylememektedir.

Bu kısımda detaylı bir şekilde incelenen iki temel çalışmadan hareketle tasarrufa dayalı finans kuruluşlarının İslam hukuku anlamında değerlendirilmesinin şu gibi hususları içerdiği görülmektedir; genel anlamda sistemin niteliği ve organizasyon ücretinin niteliği. Bunlar önemlidir zira netleştirilmedikleri takdirde sistem içerisinde açıklanamayan kazançların mevcut olduğu yönünde bir şüphe uyanmaktadır.

Sosyo-Ekonomik Açıdan Değerlendirme

Bu kısma kadar hakkında genel bilgiler verilen ve İslam hukuku açısından değerlendirilen tasarrufa dayalı finans kurumlarının sosyo-ekonomik açıdan değerlendirilmesi bugüne değin literatürde daha az yer almıştır. Bunun yerine tasarrufların ve finansal kurumların sosyo ekonomik etkileri ayrı ayrı çalışılmış fakat doğrudan tasarrufa dayalı finansal kurumların hem büyüme gibi makroekonomik değişkenlere hem de gelir adaleti gibi sosyo-ekonomik değişkenlere etkisi ise çok incelenmemiştir. Elinizdeki rapor, Türkiye'de tasarrufa dayalı finans kuruluşu olarak geçen kurumların bahsi geçen değişkenler üzerindeki etkilerini özellikle ampirik olarak ortaya koyma amacını taşımamaktadır. Bu, ayrı incelemelerin konusudur. Fakat literatürde yer alan kısımlardan hareketle söz konusu kurumların şu gibi sosyo-ekonomik etkileri olabileceğini dile getirebiliriz:

- Adından da anlaşılacağı gibi bu kurumlar **tasarrufun** artmasını teşvik edicidir.
- Söz konusu kurumların doğrudan pozitif etkisinin olacağını düşündüğümüz bir başka husus, **finansal katılım**dır (*financial inclusion*).
- İlk iki maddede yer alan unsurların ekonomi literatüründeki çalışmalarda büyüme ve kalkınma üzerinde genellikle pozitif etkiye sahip olduğu bulunduğu için bahsi geçen kurumların nihai anlamda **ekonomik büyümeye** de olumlu katkıda bulunmasını bekleyebiliriz.¹²
- Tasarrufa dayalı kurumların, İslam iktisadı açısından önemli bir kavram olan **gelir eşitsizliği** hususundaki etkilerinin belirsiz olduğu söylenebilir. Bunun sebebi, literatürde konuya dair net

¹² Tasarrufun büyüme üzerindeki etkilerine dair çalışmalar için bkz. Barro, 1991; Aghion vd. (2016). Finansal katılımın büyüme üzerindeki etkileri için bkz. Andrianaivo ve Kpodar (2011).

bulguların olmayışıdır. Çünkü finansal katılımın bu konudaki kısa ve uzun dönemli etkileri diğer başka yapısal özelliklere dayanmaktadır.¹³

- İslam iktisadı açısından doğrudan bir etki, teorik yapının tamamıyla pratiğe aktarılması kaydıyla söz konusu kurumların **faizsiz finans imkânını** genişletmesidir. Bu da dolaylı olarak finans sektöründe rekabet artışı ve fiyat düşüşü gibi hususlara etki edebilir.
- Söz konusu kurumların varlığının, faizsiz finans evreni içerisindeki banka odaklılığını azaltması beklenmektedir. Bu, bu raporun da temel konusunu oluşturmaktadır.

Buraya kadar sıraladığımız maddelerin ampirik olarak incelenmesi, İslam iktisadı literatürüne de ilave katkı sağlayacaktır.

Netice itibariyle, tasarrufa dayalı (faizsiz) finans kurumlarının yukarıda bahsi geçen fihhi meseleler açısından netleştirilmesi, sektörün gelişmesine olumlu katkı sağlayacaktır. Hukuki açıdan temel problem olan, söz konusu kurumlara dair bir kanunun olmamasının da çözüme kavuşturulması ayrıca önem arz etmektedir. Nitekim buna dair öneriler içeren bir çalışma, politika notu şeklinde İKAM (2020) tarafından hazırlanmıştır. Bakanlık nezdinde bu tarz bir kanunun hazırlanması süreci devam etmektedir.

Kooperatifler

Bu bölümde Türkiye’deki banka dışı finansal kurumlardan bir diğeri olarak belirlediğimiz kooperatifleri ele alacağız. Bunu yaparken önce tanım, dünyadaki ve Türkiye’deki tarihsel gelişim ile mevcut durumu ortaya koyacak, ardından da İslam iktisadı açısından değerlendirmesini yapacağız.

Tanım, Tarihsel Gelişim ve Mevcut Durum

Öncelikle, kooperatifin ne olduğu ile başlayalım. 1163 sayılı, 1969 tarihli Kooperatifler Kanunu’na göre kooperatif şöyle tanımlanmaktadır: “Tüzel kişiliği haiz olmak üzere ortaklarının belirli ekonomik menfaatlerini ve özellikle meslek veya geçimlerine ait ihtiyaçlarını işgücü ve parasal katkılarıyla karşılıklı yardım, dayanışma ve kefalet suretiyle sağlayıp korumak amacıyla gerçek ve tüzel kişiler tarafından kurulan değişir ortaklı ve değişir sermayeli ortaklıklara kooperatif denir.” (Kooperatifler Kanunu, 1969, s. 1).

Yukarıda tanımlanan kooperatiflerin dünyadaki tarihine baktığımızda kimileri, insanlığın özellikle ekonomik dayanışma amacıyla bir araya gelmesinin asli bir ihtiyaç olmasından hareketle kooperatifçiliğin tarihini oldukça eskilere çekse de bugün anladığımız anlamda yani modern kooperatiflerin Sanyai Devrimi’nden etkilenip 19. yüzyılda ortaya çıktığı söylenebilir. Geray’ın (1992) verdiği bilgilere göre ilk tüketim kooperatifi, Rochdale Öncüleri olarak bilinen ve Uluslararası Kooperatif Birliği’nin (ICA/UKB) daha sonra kooperatifçilik ilkeleri olarak belirleyeceği kuralları uygulayan kooperatif olmuştur. Bu kooperatif 28 doküman işçisi tarafından 1844’te İngiltere’de kurulmuştur. Fransa ve Almanya’daki gerek tüketim gerek esnaf kredi kooperatifleri de benzer zamanlarda kurulmuştur.

Kooperatifçilik o tarihlerden bu yana da dünyanın dört bir tarafında hızla yayılmıştır. Yukarıda bahsi geçen ICA/UKB ise 1895’te kurulmuş olup bugün itibariyle 112 ülkeden 300’ün üzerinde üyeye sahiptir (Coop, t.y.). UN/BM (2014) tarafından hazırlanan rapora göre dünyadaki en yaygın koo-

¹³ Konuya dair bir çalışma için bkz. World Bank (2008).

peratif çeşidi tarım kooperatifleridir (dünyadaki 2,5 milyon kooperatifin %49'u). Bunda Çin ve Hindistan'ın etkisi büyüktür. Tanımlanamayan kooperatif türleriyle bankacılık ve kredi birlikleri dışında tarım kooperatiflerini takip eden en büyük kooperatif türü ise %3,5 ile eğitim ve sosyal alandakilerdir.

Kooperatifçiliğin **Türkiye**'deki tarihine bakacak olursak, Göksu Evleri Kooperatifi (t.y.) tarafından paylaşılan bilgilere göre Türkiye'deki ilk kooperatif Osmanlı döneminde olmak üzere 1863'te kurulmuş (aşağıda bahsi geçeceği üzere Memleket Sandıkları'dır bu), ilk konut kooperatifi ise 1934'te hayata geçirilmiştir.¹⁴ 30'lu yıllar ayrıca tarım kredi kooperatifleriyle ilgili özel yasaların da çıkarılmaya başlandığı yıllardır. Konut yapı kooperatiflerinin asıl yaygınlaştığı dönemse 1980'lerdir. Bunun temel sebebi ise köyden kente göçlerdir. Yukarıda bahsi geçen 1163 sayılı 1969 tarihli yasa, çeşitli düzenlemeler için 3476 sayılı 1988 tarihli yasa ile değiştirilmiştir. Yapı kooperatifleri 2010 yılına değin Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na bağlı iken söz konusu tarihten itibaren Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'na bağlanmıştır.

T.C. Ticaret Bakanlığı'nca (2019) paylaşılan bilgilere göreyse temel amaçları dikkate alınca kooperatifçiliğin geçmişi, 13. yüzyılda Anadolu Selçukluları dönemindeki Ahi Birlikleri'ne değin uzatılabilir. Bunlar daha sonra loncalara dönüşmüştür. Loncaların gücünün azalmasıyla da modern kooperatifçiliğin ilk örnekleri Osmanlı dönemi için 1863 tarihli Memleket Sandığı ile görülmeye başlanmıştır. Bunlar daha sonra Menafi Sandıkları'na dönüşmüş, ardından da 1888 yılında Ziraat Bankası'na devredilmiştir. Yukarıda paylaşılan bilgiye ilaveten, Türkiye'deki ilk tüketim kooperatifinin (teavününün) 1913 yılında İstanbul Fatih'te kurulduğu belirtilmektedir. Doğrudan kooperatif ismiyle kurulan ilk kurum ise 1915 yılında Kooperatif Aydın İncir Müstahsilleri Ortaklığı'dır. 1923 yılında İstihsal Alım Satım Ortaklık Kooperatifleri Nizamnamesi çıkarılmıştır. Bu, konuya ilişkin olarak yürürlüğe girmiş ilk düzenlemedir. Bunu takiben çeşitli kanunlar çıkarılmıştır; 1924'te İtibari Zirai Birlikleri Kanunu, 1929 tarihli Zirai Kredi Kooperatifleri Kanunu gibi. Bunlara ilave olarak 1931'de Türk Kooperatifçilik Cemiyeti kurulmuştur. Kurum, 1964'ten bu yana da Türk Kooperatifçilik Kurumu olarak faaliyet göstermektedir. 1930'lardan sonra hem konuya ilişkin yeni düzenlemeler getirilmiş, hem de kooperatiflerin çeşitliliği ve sayısında artışlar olmuştur. 1991 yılında Türkiye Milli Kooperatifler Birliği kurulmuştur.

T.C. Ticaret Bakanlığı'nın (2019), Ticaret Bakanlığı, Tarım ve Orman Bakanlığı ile Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın 21.10.2017 tarihli verilerinden aktardığına göre ülkemizde 35 farklı konuda faaliyet gösteren 51.811 kooperatif ve 6.608.134 kooperatif ortağı bulunmaktadır. Bu 35 farklı kooperatif türü arasında en çok yapı/konut kooperatifleri mevcut olup bunların toplamı 26.449'dur. Bunun ardından 7.196 kooperatifle tarım, 5.728 kooperatifle motorlu taşıma, 2.543 sulama, 2.517 tüketim kooperatifi bulunmaktadır. Buna dair özet, Tablo 5'ten takip edilebilir:

¹⁴ Bahsi geçen kooperatif, evi olmayan devlet memurları tarafından oluşturulan Bahçelievler Konut Yapı Kooperatifi'dir.

Tablo 5: Türkiye’de Kooperatif Türlerine Göre Sayılar ve Oranlar, 2017

Kooperatif Türü	Sayısı/Adedi	Toplamdaki Payı
Yapı/konut	26.449	%51
Tarım	7.196	%14
Motorlu taşıma	5.728	%11
Sulama	2.543	%5
Tüketim	2.517	%5
Diğerleri	7.378	%14
Toplam	51.811	%100

Kaynak: T.C. Ticaret Bakanlığı (2019). Yazar tarafından yeniden tablolaştırılmıştır.

6.5 milyonun üzerindeki ortak/üyenin dağılımına bakılacak olursa, yine T.C. Ticaret Bakanlığı’nın (a.g.e.) aktardığı rakamlara göre pancar ekicileri kooperatifleri 1.4 milyon üyeye ilk sırada yer almaktadır. Onu 1.2 milyon ile konut kooperatifleri, 939 binle tarım kredi kooperatifleri, 776 bin ile tarımsal kalkınma kooperatifleri ve 660 bin ile esnaf ve sanatkarlar kredi kefalet kooperatifleri takip etmektedir.

Kooperatifler düşünsel arka planları, devlet ile ilişkileri ve ekonomiye katkıları bağlamında incelenebilir. Fakat bu, bu raporun amacını aşmaktadır. Bunun yerine bir sonraki kısım da bağlantı kurmamızı kolaylaştıracak şekilde daha detaylı bahsetmek istediğimiz bir konu, kooperatiflerin problemleri ve olası çözüm yollarıdır. Mülâyim (1990), çalışmasını kaleme aldığı yıllar açısından Türkiye’de kooperatifçiliğin temel sorunlarını şöyle sıralamaktadır:

- Finansman,
- Üst örgütlenme,
- Eğitim ve araştırma,
- Mevzuat ve denetim.

Bunlardan ilkinde dair bir çözüm önerisi olarak dile getirilen “**kooperatif bankacılığı**” ile ilgili bir başka rapor da hazırlanmıştır. Tıpkı Mülâyim’in çalışması gibi Friedrich Ebert Vakfı tarafından basılan çalışmada Çıkin (1996), kooperatif bankacılığının nasıl kurulması, mülkiyet ve yönetiminin nasıl yapılandırılması, örgütlenme modelinin nasıl olması gerektiğine değinmektedir.

Kooperatiflerin Türkiye’deki sorunlarına günümüze yakın bir tarihten bakan Güreşçi ve Gönç (2017), temel sorunları şöyle listelemektedir; kavramsal sorunlar, eğitimle ilgili sorunlar, yasal sorunlar, idari ve yönetim sorunu ve ekonomik/finansal sorunlar. Fark edileceği üzere bu sorunlar, daha önce bahsi geçen benzeri çalışmalardaki sorunlarla neredeyse birebir aynıdır.

Söz konusu problemler kooperatiflerin genelinin yanı sıra kooperatif türü bağlamında da incelenmektedir. Tablo 5’te belirtildiği üzere Türkiye’deki en öne çıkan kooperatif türü yapı kooperatifçiliğidir. Özelde bu kooperatif türüne dair problemlere eğilen Erişkon (1996), temel sorunları süreçler için incelemektedir. Buna göre, kooperatifin kuruluş aşamasında resmi işlemlerin yavaş yürümesi bir problemidir. Buna ilaveten, finansman alanında finansman açığı ve ortakların senetlerinin bankalarca takibinin zorluğu çekilmektedir. Yazar, burada bahsi geçen ikinci sorun kapsamında tıpkı daha önceki

iki yazar gibi bir kooperatif bankası –özelde bir yapı kooperatifi bankası- kurulmasını önermektedir. Arsa sağlama ve alt yapı alanında ise imar planlarının durumu, tapuların durumu, kadastral hatalar gibi problemler söz konusudur. Tasarım aşamasındaki problemlere ilave olarak yönetici eğitimi eksikliği, basındaki olumsuz haberler, denetim, inşaat aşaması problemleri gibi problemler mevcuttur.

Atılğan (1988) ise Avrupa'daki muadillerinden çok sonra ortaya çıkmış olan tüketici kooperatiflerinin temel problemlerini şöyle listelemektedir: Halkın (ve üyelerin) kooperatifçilik konusunda bilinçlendirilmesi, lider eksikliği, devlet-kooperatif ilkelerinin düzensizliği, resmi ve özel kuruluşların ters yönlü etkileri, kooperatifler arasında işbirliğinin sağlanamaması, eğitim ve denetim yetersizliği, finansman sorunu ve personel ve yönetim sorunu.

Bugün Türkiye'deki bazı kooperatif örnekleri için şunlar zikredilebilir; Sındı Kooperatifi, Yaşamı Besle Çiftliği, Elibelinde Tarım, Devrek Güneşi Kooperatifi, GAP ÇATOM (Çok Amaçlı Toplum merkezleri)¹⁵ ve Kadın Emegini Değerlendirme Vakfı (KEDV)¹⁶.

İslam İktisadı Açısından Değerlendirme

Bu kısımda kooperatifler İslam iktisadı açısından incelenecektir. Bunu yaparken önce ilgili teorik çalışmalardan, ardından da özellikle Türkiye bağlamında pratikteki uygulamalardan bahsedilecektir. Bu kısmı bitirirken özel örneklerle de değerlendirilerek genel bir değerlendirme yapılacaktır.

Teorik Çalışmalar

Yabancı literatürde İslam iktisadı ile kooperatif arasındaki ilişkileri doğrudan ele alan çalışma bulmak daha kolaydır. Selim ve Farooq (2020), yoksulluğun azaltılmasında İslami değerlerle desteklenmiş bir kooperatif modeli (IVCM) önermektedir. Yazarlar modeli, Kur'an ve hadisteki teavüne (yardımlaşmaya) dayalı ifadelerle dayandırmaktadır. Fakat burada yazarların kastettiği model, uygulamaya yönelik bir model olmayıp teorik alt yapı oluşturan bir matematiksel modellemedir.

Daha pratiğe dönük bir çalışmada Riwayatanti ve Fadloli (2019) toplumsal ekonomik kalkınma için cami temelli bir İslami kooperatif önerisini gündeme getirmektedir. Yazarların çalışması, Doğu Java/Endonezya'daki ilgili kişilerle yapılmış derinlemesine mülakatlara dayanmaktadır. Bu sayede camilerin kooperatif gelişimine katkıları için fikir edinilmiştir. Kooperatifin temelini camii olarak alınması önerisinin temel sebebi, herkesi kapsamı ve güven ortamı sunmasıdır. Bunun diğer ülkeler ve Türkiye için uygulanabilirliği bir yana, kooperatifler için bir üst yapı oluşturulması gereği hususunda alternatif bir öneri getirdiği söylenebilir.

IMF (Uluslararası Para Fonu) himayesinde hazırlanan bir diğer çalışmaya göre Al-Muharrami ve Hardy (2013) kooperatif bankalarıyla İslami bankaların birbirlerine ne gibi katkılar sağlayabileceğini tartışmaktadır. Her iki yapının özelliklerinin sırasıyla ayrı ayrı ortaya konmasının ardından yazarlar bu iki kurumun benzerliklerini şöyle sıralamaktadır: Tasarruf sahiplerinden fon toplamak, finansal aracılık yapmak, risk paylaşımı. Öte yandan farklılıklar da söz konusudur: İslami bankaların varlık tarafında da faiz yokken kooperatif bankaları faizle kredi kullanılmaktadır; İslami bankalar işlemlere bizzat katılıyorken kooperatif bankacılığında durum böyle değildir. Sonuçta bu iki tür bankanın birbirinden şu gibi öğrenecekleri olabilir: İslami bankalar da kredi birlikleri (*credit union*) türünde ku-

15 Bu yapı altında 2005 yılından beri sekiz dernek, iki kooperatif ve iki şirket kurulmuştur (GAP ÇATOM, t.y.).

16 Bu yapı, 2001'den itibaren dar gelirli kadınlar için kadın kooperatifi hareketi başlatmıştır (KEDV, t.y.).

rulabilirler¹⁷; bu kapsamda İslami bankalardaki yatırım hesapları özsermaye formuna dönüştürülebilir; özellikle likidite yönetimi için de alternatifler öne sürülebilir. Bu çalışmanın aksine Gonsalves ve Kassim (2015), İslami kooperatifleri İslami ticari bankalara bir alternatif olarak ortaya koymaktadır. Çünkü yazarlara göre kooperatifler İslami öğretilerle pek çok ortak sosyo-ekonomik değere sahiptir.

İslam ekonomisindeki kurumlar arasında kooperatif mantığına oldukça yaklaşan İslami sigortacılık (tekaful), Ali ve Nisar’ın (2016) da dikkatini çekmiş, bu sayede tekaful ve İslami kooperatif finansmanı ile ilgili bir kitap editörlüğüne girişmişlerdir. Kitapta paylaşılan bilgilere göre tekaful 1960’ların sonu ve 1970’lerde tartışılırken gündeme gelen iki tür vardır; mütuel/karşılıklı (*mutual*) ve kooperatif sigortacılık. Bugün bunlardan ilkinde yaklaşılırken ikincisi de olası bir model olarak gündeme getirilebilir durumdadır.

Buraya kadar bahsi geçen çalışma örneklerini artırmak mümkündür fakat ana hatlarıyla İslam iktisadı açısından dünyadaki literatürde kooperatiflerle ilgili tartışılanlar genelde İslami finans-bankacılık ekseninde kalmaktadır. Benzer çalışmalara Türkiye açısından baktığımızda doğrudan ilgili çalışmaların azlığı gündeme gelmektedir. Bunun çeşitli sebepleri olabilir; İslam iktisadının kendisinin Türkiye gündemine gelmesinin belirli bir zaman diliminden sonra gerçekleşmesi, kooperatifçiliğin başından itibaren faizli kredilerle olan bağlantısından dolayı İslam iktisadı açısından yakın bir seçenek gibi durmaması, kooperatif yerine çok ortaklı şirket ve holding yapılaşmalarının tercih edilmesi -ki bunun da sebepleri ayrıca incelenebilir- ve kooperatifçiliğe dair pratikte ortaya çıkan bazı olumsuz örneklerin geri çekilmeye yol açması.

Pratikteki Uygulamalar

Bununla birlikte Türkiye’de İslam iktisadı açısından kooperatifleri özellikle pratik anlamda gündeme getiren bir isim Süleyman Karagülle olmuştur. Zira 1967’de İzmir’de Akevler Kooperatifi’ni kurmuştur. Aynı kooperatifi daha sonra 1998’de İstanbul’da kurmuştur.¹⁸ Tam adıyla İzmir S.S. Akevler Kredi ve Yardımlaşma Kooperatifi, ortaklık düzenine göre kurulduğunu belirtmektedir. Diğer kooperatiflerden farkını ise şöyle açıklamaktadır: Ortaklar para ile değil mal ile ortak olmaktadır; ortaklık düzeninde sabit kira yoktur, üretimden pay vardır; ortaklar paylarını borç ve alacakları ile devretmektedir ve ortaklık belgesini alanlar kooperatife ortak olmakta, sistemden çıkarken de o pay kadarı ile çıkmaktadır (Erol, 2018). Kooperatifin çıkış noktasını Kur’an’daki *teavün* (yardımlaşma) kavramına dayandırmaktadır.

Söz konusu örnek bağlamında gündeme getirilen kooperatifçiliğin vurgu yaptığı hususlardan bir tanesi, *karz-ı hasen* (karşılıksız borç) kavramının kooperatifçilikle vücut bulmasıdır. Üstün (t.y.), *karz-ı hasenin* kurumsallaşmasında derneklerden ziyade kooperatifçiliğin kullanılmasının bazı avantajlar sağlayacağı görüşündedir: Kooperatiflerin karşılıklı özelliğinin olması, değişir ortaklı ve sermayeli bir yapıya sahip olması, hesapta biriken yılsonu kazancının ya da kârının sermayeye oranla değil çalışmaya oranla dağıtılması, organizasyon yapısının anasözleşmeyle farklılaştırılabilir olması gibi. Üstün (a.g.e.) söz konusu önerisine dair örnek de paylaşmaktadır; Gümüş Motor ve S.S. Örnek Kredi

¹⁷ Yazarlar buna ilişkin olarak Afganistan’da kurulan WOCCU’yu örnek göstermektedir.

¹⁸ Necmettin Erbakan ve Milli Görüş ile bağı bilinen Karagülle, Milli Nizam Partisi ile Milli Selamet Partisi’nin kuruluşlarında yer almış, Adil Düzen teorisyenliğini yapmıştır. Daha sonrasında Akevler hareketi ya da ekolü olarak bilinen gruba da başkanlık edecek olan Karagülle’nin burada yalnızca konumuzla ilgili görüş ve eylemlerine yer verilecektir.

Kooperatifi. Önerilen model ise detayında şöyle açıklanmaktadır: “. . . yalnızca ortaklarla iş yapılması, ihtiyaç sahibi ortaklara satın alma ve/veya kiralama yoluyla makine ve ekipman desteği sağlanması, kooperatif kaynaklarından faizsiz borç/kredi verilmesi, kefalet vermek suretiyle ortağın borç bulmasına aracılık edilmesi, teminat mektubu verilebilmesi gibi imkanların tamamı öngörülebilir.” (a.g.e.).

Bunlara ilave olarak bugün için kendisini kooperatif olarak kurumlaştırmış ve İslami hassasiyete sahip olduğunu da vurgulayan şu gibi kooperatifler zikredilebilir; Karz-ı Hasen Vakfı'nı hayata geçirmiş olan Genç Yuva Kooperatifi¹⁹, Senyap ve S.S. Konya Pancar Ekicileri Kooperatifi. Bunlardan ilki, faizsiz borç olan karz-ı hasene dayalı olarak belirli özelliklere sahip kişilerin evlenmesi sürecindeki maddi ihtiyaçlar için kurulmuş bir kooperatiftir. Bahsi geçen ikinci örnek kurum olan Senyap Yatırım Ortaklığı, “kooperatif finans sistemi” olarak adlandırılmaktadır²⁰. Seçici bir ortaklık yapısına sahip olan kurum, faiz yerine Kat Sayılı Kâr Dağıtım Sistemi (KKDS) olarak adlandırılan bir paylaşım sistemine dayanmaktadır. Üçüncü örnekteki kooperatif ise 1952'de kurulmuştur. İsminden anlaşılacağı üzere bu kooperatif, tarım sektöründe hizmet vermektedir.

Değerlendirme

İslam iktisadı açısından kooperatifleri önemli kılan bir husus, dayandığı ilkelerdir. Örneğin Çıkın'a (a.g.e.) göre kooperatif, kapitalizm karşısında dayanışmacı bir ruhu yansıtmaktadır. Nitekim İslam iktisadı açısından üretim ve firma analizi yapan bazı araştırmacılar da kapitalizmin temel varsayımlarından olan rekabet yerine ya da en az onun kadar önemli olmak üzere dayanışmayı (*cooperation*) vurgulamaktadır. Bu aynı zamanda kooperatif (*cooperative*) kelimesinin de çıkış noktasıdır. Dayanışma, İslam iktisadındaki ortaklık vurgusuyla da örtüşmektedir.

İlkeler bağlamındaki bir başka husus, devlet ve piyasa dışında üçüncü sektöre yapılan vurgudur. İslam iktisadında zekât kurumları, vakıflar gibi üçüncü sektör kurumlarının önemi tarih boyunca bilinegelmiştir. Bir üçüncü sektör kurumu olarak alınabilecek kooperatifçilik de bu bağlamda devletin yükünü azaltıp piyasa aksaklıklarının giderilmesine imkan sağlayabilecek bir yapıya haizdir. Nitekim kimilerine göre üçüncü sektörün varlığı, piyasa-devlet ilişkisi bağlamında ortaya çıkan çıktı, üretim, istihdam gibi reel unsurları bir üst seviyeye taşıma imkanı sağlamaktadır ki bu mevzu bir sonraki hususla da bağlantılıdır.

İslam iktisadında üretim açısından vurgulanan bir fark, yalnızca kişisel kâr odaklılık değil, sosyal çıktılara da ehemmiyet verilmesidir. Dolayısıyla kooperatifleri İslam iktisadı açısından önemli kılacak bir alan da onların sosyo-ekonomik açıdan etkileridir. Bundan kasıt şu gibi etkiler olabilir:

- Toplumun özellikle belirli bir kesiminin –daha dezavantajlı bir kesiminin- maddi durumunun düzelmesi,
- Üretim kalitesinin artması,
- İstihdamın artması,
- Kaynakların daha verimli kullanılması.

Bu noktada şu sorulabilir; bu kısımda bahsi geçen teorik çalışmalar ve pratikteki uygulamalardan hareketle İslami açıdan bir kooperatif modellemesi öne sürülebilir mi? Kanaatimizce buna dair sabit, tek bir model önerilmesi çok doğru olmayacaktır. Bu öncelikle önerilecek modelin kurumsal alt yapı-

19 Daha fazla bilgi için kurumun ana internet sayfası ziyaret edilebilir: <https://www.gencyuva.org/>

20 Daha fazla bilgi için kurumun ana internet sayfası ziyaret edilebilir: <https://www.senyap.com.tr/>

sının (İslami bir banka özelinde kooperatifçilik vb. gibi) farklılaşması dolayısıyla doğru olmayacaktır. İkinci olarak, kooperatif türleri açısından da farklılık söz konusudur; tüketim kooperatifi, yapı kooperatifi, vb. gibi. Son olarak ise mekansal ve zamansal farklılıklar da önerilecek modelin değişimini gerektirecektir. Fakat bütün bunlara rağmen model açısından İslam iktisadının bazı genel çerçeveye unsurları olduğu dile getirilebilir:

- Faizli kredi ilişkilerine dayanmaması
- İslam’ın ekonomik ilişkilere yönelik düzenlemelerine aykırı olmaması (garar/aşırı belirsizlik, kumar, vb. olmaması ilkeleri gibi)
- İslam’ın temel ahlaki ilkelerini barındırması (hile, dolandırma, aldatma, rüşvet vb. bulundurmaması)

Bu özellikler ayrıca İslam iktisadına uygun kooperatifçiliğin bazı farklı yanlarını da ortaya koymaktadır. Fakat bunlardan da önce Türkiye’de kooperatifçiliğe ilişkin olarak yukarıda zikredilen genel problemlerin (ilgili kanuna dair düzenleme, finans mevzusu, yönetim ilişkileri, eğitim gibi) halledilmesi elzem bir husus olarak önümüzde durmaktadır.

Mikrofinans Kurumları

Bu raporda banka dışı finansal kurum olarak yer vermek istediğimiz bir başka kurum, mikrofinans kurumlarıdır. Mikrofinans, adı üstünde mikro/küçük çapta finans sağlanmasına işaret etmektedir. Her ne kadar ilk örnekleri olarak 15. yy’de tefecilikle mücadele için Avrupa’da kurulan rehin dükkanları (*pawnshop*) gösterilse de bugünkü anlamda mikrofinans sağlayan kurumların dünyada gelişmesi özellikle 1970’lerden sonra olmuştur. Ortaya çıkmalarının temel sebebi, özellikle alt ve alt-orta diyebileceğimiz kesimin bankalardan finans elde edememesidir. Bunun da belli başlı sebepleri şunlardır; düzenli bir gelire sahip olmamak ve yeterli teminata sahip olmamak. Söz konusu sebeplerle bankalardan finans elde edemeyen ve aslında yüksek miktarda finansa da ihtiyaç duymayan kişi ve kurumlar için mikrofinans kurumları aracılığıyla finans sağlanması gündeme gelmiştir. Bu bağlamda mikrofinansın dünya çapında ilgi görmesine sebep olan kurum, Bangladeş’te kurulan **Grameen Bank**’tır (1976). Her ne kadar isminde banka kelimesi geçse de tam olarak bildiğimiz anlamda bankacılık yerine bir mikrofinans kurumu şeklinde örgütlenen bu kurum, kendisini de “fakirlerin bankası” olarak tanımlamaktadır. Bu kurumun kurucusu, Muhammed Yunus’tur. Yunus, bahsi geçen kuruma yönelik çalışmalarından dolayı 2006’da Nobel Barış Ödülü’ne layık görülmüştür.

O tarihten bu yana mikrofinans kurumları ve aktiviteleri gerek Bangladeş’te gerekse diğer ülkelerde –özellikle de Güney Asya ülkelerinde²¹- artışa geçmiştir. Fakat bu kurumların ve aktivitelerinin tam olarak ne kadar olduğunu belirlemek zordur zira bu kapsamda oldukça yerel, ufak çaplı uygulamalar da vardır. Verileri tutulan mikrofinansla dair genel bilgilere göre (Tetreault, 2019):

- Dünya nüfusunun %80’inin kredi erişimi yoktur.
- Mikro işletmeler ekonomiler için önemlidir. Avrupa’daki işletmelerin %92’si mikro boyuttadır. Oysa dünyadaki 200 milyon ufak işletme yeterli finansmana erişimde zorluk yaşamaktadır.
- İşte hem dünyadaki nüfusun hem de mikro işletmelerin üretim amaçlı finansa erişemeyenleri için dünyada 10.000’den fazla mikrofinans kurumu mevcuttur.

21 Küresel mikrofinans borçlularının %60’ı bu bölgededir (Tetreault, 2019).

- Mikrofinansın büyüme oranı 2008'den 2017'ye değin %20'den %30'a çıkmıştır.
- Mikrofinans dünyadaki 3 milyar fakir insanın %20'si kadarına erişebilmektedir.
- 2021 itibariyle mikrofinans kullanıcılarının 180 milyon civarı, kullanılan miktarın ise 147 milyar dolar civarı olması beklenmektedir.
- İlk defa kullananlar arasında kadınların oranı %80'dir.
- Mikrokredilerin geri ödenme oranı %95 ile %100 arasındadır.
- Grameen Bank'ın mikrofinans modelinin dışında dünyadaki belli başlı mikrofinans modelleri şunlardır (Obaidullah, 2008):
- Village Bank (Köy Bankacılığı) modeli: 30-50 kişilik köy bankaları kurulmasına dayanmaktadır. Afganistan'daki FINCA örneği gibi.
- Kredi Birlikleri modeli: Mütualiteye/karşılıklılığa dayalıdır. Endonezya'daki Baitul Maal wat Tamweel (BMT) gibi.
- Self-Help Groups modeli: 10-15 kişilik homojen gruplardan oluşmaktadır.

Özdemir (2018) ise mikrofinans kuruluşu modellerinin şu gibi sınıflandırmalara sahip olduğunu aktarmaktadır:

- Resmiliğine göre
 - Formel (genelde banka ile bağlantılı olanlar)
 - Yarı formel (kredi birlikleri ve STK'lar (Sivil Toplum Kuruluşları) gibi)
 - İnfornel (tefeciler, ROSCA gibi)
- Srinivas modellemesi
 - Birlik
 - Banka garantisi
 - Topluluk bankası
 - Kooperatif
 - Kredi birlikleri
 - Grameen
 - Grup
 - Bireysel
 - Aracı kuruluş
 - STK
 - Grup bakısı
 - ROSCA
 - Küçük iş yeri
 - Köy bankacılığı
 - Kiva modeli

Raporun başında tasarruf kurumları bağlamında ROSCA’lardan bahsedilmişti. Bir önceki kısımda ise kooperatiflerden bahsedildi. Dolayısıyla bu sınıflandırma, tasarrufa dayalı yapılar ile kooperatiflerin mikrofinans ile iç içe geçişini de gözler önüne sermektedir.

Yukarıda tanımı, tarihi gelişimi, verileri ve modelleri hakkında bilgiler paylaşılan mikrofinans yapısı **Türkiye** açısından incelenecek olursa, bugünkü anladığımız şekliyle mikrokredi, 2000’lerin başından itibaren gündeme gelse de²² Dünya Bankası ile işbirliği içerisinde 1986’da kurulan Social Solidarity Fund’un (Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışmayı Teşvik Fonu) konuya dair erken adımları oluşturduğu söylenebilir (Bildirici ve Özaksoy, 2013). Halk arasında Fakir Fukara Fonu (Fak-Fuk-Fon) olarak adlandırılan bu yapı, işlevini tam olarak yerine getirememiştir. Türkiye’de bugün için banka dışı mikrofinans kurumu olarak göze çarpan bir yapı, Türkiye Grameen Mikrofinans Programı’dır (**TGMP**). 2003 yılında kurulan TGMP, 2020 yılı itibariyle 17 yılda 200 bin kadına erişip 1 milyar TL civarı mikrokredi kullanmıştır (TGMP, 2020). Gerek yukarıdaki veri listesinden gerekse TGMP örneğinden anlaşılacağı üzere mikrofinans ve mikrokredi, özellikle kadınlar için cazip bir yapı sunmaktadır. Bu kurumun genel işleyişi için Şekil 1’e bakılabilir.



Şekil 1: TGMP Mikrofinans Kurumunun Mikrokredi Verme Sürecinin İşleyişi

Kaynak: TGMP (t.y.a). Yazar tarafından yeniden şekillendirilmiştir.

Şekil 1’den takip edileceği üzere TGMP, üç temel kaynaktan topladığı fonları grup tabanlı mikrokredi yöntemiyle ihtiyacı olanlara kullanılmaktadır. Bahsi geçen grup tabanlı mikrokredi yöntemi şöyle açıklanmaktadır: “... grup tabanlı mikrokredi modeli 5 mikrogirişimci arasında sorumluluk ve dayanışma ruhunu oluşturur. Mikrokredi geri ödemesini düzenli yapmayan mikrogirişimciler veya mikrogirişimcilerin taksitleri, grubun geri kalan mikrogirişimcileri tarafından yapılır.” (TGMP, t.y.b).²³

22 Yoksa çok daha önceleri kurulan Ziraat ve Halk Bankaları aslında benzeri amaca hizmet etsinler diye kurulmuştur. Fakat sonrasında klasik bir banka yapısına bürünmüşlerdir.

23 Özdemir’in (a.g.e.) verdiği bilgilere göre, ilk kuruldukları dönemde Diyanet’ten maliyetleri kadar bir farkı fazlalık olarak almalarına yönelik bir fetva edinmeleri dolayısıyla soranlar için İslami mikrofinansa da uygun çalıştıklarını dile getirmektedirler. Diyanet’in verdiği 5 Kasım 2004 tarihli fetvanın içeriği şu şekildedir: “İlgili yazınızda anlatıldığı şekilde, fakirliğin ve işsizliğin azaltılmasına yönelik olarak oluşturulan “Mikro Kredi” uygulamasında, proje ile ilgili işletme maliyetlerini ve gerekli masrafları karşılamak, projenin devamını sağlamak amacıyla, kredi alanlardan “Hizmet maliyeti” adı altında tahsil edilen fazlalık, faiz değildir. Bilgilerinizi saygılarımla rica ederim.” (Özdemir, a.g.e., s. 179).

İsminden de anlaşılacağı üzere TGMP, Bangladeş'teki Grameen Bank modelinde kurumlaşmıştır. Bunun dışında, doğrudan mikrofinans kurumu olmasalar dahi, Türkiye'de mikrofinans hizmetleri veren farklı yapılar da mevcuttur; bankaların KOBİ (Küçük ve Orta Boy İşletme) kredileri, HSBC Bankası'nın TİSVA (Türkiye İsrarı Önleme Vakfı), Maya-Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı ve TOG-Toplum Gönüllüleri Vakfı ile işbirliği içerisinde bağış sağlaması ve KOSGEB'in (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) KOBİ'lere yönelik hizmetleri.

İslam İktisadı Açısından Değerlendirme

Yukarıdaki açıklamalardan fark edileceği üzere mikrofinans yapısı altındaki mikrokrediler, temelde faize dayanmaktadır. Bu anlamda banka kredisinden terimsel olarak bir farkı olmamakla birlikte temel farkı, söz konusu kredilerin bankaların ulaşamadığı kesimlere de ulaştırılmasıdır. Aslında bu, uygulamada mikrofinans için dezavantajlı bir duruma da sebebiyet vermektedir zira klasik kredi mantığına göre krediyi alanların riski ne kadar çoksa kredi faizi de o kadar yüksek olmaktadır. Mikrofinans kredisi alanlar, bankacılık tarafından riskli görülen kesim olduğu için otomatikman bunların aldığı kredi faizi de yüksek olmaktadır. Nitekim Tetreault'un (2019) Microfinance Association'dan hareketle paylaştığı verilere göre dünyadaki mikrokrediler için ortalama faiz oranı %35'tir!

Benzeri bir sorun, mikrofinansın beşiği olarak kabul edilen Bangladeş için de geçerlidir. Melik'in (2010) BBC için hazırladığı haberde sel felaketi gibi öngörü dışı durumlarda dahi mikrofinans kurumlarının tarımdan kazanç uman kişileri, borçlarını geri ödemeye zorladığı belirtilmektedir. İlave-ten, mikrofinans denetimi için kurulan PKSF'de (Palli Karma Shayak Foundation) yöneticilik yapan Ahmad'den alıntıyla, mikrofinansın Bangladeş'teki diğer olumsuz özellikleri olarak şunlar zikredilmektedir; birden çok kurumdan aynı anda mikrokredi alınması sorunu, borç geri ödemelerinin 10-20 yıl civarı sürmesi, bazı borç verenlerin haftalık ödemelerin %10'undan kesinti yapıp bunları başkalarına kredi olarak kullandırması ve %15 civarı sabit geri ödeme oranına rağmen fiiliyatta bunun %40-%100 arasına çıkabilmesi.

Buraya kadar zikredilen sorunlar, İslam iktisadı açısından da sorunlu görülen şeylerden kaynaklanmaktadır:

- Faizli borç verilmesi,
- Ödeme gücü olmayan borçludan borcun geri istenmesi,
- Borçtan –ilave kesintiler vb. ile- haksız getiri elde edilmesi.

İslam iktisadı ve finansı açısından temelde iki finansman kaynağı bulunmaktadır:

1. Borç
2. Ortaklık

Finans literatüründe de temel finansman kaynakları olarak borç ve özsermaye zikredilmektedir. Bunlardan ikincisindeki fark, İslam iktisadı açısından yalnız özsermayeye dayalı değil fakat emek/girişim ile sermayeye dayalı ortaklıkların da kurulabilmesidir. Asıl konumuzu oluşturan ilkindeki fark ise temelde faiz (riba) olmaması koşuludur. Riba, en yalın haliyle, alım-satım veya borç ilişkisinde bir taraf için haksız herhangi bir artışı ifade etmektedir. Bu artış maddi de olabilir, herhangi bir çıkar bağlamında gayri maddi de olabilir. Dolayısıyla İslam iktisadı açısından borç yalnızca karşılıksız olarak

verilebilir ki buna da karz-ı hasen denmektedir.²⁴ İlâveten, İslam iktisadı açısından borç ilişkilerinde dikkat edilmesi gereken ahlaki hususlar da vardır; örneğin, ödeme gücü olmayan borçludan borcunu ödemesini istememek hatta imkan varsa borcunu affetmek gibi. Öte yandan borcunu ödeme gücü olup da geciktiren için de ciddi uyarılar vardır. Böylece iki taraf da haksızlıktan korunmaktadır.

Bu gibi farklılıklardan hareketle İslami mikrofinans kurumları kurulması gündeme gelmiştir. Küresel İslami Finans Raporu'na (GIFR, 2012) göre, dünyadaki ilk mikrofinans uygulamaları aslında tanınmış bir yapıya, dünyadaki ilk İslami banka olarak geçen Mit Ghamr Tasarruf Bankası'na dayanmaktadır. 1963'te Mısır'da kurulan bu banka, her ne kadar banka yapısında olsa da pasif tarafındaki ilave "sosyal hizmetler sandığı" sayesinde ihtiyacı olan müşterilerine faizsiz borç kullandırmıştır. Bunun yerine 1970'lerde kurulan Nasır Sosyal Bankası da benzeri bir aktiviteyi sürdürmüştür. Pakistan'daki ilk mikrofinans uygulamaları ise 1980'lerdeki Aga Khan Rural Support Programme ile başlamıştır. Her ne kadar mikrofinansın beşiği olsa da Bangladeş'teki İslami mikrofinans ise 1990'lardan sonra, özellikle de IBBL (İslami Bank Bangladesh Limited) ile gelişmiştir. Bugün itibarıyla İslami mikrofinansın mikrofinans içerisindeki payının, tıpkı İslami finansın finans sektörü içindeki payının %1 civarı olması gibi, %1 olduğu tahmin edilmektedir. Tahmin edilmektedir diyoruz zira günümüzde özellikle Endonezya gibi Güney Asya ülkelerinde yaygın olan İslami mikrofinansa dair de net veriler bulmak zordur. Her ne kadar biraz geçmiş tarihli de olsa konuya dair detaylı bir veri paylaşımı için Tablo 6'ya bakılabilir.

Tablo 6: Dünyadaki İslami Mikrofinans Kurumlarının Dağılımı ve Genel Verileri, 2007

Ülke	İslami Mikrofinans Kurumu Sayısı	Toplam Müşteri Sayısı	Toplam Borç (USD)
Endonezya	105	74.698	122.480.000
Afganistan	4	53.011	10.347.029
Sudan	3	9.561	1.891.819
Yemen	3	7.031	840.240
Bangladeş	2	111.837	34.490.490
Diğerleri (9 ülke)	9	46.165	27.842.304
Toplam	126	302.303	197.891.882

Tablo 6'da toplamda 14 ülke yer almakta olup ülkeler İslami mikrofinans sayıları açısından büyükten küçüğe doğru sıralanmıştır. Ülkelerinde tek bir İslami mikrofinans kurumu barındıran 9 ülke (Bahreyn, Ürdün, Lübnan, Mali, Pakistan, Batı Şeria ve Gaza, Suudi Arabistan, Somali ve Suriye) toplam şeklinde verilmiştir. Görüleceği üzere 2007 senesi için 126 İslami mikrofinans kurumu verilmiş olup bunların 105 tanesi (%83'ü) Endonezya'dadır. Bunun sebebi ayrıca incelenebilir ama kanaatimizce buradaki temel sebep, tarımsal üretime ilişkin ihtiyaçlardan kaynaklıdır. Nitekim söz konusu ülkelerdeki İslami mikrofinans modellerine ilişkin olarak Karim vd.'nin (2008) paylaştığı bilgilere göre Endonezya'daki model, zirai bankacılık modeline dayanmaktadır. Fakat Endonezya müşteri sayısı açısından birinci sırada değildir. Buna dair öncülük, dünyadaki İslami mikrofinans müşterilerinin

²⁴ Bu noktada borca, enflasyon kaynaklı alım gücündeki değer düşmesinin ilave edilip edilemeyeceği tartışmalarına girmiyoruz. Fakat bu konudaki kanaatimiz olumlu yönde değildir.

yaklaşık üçte birine ev sahipliği yapan Bangladeş'tedir. Toplam borç miktarı açısından ise yine Endonezya öne çıkmaktadır (%62).

İslami mikrofinansta kullanılan **yöntemler** şöyle özetlenebilir (Obaidullah, a.g.e.):

- Misyon bazlı kâr amaçlı olmayan modeller (zekât,²⁵ vakıf, karz-ı hasen),
- Piyasa bazlı kâr odaklı modeller (mikro tasarruflar, mikro kredi, mikro-özsermaye),
- Birleşik modeller (IsMFI gibi).

Yöntemlere ilişkin daha detaylı bir gruplama için Şekil 2'ye bakılabilir:



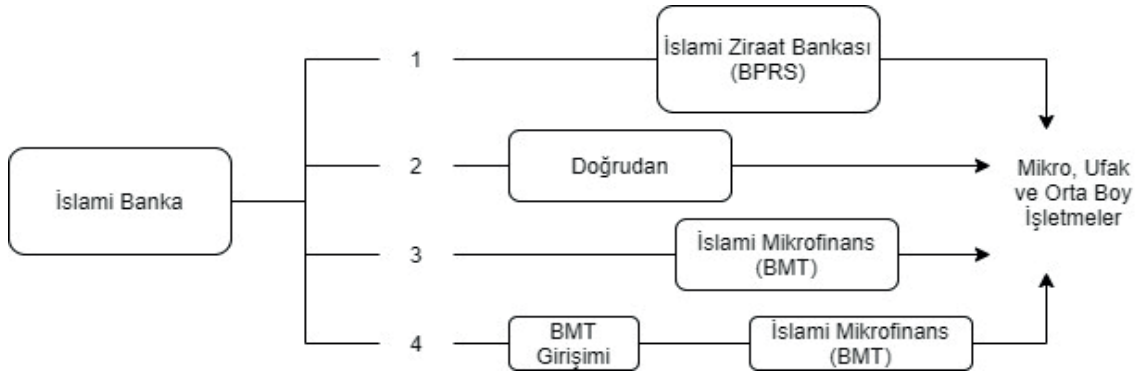
Şekil 2: Temel İslami Mikrofinans Modelleri

Kaynak: GIRF (2012). Yazar tarafından tercüme edilip yeniden şekillendirilmiştir.

Görüldüğü üzere Obaidullah ile GIRF raporundaki gruplandırmalar birbirleriyle örtüşmektedir. Fakat detayında bu modellerin nasıl yapılandırılacağı ayrı bir meseledir ve zaman ile zemine göre farklılıklar içermektedir. Bu yöntemler arasında, tıpkı İslami bankacılıkta olduğu gibi öne çıkan yöntem, murabaha yani taksitli-kârlı satıştır. Böylelikle İslami mikrofinans kurumu, ihtiyacı olanlara doğrudan para ve borç vermek yerine ihtiyaç duyulan makine, ekipman, teçhizat ve alet-edevatın alınmasına aracılık etmiş olur.

Yukarıda Endonezya'daki İslami mikrofinans **modelinden** ve bunun ağırlıklı olarak yerel/köye dair zirai bankacılığa bağlı olduğundan bahsedildi. Endonezya'daki modellerin detaylarına Şekil 3 aracılığıyla vâkıf olunabilir.

25 Buna dair bir örnek, Endonezya'dan Ruma Zakat Yogyakarta'dır.



Şekil 3: Endonezya’daki İslami Mikrofinans İş Modelleri

Kaynak: GIFR, 2012. Yazar tarafından tercüme edilip yeniden şekillendirilmiştir.

Şekil 3’ten takip edileceği üzere temelde dört model vardır ve bunların hepsi İslami bankacılık ile bağlantılıdır. Bu bağlantı, ikinci modelde olduğu gibi ya doğrudan ya da diğer üç modeldeki gibi farklı yapılar (İslami ziraat bankası, İslami mikrofinans, girişim şirketi) üzerindenidir. Bu modeli paylaşmamızın sebebi, Türkiye’deki ileriye yönelik İslami mikrofinans girişimleri için iş modeli önerisinde bulunmaktadır. Tabi burada İslami banka ile bağlantı vardır. İlave öneri modeller İslami bankacılık bağlantısı olmadan da kurulabilir. Bu durumda İslami banka yazan yere, Şekil 1’deki gibi kaynak kuruluşların geçmesi gerekmektedir.

Özdemir (a.g.e.), bunun dışında İslami finans modellerini şu gruplar altında tablolandırmaktadır; köy/kırsal bankalar, STK’lar, bankadışı finansal kuruluşlar, kooperatifler, ticari İslami bankalar ve diğerleri. Bunların arasından en öne çıkanı, kuruluş sayısı toplamı içerisinde %77’lik paya sahip olan köy/kırsal bankalardır ki Endonezya’daki en öne çıkan model de budur. Bunlara genel olarak BPRS denmektedir. Şekil 3’te yer alan BMT’ler ise İslami kooperatiflerdir. Bu raporun kapsamına girebilecek olan İslami mikrofinans modelleri ikinci, üçüncü ve dördüncü sırada yer alanlardır. Bunların toplamı ise %20 kadardır. Bunlar arasında STK modelinin önemli bir örneği, İKAM tarafından 2019 senesinde uygulama ödülü alan Akhuwat’dır (Pakistan).

Buraya kadar bahsi geçen yöntemler ve modeller aracılığıyla İslami mikrofinansın temel finans kaynakları da ortaya çıkmış olmaktadır; İslami banka hesapları, özkaynaklar, sadaka, zekât, karşılıksız borç ve menkul kıymetler.

İslami mikrofinans için **Türkiye** tarihine bakacak olursak, bazı görüşlere göre Osmanlı’daki para vakıfları bu anlamda ilk örneklerdendir. Fakat yine bugünkü anlamıyla alınacak olursa Türkiye’deki mevcut bir kaç uygulamanın da oldukça yakın tarihli olduğu görülecektir. Türkiye’de kendisini doğrudan İslami mikrofinans kurumu olarak lanse eden bir kurum olmamakla birlikte çalışma prensipleri açısından bu kurumlara dahil edilebilecek kurumları, çalışma usullerine göre şöyle listeleyebiliriz:

Tablo 7: Türkiye’deki İslami Mikrofinans Kurumlarının Detayı

Kurum	Kuruluş Yılı	Modeli
MÜSİAD Karz-ı Hasen Sandığı	2016	Üye temelli sandık uygulaması
İKSAR (İslam İktisadı Araştırma ve Uygulama Derneği)	2018	Dernek

Fark edileceği üzere Tablo 7’de yer alan her iki kurum da doğrudan İslami mikrofinans olarak geçmektedir zira bunun için iktisadi bir teşekkül olmak gerekmektedir. İktisadi teşekkül içinse kurum olarak bir getiri saptanması gerekmektedir ki bu iki kurum da böyle bir getiri sağlamamaktadır. Bilakis her ne kadar biri sandık, diğeri dernek formunda kurulmuş olsa da iki kurum da temelde karşılıksız borç üzerine çalışmaktadır. Söz konusu borcun kaynağı MÜSİAD sandığı için üyelerden toplanan aidatlar olurken İKSAR için bağışlardır. Dolayısıyla Türkiye’deki mevcut İslami mikrofinans modellerinin, yukarıda bahsi geçen gruplama açısından (Şekil 2) kâr amacı gütmeyen sınıfa, bunun da altında karz sınıfına dahil olduğu söylenebilir. Peki Türkiye’de neden bu model tercih edilmektedir? Bunun temel sebebi, doğrudan (İslami) mikrofinans kurumlaşması için yeterli hukuki alt yapının mevcut olmayışındır.

Türkiye’de bunların dışında katılım bankalarının KOBİ’lere sunduğu hizmetler de vardır fakat bunlar banka dışı olmadığı için bu raporun doğrudan konusunu oluşturmamaktadır. Bankacılık dışı bir model önerisi için de yine aynı çalışmaya müracaat edilebilir (a.g.e., s. 315). Söz konusu modelde işbirliği yapılabilecek kurumlar olarak katılım bankaları, KOSGEB ve Kamu Kurumları yer alırken temel fon kaynakları şunlardır; kurucuların destekleri, şartlı fon destekleri, zekât ve bağışlar. Bunlar İslami mikrofinans fonunda birikip bahsi geçen mikrofinans kurumunun idaresine girmektedir. Burada önemli bir ayrıntı, karşılıksız desteğin yanı sıra ortaklıklar ve Şekil 2’de bahsi geçen diğer İslami sözleşmeler yoluyla gelir getirici faaliyetlere de fonun aktarılmasıdır.

Türkiye’deki mikrofinans evreninin gelişebilmesi için mikrofinans ve özelde İslami mikrofinansla ilgili şu gibi sorunların ortadan kaldırılması gerekmektedir: Özellikle bağışa dayalı modellerdeki bağışa dayalılık dolayısıyla oluşan sürdürülebilirlik problemi, özellikle asimetrik bilgi problemini ortadan kaldırmaya yönelik oluşan yüksek maliyet, operasyonel etkinsizlik ve risk yönetimi, ürün çeşitliliği ve yetişmiş eleman eksikliği (Özdemir, a.g.e.). Tabi bunlara bir de yukarıda bahsi geçen kanunilik mevzuu da eklenmelidir. Özdemir (a.g.e.) bu konuda BDDK’nın (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu) ve TGMP kurucusu eski milletvekili Aziz Akgül’ün çabalarını dile getirmektedir ancak bunlar mevcut durum için nihai bir çözüme ulaşamamıştır.

Mikrofinansla ilişkin modelleme yapılması ve temel sorunların çözülmesi önemlidir çünkü mikrofinansın sosyo-ekonomik açıdan önemli sonuçları olması beklenmektedir. İslami mikrofinansın da ilave özellikleri dikkate alınınca olası katkılar şöyle sıralanabilir:

- İşsizliğin ve dolayısıyla yoksulluğun azaltılması,
- Özellikle belli seviyedeki girişimcilerin ve girişimlerin sayısının artışı,
- Kredi faiz yükünün azaltılması,
- Bağımlılık ve çaresizlik gibi duyguların yerini yardımlaşma duygusunun alması.

Yardımlaşma Sandıkları

Bu kısımda, bu raporun kooperatiflerle ilgili kısmında kendisinden bir iki örnekle bahsedilen sandıklara ayrıca yer vereceğiz. Hatırlanacağı üzere kooperatiflerin ilk uygulamaları olarak sandıklardan bahsedilmişti. Oysa sandıklar bugün kendi içerisinde ayrı bir yapılanmayla ve aynı isimle hayatlarına devam etmektedir. Bizim burada dikkate alacak olduklarımız, özellikle yardımlaşma sandıklarıdır. Tasarrufa dayalı sistemler bahsinde geçen “yapı tasarruf sandıkları” ile sadece emeklilik için olan “emeklilik sandıkları” bunların dışındadır. Zira ilki raporun başında incelenmişken ikincisi ise finansal kaynak sağlamak yerine emeklilik için tasarruf birikimine dayanmaktadır.

Kooperatiflerle ilgili kısımdan hatırlanacağı üzere bizde sandıkların kökeni olarak Selçuklu zamanından itibaren gelişen **Ahi Teşkilatı** gösterilmektedir. Bu da sandıkların yaklaşık bin senelik bir tarihi geçmişe sahip oldukları anlamına gelmektedir. Osmanlı’nın özellikle son dönemlerinde doğrudan sandık olarak anılan yapıların ise Ortaçağ’da Avrupa’da yaygınlaşan **rehin sandıklarına**²⁶ dayandığı düşünülmektedir (Ete’den (1967) aktarımla Güngör, 2017).²⁷ Bu bağlamda Osmanlı’da sırasıyla şu gibi sandıklar kurulmuştur:

- Mithat Paşa tarafından çiftçileri desteklemek amacıyla 1863’te kurulan Memleket Sandıkları
- Asker ve asker emeklilerinin yetimleri için 1865’te kurulan Eytam (Yetimler) Sandığı,
- İlk 1866’da kurulan Askeri Tekaüt (emeklilik) Sandığı²⁸
- Abdülaziz döneminde 1868’de kurulan Emniyet Sandıkları
- Ziraat Bankası’na uzanacak olan ve 1883’te kurulan Menâfi-i Umumiyye/Menafi (Genelin Menfaati) Sandıkları

Bunlara ilave olarak 15. yüzyıldan itibaren sayıları artan para vakıflarından da avarız (hane) ve esnaf sandıkları şeklinde vakfedilenleri bulunmaktadır (Gürsoy, 2018). Nitekim bu sebeple bunlara avarız ve esnaf vakıfları ya da “vakıf sandıkları” da denmektedir. Bu sandıklar, kira, aidat ve bağış gibi unsurlardan gelirler elde edip bunların çeşitli usullerde (özellikle muamele-i şer’iyye, bey ve tahvil alımı vb. ile) işletilmesinden elde edilen kârın/nemanın özellikle belirli bir çevredeki çeşitli sosyo-ekonomik hizmetler (borç verme, ücret ödemeleri, onarım, bakım, vergi ödemesi, vb.) için kullanılmasına dayanmaktadır (Gürsoy, a.g.e.).

Yukarıda bahsi geçen sandıkların bir kısmı kooperatife, bazıları da bankaya dönüşmüştür. Bugüne geldiğinde ise yardımlaşma sandığı formundaki kurumları şöyle zikredebiliriz; İLKSAN (İlkokul Öğretmenleri Sağlık ve Sosyal Yardım Sandığı), POLSAN (Polis Bakım ve Yardım Sandığı) ve OYAK (Ordu Yardımlaşma Kurumu). Fark edileceği üzere bunlar arasında sandık ismini kullanmayan bir tek OYAK’tır. Bunlar, tamamlayıcı mesleki emeklilik fonu gibi olsa da emekli olmadan önce de üyelerine faizli finans kullandırma olanağı mevcuttur. Örneğin OYAK (t.y.), borç para isteme şartlarını sağlayan üyeleri için OYAK kaynaklı, banka kaynaklı ve Ordu Pazarı Mal Kredisi Hizmeti olmak üzere üç grupta borç hizmeti sağlamaktadır. İLKSAN (t.y.) ise genel, gayrimenkul, sağlık gibi alanlarda ikrazlar (karzlar) vermektedir. Bunlar düşük nema yani faiz ile borç verme üzerine kuruludur. POLSAN (t.y.) rehin ve teminat karşılığında aidat, ihtiyaç, taşıt ve konut için borç vermektedir.

İslam İktisadı Açısından Değerlendirme

Her ne kadar çıkış noktası İslam’da önerilen temel davranış ilkelerinden olan “yardımlaşma”ya dayanırsa dahi sandıkların geldiği noktada işleyiş biçimi faizli borç alıp-vermeyi içermektedir. Bu ise İslam’ın iktisadi ilkelerinden biri olan riba (faiz) yasağına aykırı düşmektedir. Dolayısıyla İslam’a uygun san-

26 Rehin sandıklarının temel amacı, tefecilerin yüklediği yüksek faizler dolayısıyla sıkıntı çeken halka yardımcı olmaktır. Bu amaçla rehin kabulleri karşılığında daha düşük oranlı kredi sağlanmasına gidiliyordu.

27 Bu iddianın doğruluğunu ispatlamak için başka çalışmalar gerekirken birlikte Güngör’e (a.g.e.) göre Avrupa’daki rehin sandıklarının yerine Osmanlı’da şefkat sandığı, emanet sandığı, ikraz (karzdan gelmektedir) sandığı gibi isimlerle sandıklar kurulmuştur.

28 Askeri tekaüt sandıklarını, devlette görev yapan çeşitli meslek gruplarına ilişkin tekaüt sandıklarının kuruluşu takip etmiştir. Bunlara dair detaylı bilgi için bkz. Orhan (2015).

dık yapılanmalarının nasıl olacağı gündeme gelmektedir. Bunun yerine yardımaşma sandığında öne çıkan kavram “karz” olmaktadır.

Bu bağlamda örnek bir uygulama, daha önce mikrofinans açısından da örnek olarak zikrettiğimiz MÜSİAD Karz-ı Hasen Sandığı’dır. Fark edileceği üzere uygulamanın isminde hem karz hem sandık bir arada yer almaktadır. Genç (2019), yüksek lisans tezinde buna ilaveten şu gibi örnek uygulamaları zikretmektedir:

- KAMPERDER (Kamu Personeli Yardımaşma Derneği),
- Yenikent Çevre Eğitim ve Kültür Derneği
- Din Görevlileri Sandığı
- Euro, Altın ve İşveren Katkılı Sandık gibi resmi olmayan sandık uygulamaları.

Bunlara ilave edebileceğimiz bir başka örnek, TDVS’dir (Türkiye Diyanet Vakıf-Sen Üyeleri ve Aileleri Sosyal Yardımaşma Sandığı). Bu sandık, aidat ödeyerek dört seneyi doldurmuş üyeler için ihtiyaç halinde aidatlarının üç katına kadar kredi imkânı sağlamaktadır (TDVS, t.y.).

Değerlendirme

Yardımaşma sandıkları, daha önce bahsi geçen kooperatifler ve İslami mikrofinans kurumları ile iç içe geçen bir yapıya, amaca ve yöneme sahip olduğu için burada daha kısa bir şekilde yer bulmuştur. Sandıkların Türkiye tarihi için gerek 100 yıl önce ilk kurulduklarında gerekse günümüzdeki temel amacı, belirli bir grup insan arasında ihtiyaç durumları için maddi yardımaşmayı sağlamaktadır. Her ne kadar tasarrufa dayalı finans kurumları, kooperatifler ve mikrofinans kurumları da yardımaşma, imece gibi kavramları içerse de bunlarla sandıklar arasında bazı temel farklar vardır. Örneğin, mikrofinans temelde girişim için fon sağlama amacını gütmektedir. Kooperatifler içi de benzeri bir amaç söz konusudur. Fakat sandıkların temel amacı özellikle kayıp veya alım-satım, borç gibi ihtiyaç hallerinde devreye girmektedir. MÜSİAD’ın Karz-ı Hasen Sandığı bu anlamda hem İslami mikrofinans hem de sandık uygulamasına dahil edilebilir. İlkine dahildir çünkü üyeleri olan girişimcileri desteklemektedir. İkincisine dahildir çünkü üyelerin yakınlarına dahi ihtiyaç halinde karşılıksız borç vermektedir. Sandıkların bugün için yukarıda zikredilen formel örneklerinin yanı sıra kasa uygulaması gibi enformel örnekleri de mevcuttur.

Temelde faizsizlik unsuruna, genelde ise İslam’ın ticaretle ilgili hükümlerine dayanan sandık uygulamaları önem arz etmektedir çünkü devlet, banka gibi kurumların katkıları dışında gruplar halinde tabandaki ihtiyaç karşılanmasını sağlamaktadır. Nitekim İslami sigortacılık mantığı da bununla eşdeğerdir. İkinci olarak, sandık uygulamaları sayesinde faizli borçluluğun azalması, ihtiyaçların giderilmesi, fakirliğin azaltılması gibi olumlu etkilerin olması beklenebilir.

Kitle Fonlaması ve Girişim Sermayesi

Bu raporda son olarak ele alacağımız banka dışı finansal kurumlar, kitle fonlaması ve girişim sermayesidir.

Kitle Fonlaması

Kitle fonlaması özellikle fintek (finansal teknoloji) gelişimi ile önemini giderek artıran bir yapıdır. Kitle fonlaması kısaca online finans edinme yöntemidir. Bu sayede herhangi bir proje, iş planı, vb. için gerekli finansman sağlanması söz konusu olmaktadır. Kitle fonlaması, adından da anlaşılacağı üzere kitlelere açık bir yapı arz etmektedir. Böylece arzu eden herhangi bir kişi ya da kurum, ihtiyaç olunan

fonun sağlanmasına katkıda bulunabilir. Burada çok fazla kişinin katılımı demek, her bir katılımcının ödediği miktarın azalması demek olup bir nevi “ölçek ekonomisi” sağlanmış olmaktadır. Peki kitleler neden fonlama yapmak istemektedirler? Bunun bir kaç sebebi vardır:

- Fon karşılığında projeye ortak olma,
- Elde edilen kârdan pay alma,
- Üretilen ürün ve hizmetlerden yararlanma,
- Faizli borç verme,
- Bağış yapma.

Bu listelenen sebeplerle kitlelerin fonlama yapması, online platformlar aracılığıyla gerçekleşmektedir. Bu platformların düzenlenip denetlenmesi ise ülkelerin ilgili kurum ve yasalarına bırakılmıştır.

Halk Yatırım’ın (2019) verdiği bilgilere göre kitle fonlamasının mantığı aslında yeni değildir. Nitekim 18. yüzyılda sanatçılar, sabit getirili başka bir işleri de olmadığı için hem geçinebilmek hem de çalışmalarını genele yaymak için ihtiyaç duydukları parayı bir çok yatırımcıdan bizzat kendileri toplamaktaydı. Bugün ise bilgisayarın ve internetin yani fintek arka planının gelişimi ile birlikte söz konusu fon toplama işi çok daha geniş kitlelere yayılabilmektedir. Günümüzdeki kitle fonlamasının ilk örneği, 1997’de fanlarından turne parası toplayan bir İngiliz rock grubudur (*Marillion*) zira bundan esinlenerek 2000’de kurulan ArstistShare ilk kitle fonlaması platformu olarak zikredilmektedir (Fundable, t.y.). Bu aynı zamanda 18. yüzyıldaki amaca da uymaktadır.

Küresel Kitle Fonlaması Piyasa Analizi’ne (Technavio, 2019) göre 2019’un en iyi kitle fonlaması platformları şunlardır:

- Kickstarter
- Indiegogo
- GoFundMe
- Patreon
- RocketHub
- Teespring
- CircleUp
- Gust
- iFunding
- Crowdfunder

Dünyadaki kitle fonlamasına dair detaylı veri paylaşımı sunan The Crowd Data Center’a (t.y.a) göre 2014-2021 arası dönemde fonlanan projelerin %70’i Kickstarter aracılığıyla fonlanmıştır. Bu platform, isminde de anlaşılacağı üzere start-up yani başlangıç aşaması fikirler ve projeler içindir. Indiegogo ise %21’lik bir fonlama oranına ev sahipliği yapmıştır. Fark edileceği üzere bu iki platform sektörü domine etmektedir. Yine aynı kurumun (The Crowd Data Center, t.y.b) verilerinden hareketle şu özet bilgiler paylaşılabilir:

- 2014-2021 arası dönem için 196.938 adet tamamen fonlanmış proje vardır.
- Fonlanan projelerin ortalama fon toplamı 35.808 dolardır.

- Ortalama katkı 110 dolardır.
- Mevcutta devam eden 4056 projenin %16'lık oranla en büyük kısmı film sektörüne gitmektedir. Onu %12 ile teknoloji takip etmektedir.
- Bilgileri paylaşılan mevcuttaki 2756 proje 69 ülkeye yayılmış durumda olsa da 1655 (%60) proje ile ABD (Amerika Birleşik Devletleri) başı çekmekte, onu 296 proje ile İngiltere takip etmektedir. ABD, projelerin toplam fon miktarı açısından da ilk sıradadır.

Listenin son maddesinde bahsi geçen 2756 projeden yalnızca 3'ü **Türkiye**'dedir. Türkiye'nin kitle fonlaması hususunda 2020 karnesi ise şöyledir (The Crowd Data Center, t.y.c):

- 24 yeni proje,
- %13 başarı oranı,
- Ortalama toplanan fon miktarı olarak 7.746 dolar,
- Toplanan toplam fon miktarı olarak 33.251 dolar.

Peki Türkiye'de kitle fonlamasının tarihi nasıl başlamış ve ilerlemiştir? Türkiye'de kitle fonlamasına dair gelişmeler dünyadakinden daha da sonra olmuştur. Bu kapsamda 2016'da ilk kitle fonlaması derneği olan Kitlesel Fonlama Derneği kurulmuştur. Konuya dair bir başka önemli adım, 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nda yapılan ilgili değişikliklerdir. 2017 tarihli bu değişiklikler neticesinde kitle fonlaması yasal olarak kabul edilmiştir. Bahsi geçen değişiklikler şunlardır:

- Kitle fonlama platformları tanımlanmıştır.
- Kanun çıktığı anda fiiliyattaki kitle fonlaması platformlarının çalışmaya devam edebilmesi için SPK faaliyet izni alması gerekmektedir. Yeniler zaten bu izni alacaktır.
- Kitle fonlaması ile fon toplayanlar, "Halka açık ortaklık" ve "ihraççı" tanımlarının dışında tutulmuştur. Böylece halka açık şirketlerle söz konusu platformların farkları ortaya konmuş, ilkinin ikincisine yüklenen sorumluluklardan azade olmasına karar verilmiştir.
- SPK, fon toplayanlar ile platformlar arasındaki ilişkileri düzenlemektedir. Buna ilişkin düzenlemeler, hukukun ilgili hükümlerine aittir.

Bugün Türkiye'deki belli başlı kitle fonlaması platformları ve kuruluş tarihleri şöyledir:

- CrowdFon (2011)
- FonlaBeni (2013)
- FonGoGo (2013)
- Buluşum (2015)
- ArıKovanı (2016)
- FonBulucu (2016)

Çubukçu'nun (2017) yaptığı çalışmaya göre bu platformların, araştırmanın yapıldığı 2017 tarihine kadarki proje sayısı dağılımında %43 ile FonGoGo başı çekmekte, onu %36 ile CrowdFon takip etmektedir. Toplanan fonların kategorilerinde ise film ve teknoloji art arda gelmektedir ki bu, dünyadaki genel durumla da uyumaktadır.

Kitle fonlamasının Türkiye’de gelişmesine katkıda bulunan hukuki bir düzenleme, yukarıda bahsi geçen 2017’deki başlangıç düzenlemesine ilave olarak 2019’da hazırlanan **Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği**’dir. Tebliğin (SPK, 2019) kapsamında listeye alınma, platform ortaklığı ve yönetim kurulu üyelerinde aranacak şartlar, dışarıdan hizmet alımı ve kapsamı, platformun ortaklık yapısı değişiklikleri, yatırım komitesi, listeden çıkma, platformların gerçekleştiremeyecekleri faaliyetler, yurt dışında yerleşik platformların faaliyetleri, platforma üyelik işlemleri, yatırım sınırları, fon toplamaya ilişkin esaslar, kampanya süreci, bilgi formunda açıklanan hususlardaki değişiklikler, kaydıleştirme ve dağıtım esasları, fon kullanım yerleri, girişim şirketlerinin nitelikleri, kamuyu aydınlatma gibi hususlar hakkında maddeler yer almaktadır. Özellikle bu tarz yasal düzenlemeler, genelde fintek sektörünün, özelde ise kitle fonlamasının gelişimine katkıda bulunacaktır. Fakat bununla birlikte geliştirilmesi gereken yönler de vardır. Canbaz ve Çonkar (2018), Türkiye’de kitle fonlamasının geliştirilmesi için şu hususlara dikkat çekmektedir:

- ARGE (Araştırma ve Geliştirme) ortamının geliştirilmesi
- Girişimci kültürünün geliştirilmesi
- Teknoloji kullanımının artırılması
- Toplumsal katılımın sağlanması
- Güven ortamının tesis edilmesi

İslam İktisadı Açısından Değerlendirme

Kitle fonlamasının tanımına ve temel işleyişine bakılacak olursa İslam iktisadı ile doğrudan uyumsuzluk gösteren bir hususun olmadığı görülecektir. Fakat daha detayında kitle fonlamasının yukarıda bahsi geçen ödül, bağış, ortaklık ve borç temelli gibi farklı modelleri incelenecek olursa İslam iktisadı açısından sorun teşkil edebilecek tek modelin borç temelli model olduğu görülecektir zira bu modelde fonu borç şeklinde verenlere karşılık olarak faiz ödenmektedir. Bunun dışında Canbaz ve Çonkar (2018) kitle fonlaması ile İslami düşünce ve İslami finans uygulamaları arasında benzerlikler olduğunu vurgulamaktadır. Bu benzerlikler kısaca şunlardır: İslam düşüncesindeki sosyal yardımlaşma, birlik ve bareberlik ile ihtiyacı olanlara el uzatma hususlarının kitle fonlamasının da kapsamında yer alması; yine kitle fonlamasının İslami finanstaki ortaklık sözleşmelerine benzer uygulamalara sahip olması. Bunlardan ilkinde, yardımlaşmaya dair Demirdöğen (2020) şöyle bir tanımlama getirmektedir: Kitle fonlaması, “sanal yardımlaşma” şeklindedir.

Uygun form ve modeldeki kitle fonlaması, bugün için İslami fintek²⁹ evrenindeki alt öğelerden/yapılardan birisi olarak sınıflandırılmaktadır. Elipses’in (2019) The UK Islamic Fintech Panel ve Salam Gateway ile beraber hazırlamış olduğu The Global Islamic Fintech Report/Küresel İslami Fintek Raporu’na göre anket yapılan firmaların %64’ü P2P (peer-to-peer)³⁰ ile birlikte kitlesel fonlamaya yoğunlaşmaktadır ki bu, ilk sıradadır. Dolayısıyla kitle fonlaması, İslami fintekler için oldukça önemli bir öğedir. Bugün dünyadaki belli başlı İslami kitle fonlaması örnekleri olarak şunlar paylaşılabilir:

- Ethis Crowd
- Launch Good
- Kapital Boost

29 Tıpkı İslami finansın, finansın İslam’a uygun şekillerde düzenlenip yapılandırılması oluşu gibi İslami fintek de fintek oluşumlarının İslam’a uygun şekillerde yapılandırılması amacını taşımaktadır.

30 Taraflar arası veri paylaşım protokolüdür.

Son olarak, tıpkı Türkiye'deki kitle fonlaması düzenlemeleri gibi dünyada da özellikle İslami açıdan uygunluk adına kitle fonlamasına yönelik düzenlemeler yapılmaktadır. Jivraj'ın (2020) paylaştığı bilgilere göre Uluslararası İslami Finans Kurumlarından biri olan AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions/İslami Finans Kurumları için Muhasebe ve Denetim Kurumu) 2021 sonuna yetişmek üzere İslami kitle fonlaması standartları hakkında çalışmaktadır. Bildiğimiz kadarı ile katılım finansı kapsamında özel olarak kitle fonlamasına yönelik düzenleme hususu henüz Türkiye gündeminde değildir. Buna yönelik doğrudan kitle fonlaması platformları da mevcut değildir.

Netice itibarıyla, teknolojinin gelişmesiyle özellikle son on yıldır gelişen kitle fonlaması kurumu, bazı kısımları hariç olmak üzere hem mantık olarak hem de uygulama bazında İslam iktisadı ile uyumlu bir yapı arz etmektedir. Dolayısıyla kitle fonlamasının İslam iktisadına uygun şekilde yapılandırılan versiyonu yani İslami kitle fonlaması ile kişi ve kurumların ister yeni bir işe başlaması olsun ister yardım amaçlı fon ihtiyaçlarının banka dışı bir kurum tarafından karşılanması olsun, istenilen şey sağlanmış olacaktır. Olası suistimallerin ve etkisiz uygulamaların çözüme kavuşturulması ise konu ile ilgili düzenlemelerle desteklenmelidir.

Girişim ve Risk Sermayesi

İngilizce'de *venture capital* olarak geçen girişim sermayesi, girişim şirketlerine ya ortak olunma ya da söz konusu şirketlerin borçlanma araçlarını satın alma yoluyla fon sağlanmasıdır (SPK, t.y.). Girişim şirketleri ise "... gelişme potansiyeli taşıyan ve kaynak ihtiyacı olan şirketler..."dir (a.g.e.). Bu şirketlerin çerçevesi, ilgili ülkenin ilgili kurumlarınca çizilmektedir. Girişim sermayesi genelde yeni başlangıç yapan ufak ancak uzun vadede gelecek vaat eden şirketler için söz konusu olmaktadır. Bu bağlamda risk sermayesi kavramı ile de yakınlaşmaktadır. Fark edileceği üzere risk sermayesi, girişim sermayesi evreninin bir alt ögesi durumundadır. Çünkü girişim sermayesinin özellikle riskli yatırımlar için kullanılan bir grubunu içermektedir. Özel sermaye de girişim sermayesinin bir alt başlığı olarak tanımlanabilir.

Colin (2016) girişim sermayesine yönelik tarihi gelişim özetinde şu gibi köşe taşlarına değinmektedir:

- Kapitalizm tarihinde uzun dönemler boyunca temel finansman metodu, girişim sermayesinin de özünü oluşturan (öz)sermaye yerine borç idi.
 - Bunun sebeplerinden bir tanesi asimetrik bilgi problemi³¹ idi.
 - Bir diğeri ise "sınırlı sorumluluk" kavramının³² geliştirilmemiş olmasıydı. Örneğin konuya dair kanun New York için ancak 1811'de çıkarılmıştı.
- Oysa ilk hisseler/hisse senetleri, ilki 1553'te Rusya ile ticaret yapılması amacıyla binaen Londra'da kurulan Muscovy Company gibi anonim şirketlerce 16. yüzyıldan itibaren Avrupa'da kullanılmaya başlanmıştı.

31 Bu problemde kasıt temelde şu iki grup problemdir: Birincisi, bir tarafın diğer tarafın niteliğini baştan tam olarak bilememesi, ve ikincisi, bir tarafın diğer tarafla anlaşma yaptıktan sonra tam olarak ne yaptığını takip edememesi.

32 Bu kavramın yokluğu kimilerince İslam'ın yaygın olduğu yerlerde bugünkü anlamda şirket yapılarının kurulup iktisadi ve finansal sektörün gelişmesine engel olan temel kavramlardan bir tanesidir. Bu bağlamda bir diğer engel olarak tüzel kişilik kavramının gelişmemesi öne sürülmektedir ki bu, ilkiyle de bağlantılıdır.

- Fakat hisselerin popülerliği, takip eden 300 yılda sırasıyla arttı ve azaldı. Örneğin Güney Denizi ve Mississippi balonları ile yükselirken ardından 1720’de düştü.
- Netice itibariyle hisse sahipliği, bir kaç zengin bir kumar oyunu gibi bir tecrübe olarak kaldı.
- Fakat özellikle deniz ticareti hususunda girişim ortaklığı ciddi ilerleme kaydetti.³³
- Girişim ortaklığının kısıtlı bir zengin zümreden kamuya açılması özellikle 1840’lardaki demiryolu çılgınlığı (railway mania) ile gerçekleşmiştir.
 - Bunun temel sebebi, demiryolunun fiziki varlığa sahip bir yatırım oluşu ve batma durumunda dahi bu fiziki varlıkların satılıp başlangıç sermayesinin kurtarılabilmesi idi.
- 20. yüzyılın başlarında Henry Goldman (Goldman Sachs’taki Goldman’ın oğludur), demiryolu örneğindeki gibi önemli derecede değere sahip maddi olmayan varlıklara sahip bir şirket türü için de menkul kıymet hazırlamanın yolunu buldu: Perakendeciler ve tüketim malı üreticileri.
- Bu noktada şöyle bir sorun vardı; teknoloji odaklı girişimci şirketler bu iki gruba da dahil değildi. Yani ne demiryolu sektörü gibi ne de perakendeciler gibi idi. Bunlar da kendi finansmanları için yeni bir yol geliştirdi: Özel sermaye (*private equity*). Bunlar için özel sermaye gerekiyordu çünkü diğerlerine göre daha riskliydi.
 - Söz konusu teknoloji Amerika için özellikle savaş teknolojisi alanındaydı ki devlet bu alana özel katkı da sağlamıştır.
 - Bu kapsamda J.H.Whitney&Co., Rockefeller Brothers, Inc. (daha sonra Venrock) gibi şirketler kuruldu. Bunlar ortak yatırımcı olmaktan ziyade profesyonel bir yönetim ekibiyle çalışıyorlardı.
- Kendinden menkul ilk girişim sermayesi şirketi, 1946’da kurulan American Research&Development Corporation (ARD) oldu.
- Batı Amerika’da ise Stanford Üniversitesi’nin katkıları Silikon Vadisi’nin doğuşuna kapı araladı.
- Fakat girişim sermayesinin yatırım yapılabilecek bir varlık sınıfı olarak doğması ancak 1970’lerde mümkün oldu. Bu da kişisel hesaplama yani bilgisayarların ilk nüvelerine dair endüstri ile gerçekleşti. Buna ilişkin olarak bazı örnek şirketler şunlardır; Kleiner Perkins Caufield&Byers (1972) ve Sequoia Capital (1972).
- 1973’te Milli Girişim Sermayesi Birliği (National Venture Capital Association/NVCA) kuruldu.
 - NVCA ile birlikte 1978’de şöyle bir karar alındı; emeklilik fonları da artık bu girişim sermayesi şirketlerine yatırım yapabilecekti.
- Kaldıraçlı satınalmalar (leveraged buyouts) 1980’lerde girişim sermayesi şirketlerinin büyümesine çokça yardım etti.
- 1990’lardaki teknoloji balonu ise bir başka önemli gelişmeydi.

Colin’e (a.g.e.) göre bugün amaç tutucu banka kredisini ve kısa süreli menkul kıymet piyasasını (para piyasası) geride bırakacak bir girişim sermayesi ortaya koyabilmektir. Oysa, yazara göre, Paris gibi

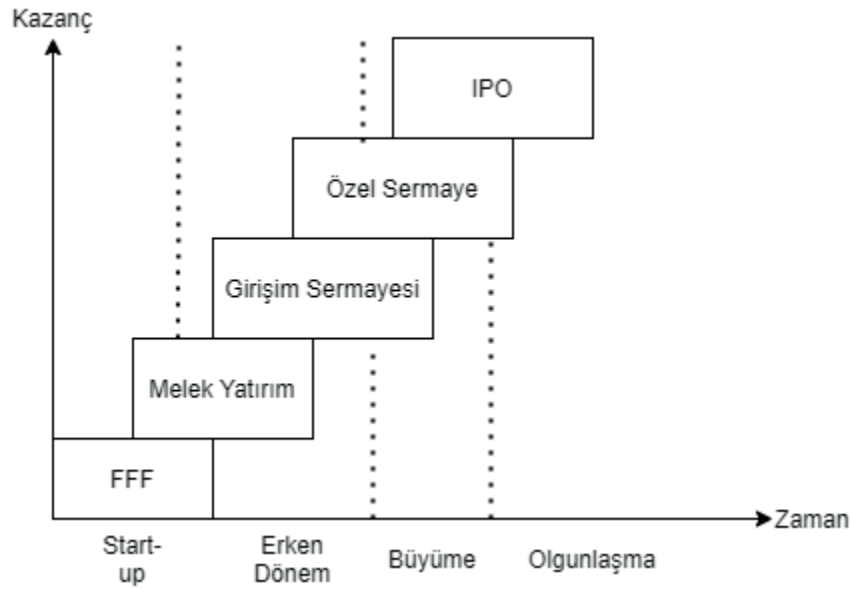
33 Modern sigortacılığın da deniz ticaretinden ortaya çıktığını ekleyelim.

toksik yatırım çevrelerinde geleneksel girişim sermayesi yalnızca bir rant kapısı haline gelmiştir. Bunun sebebi, iyi girişimlere ve girişimcilere değil, tanıdıklara finans sağlanması ve girişimin iyi olup olmamasından ziyade sabit ve belirli süreli düzenli bir ücret alınmasının hedeflenmesidir. Dolayısıyla girişim sermayesi herşeyden önce bu iki temel problemi aşmalıdır.

Buraya kadar girişim sermayesi ve ilgili kavramların tanımlanması ile konuya dair bir tarihi arka plan bilgisi paylaşıldı. Özellikle tarihi arka plan kısmından anlaşılacağı üzere sermaye girişiminin beşığı ve bugün de geldiği noktada en üst seviyede uygulama bulan yer, Amerika'dır. Nitekim OECD (t.y.) verilerine göre çeşitli aşamalarda (erken dönem, başlangıç ve ileri dönem gibi) girişimlere sağlanan toplam girişim sermayesi anlamında 2019 yılı için ABD'nin 135.648 milyon dolar ile ciddi bir üstünlüğü vardır. Onun ardından gelen Kanada için söz konusu rakam sadece 3.335 milyon dolardır. Entrepreneur'dan Jain'in (2020) haberine göre 2020 senesi için dünyadaki en büyük 20 girişim sermayesi şirketi arasında yer alan ilk üç şöyledir³⁴:

1. Khosla Ventures: Genelde Çin ve ABD'de yatırım yapmakta, sektör olarak da yazılıma odaklanmaktadır.
2. Sequoia Capital: Bundan yukarıda bahsedilmiştir. İnternet, mobil, sağlık, finans, enerji gibi şirketlere odaklanmaktadır.
3. Accel: Yazılım, mobil teknolojilere odaklıdır.

Fark edileceği üzere, öne çıkan girişim sermayesi şirketleri arasında teknoloji odaklılığı hakimdir. Girişim sermayesi sağlanan kurumların farklı dönemleri için sağlanan farklı fon yapıları ve girişim sermayesi türleri Şekil 4'te paylaşılmaktadır.



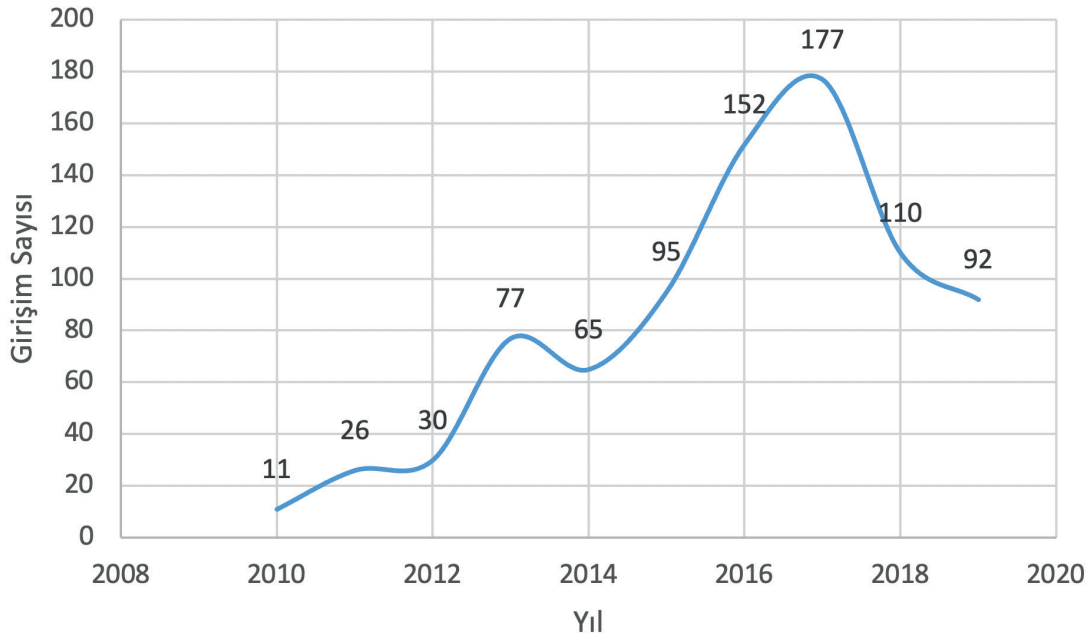
Şekil 4: Dönemlere Göre Sağlanan Girişim Sermayesi Yapıları

Kaynak: Sakouili vd. (2018). Yazar tarafından tercüme edilip yeniden şekillendirilmiştir.

34 Sıralama, yatırım-çıkış oranına (investment to exit ratio) göreler.

Şekil 4’te bir girişim için dört ayrı dönemleme yapılmıştır; başlangıç (start-up), erken dönem, büyüme ve olgunlaşma. Her bir dönem için uygun olan sermaye türü ise sırasıyla şöyle sıralanmaktadır: FFF (Family, Friends, and Fools/Aile, Arkadaşlar ve Aptallar), Melek Yatırım, Girişim Sermayesi, Özel Sermaye, IPO (Initial Public Offering/Halka Arz). Fark edileceği üzere bizim konumuzu oluşturan girişim sermayesi ve özel sermaye özellikle erken dönemle büyüme dönemi için elzem görülmektedir.

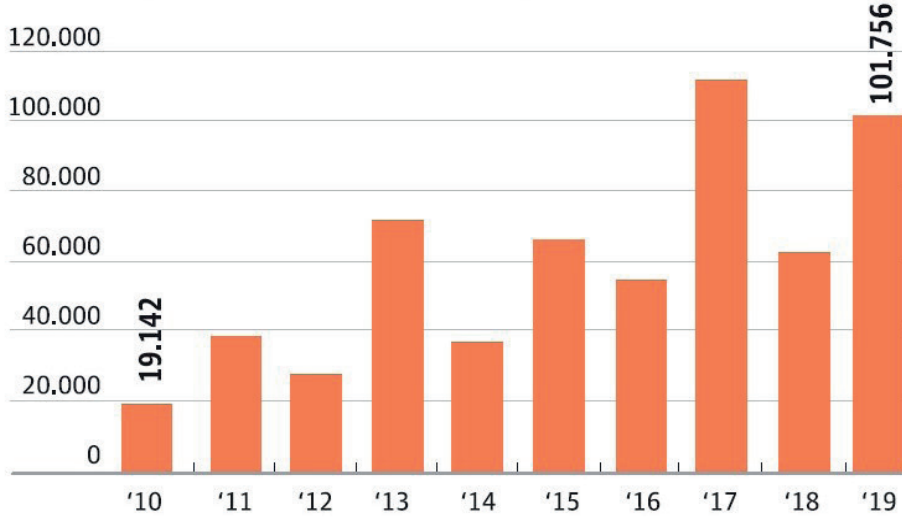
Girişim sermayesi gelişimi açısından **Türkiye**’ye bakacak olursak, Aktaş ve İlgün (2019) şu kısa özeti geçmektedir: “Ülkemizde, girişim sermayesi alanında ilk çalışmalar 1984’lü yıllarda yapılırsa da bu finansman modeli, ancak 1990’lı yıllarda tanınmaya başlanmış ve 2000’li yıllara kadar yasal süreçleri tamamlanmıştır. Girişim sermayesi sektörünün Türkiye’de varlığının kabul gördüğü ve uluslararası fonların giderek kalıcı yatırımlar için ülkeye giriş yaptığı bir dönem olarak kabul edilen 2005 yılı sonrasında, girişim sermayesi yatırım tutarları önemli rakamlara ulaşmıştır. Ülkemizde, 2008 küresel finans krizinin etkisiyle duraksamaların yaşandığı girişim sermayesi yatırımları, 2010 yılı sonrasında artarak devam etmiştir.” (a.g.e, s. 385). Yine de Türkiye’de girişim sermayesi rakamları çok ciddi bozularda değildir. Buna dair bilgilere Şekil 5 ve 6’dan erişilebilir.



Şekil 5: Türkiye’de Yıllara Göre Girişim Sermayesi ve Melek Yatırım ile Oluşan Girişim Sayısı, 2010-2019

Kaynak: Yağcı, 2020. Yazar tarafından şekillendirilmiştir.

Şekil 5’ten takip edileceği üzere girişim sayısı 2010-2017 arası neredeyse düzenli bir şekilde artış gösterip 2017 senesinde tavan yapmış, ardından son bir kaç senedir süregelen ekonomik durgunluk sebebiyle olsa gerek azalışa geçmiştir. Fakat girişimlerin sayısı kadar yatırılan paranın miktarı da önemlidir. Buna dair bilgiye Şekil 6’dan erişilebilir.



Şekil 6: Türkiye’de Girişim Sermayesi ve Melek Yatırım Miktarı (Bin Dolar), 2010-2019

Kaynak: Yağcı, a.g.e. Yazar tarafından yeniden şekillendirilmiştir.

Şekil 6, yatırım miktarı açısından girişim sermayesinin daha dalgalı bir seyir izlediğini göstermektedir zira 2012, 2014, 2016 ve 2018 senelerinde bir önceki senenin artışı karşısında hep bir azalma söz konusu olmuştur. Burada bir parantez açıp tıpkı risk sermayesi ve özel sermaye gibi girişim sermayesi ile doğrudan bağlantılı bir başka kavram olan melek yatırımı tanımlayalım: “Melek yatırımcı, genellikle start-up (başlangıçtaki) veya küçük girişimciler için finansal destek sağlayan yüksek net varlığa sahip bir yatırımcıdır. . . Melek yatırımcılar, girişimcilerin olası getiri ve karlarından ziyade ilk adımlarını atmalarına odaklanırlar. Bu özellikleriyle girişim sermayesi yatırımcılarından ayrılırlar.” (Finanswebde, t.y.). Melek Yatırımcıların fonlama konumları için tekrar Şekil 4’e müracaat edilebilir.

Hukuki anlamdaki konumuna değinecek olursak, Türkiye’de girişim sermayesi yatırım ortaklıkları (GSYO). 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu içerisinde yer alan ayrı bir tebliğ ile düzenlenmiştir. Risk sermayesi ise 3794 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu ile düzenlenmiştir.

İslam İktisadı Açısından Değerlendirme

Bu kısmın başında yapılan girişim sermayesi tanımına bakılacak olursa girişim sermayesinin ya ortak olma ya da yatırım yapılacak şirketin çıkardığı borçlanma araçlarını satın alma yoluyla gerçekleştiği hatırlanacaktır. Bunlardan ilki İslam iktisadı açısından ayrıca önem arz etmektedir. Zira ribanın (faiz) yasaklandığı dönemde Arabistan’da en yaygın şekilde kullanılan ticari araç, ortaklıklardır. Bu ortaklıklar bir tarafın emek, diğer tarafın sermayesini koyduğu ortaklıklar (müdirebe/qirad) olabildiği gibi eşit olması gerekmeyen bir şekilde oluşturulan sermaye/mal ortaklığı (emval-inan/müşareke) şeklinde de olabilirdi. Veyahut da tarım üretimi açısından ortaklık (müzaraa), ağaç dikim işinde ortaklık (mügarese) veya kredibilite ortaklığı (vücu) şeklinde de olabilirdi. Ancak bunlardan en yaygını, Peygamberimizin (s.a.v.) bizatihi kendisinin de uyguladığı ilki idi.

Bu sebeple 20. yy başlarında İslam’a uygun modern finansal kurumlar kurulması gündeme gelince alimler arasında faiz yerine ilk akla gelen araç da ortaklıklar olmuştur. Nitekim önceleri faizsiz banka-

cılık olarak tasarlanan, bugün ise İslami bankacılık ya da bizdeki bilinen ismiyle katılım bankacılığı da teoride hem fonlama hem de fon kullandırma anlamında ortaklıklara dayandırılmıştır. Uygulamada ise özellikle fon kullandırma tarafında bu planlamadan kopuş olmuştur. Fakat burada bunun detaylarına girmeyeceğiz. Tıpkı İslami bankacılıktaki gibi diğer İslami finansal kuruluşlarda da (İslami sigortacılık, İslami sermaye piyasası gibi) ortaklıklar kullanılmaktadır.

Bazı araştırmacılara göre (Udovitch, 1970) Orta Çağ’da Batı’da³⁵ kullanılan, *commenda* adı verilen ortaklıkların kökeni, İslamiyet’in doğduğu Arabistan’dır. Fakat Batı, bu örneği alıp önce *commenda*, daha sonra bankacılık ve girişim-risk sermayesine çevirebilmiştir. Yine bir görüşe göre benzeri bir dönüşüm, çeşitli sebeplerle Müslümanlar arasında gerçekleşmemiştir. Burada bunun da detaylarına girmeyeceğiz. Fakat buna rağmen, özellikle günümüzdeki İslam iktisatçıları tarafından İslam iktisat tarihinde kullanılan ortaklıklar ile bugünkü girişim-risk sermayesi benzerlikleri sıkça vurgulanan konulardan bir tanesidir (Döndüren, 1992; Çonkar, 2017). Fakat bu noktada bu iki yapı arasındaki benzerlikleri artık bir kabul noktası olarak alıp bir sonraki adıma yani söz konusu girişim sermayesinin bugünkü İslami finans evreni içerisinde nasıl yapılandırılacağına yönelik somut adımlar atılmasına geçilmelidir. Konuya dair örnek bir çalışma, risk sermayesi yatırım ortaklığının rüzgar enerjisi sektöründe uygulanmasına yönelik olarak Çolak (2015) tarafından hazırlanmıştır.

Girişim sermayesinin İslami finans bağlamında uygulanmasına yönelik olarak şunları söyleyebiliriz; öncelikle, girişim sermayesi eğer bir şirketin borçlanma araçlarının (genel anlamda bundan kasıt tahvil ve bonodur) satın alınması yoluyla gerçekleşirse bunun İslami açıdan uygun olmadığını belirtmek gerektir zira burada borçlanmanın karşılığında faiz söz konusu olmaktadır. Eğer borçlanma aracı olarak İslam’a uygun araçlar (örneğin İslami bono olarak adlandırılan sukuk/kira sertifikası gibi) kullanılırsa bu uygun olabilir. Öte yandan, yukarıda da bahsedildiği gibi, şirkete ortak olunması yoluyla sermaye sağlanması İslam’ın özüne zaten uygun olarak görülmektedir. Fakat bunda dahi dikkate alınması gereken fıkhi (aşırı belirsizlik olmaması gibi) ve ahlaki ilkeler (aldatma, rüşvet olmaması gibi) elbette bulunacaktır. İşte bu kapsamda günümüzde hem dünyada hem Türkiye’de İslami finans bağlamında girişim sermayesinin gündeme gelmesi söz konusu olmuştur.

İslami girişim sermayesi (IVC/İslamic venture capital) açısından önemli bir husus, finansal anlamda destek olunan girişimin hangi sektörde yer aldığı ve bizzat şirketin kendisinin durumudur. Burada durumdan kastedilen, İslami açıdan uygun olan işlerle meşgul bir sektör ve şirketin söz konusu olup olmadığıdır. Bu bir yandan İslami yatırım fonlarında yer alabilecek olan şirketlerin belirlenmesi adına geliştirilen “İslami (yatırım) endeksleri” ile de ilişkilidir. İlki 1990’ların başında Dow Jones tarafından geliştirilen bu endekslerden bugün dünya genelinde 10’un üzerinde mevcuttur. Bu endekslerin temel çalışma prensipleri, yatırıma konu olan şirketin çalıştığı iş kolu/sektöre yönelik kalitatif filtreleme ile şirketin bizzatı kendisinin İslam’a uygun bir şekilde çalışıp çalışmadığını anlamaya yönelik finansal oran analizine dayalı kantitatif filtrelemeye dayanmaktadır. Burada temel konumuz bu olmadığı için daha fazla detayına girmeyeceğiz. Ancak bu şekilde oluşturulan İslami fonların bugün için dünya genelindeki büyüklüğü 102 milyar dolar civarı olup, toplam İslami finans büyüklüğünün %4.2’sine tekabül etmektedir (IFSB, 2020). Elbette bu fonların hepsini İslami girişim sermayesi olarak adlandırmak mümkün değildir. İslami girişim sermayesi, bunun ancak bir kısmını kapsamaktadır. Fakat

35 Bu, yargılama belirten bir kelime olarak değil, yaygın kullanımı bağlamında coğrafi bir bölgeyi belirtmek amacıyla kullanılmıştır.

buna dair doğrudan net rakamlara ulaşmak mümkün değildir. Bunun yerine bazı belli başlı İslami girişim sermayesinden örnekler verilebilir. Küresel İslami Finans Raporu'na (GIFR, 215) göre Orta Doğu ve Kuzey Afrika Bölgesi'nde öne çıkan bir girişim sermayesi yapısı, Bahreyn merkezli Venture Capital Bank'tır. Bu yapının destek verdiği girişimlerden biri de Göknur İthalat İhracat Ticaret&Dağıtım Şirketi'dir.

Son olarak, uygulamada İslami girişim sermayesinin geliştirilmesine yönelik bazı adımları Anwer vd. (2019) şöyle özetlemektedir; yatırımcılar arasında farkındalığın geliştirilmesi, KOBİ'ler için yatırım seçeneklerinin artırılması, özellikle değerlendirme ve çıkış gibi hususlardaki zayıflıkların giderilmesi, sosyal refahı artıracak projelere de odaklanması ve devletlerin sadaka/yardım vb. fonları da kullanması.

İslami girişim sermayesi özellikle son bir kaç senedir **Türkiye**'de de gelişim göstermektedir. Bu bağlamda özellikle katılım bankalarının kurduğu İslami girişim sermayesi öne çıkmaktadır:

- Albaraka Türk'ün APY Ventures,
- Kuveyt Türk'ün Vakıf Katılım ile kurduğu Teknogirişim GSF,
- Albaraka Türk'ün Vakıf Katılım ve Bilişim Vadisi ile kurduğu Bilişim Vadisi GSF vardır.³⁶

Bunlardan ilkinde dair daha detaylı bilgi vermek gerekirse, 2020 fon büyüklüğü 400 milyon TL olan APY Ventures, 6 adet yeni GSYF (Girişim Sermayesi Yatırım Fonu) kurmuş, 8 portföy şirketi ile 96 kişilik istihdama erişmiştir.³⁷ Bunların haricinde Maqasid portföy şirketi, İslam'a uygun şekilde girişim sermayesi ve melek yatırım ağı oluşturmaya çalışmaktadır (Turan, 2020).

Şu an için Türkiye'de İslami girişim sermayesi özellikle katılım bankaları üzerinden yürütüldüğü için öneriler de ona yönelik olmaktadır. Bu bağlamda Emeç (2020), doktora tezi içerisinde hazırladığı anketten de hareketle katılım bankaları ortaklık temelli finansman model önerisinde bulunmaktadır. Buradan hareketle, raporun konusuyla da uyumlu bir şekilde, bankacılık dışında da girişim sermayesi modellerinin geliştirilmesi söz konusu olabilir.

³⁶ Bu liste için Melih Turan'a teşekkür ederim.

³⁷ Bilgi için, www.apyventures.com

Sonuç

Bankalar bugün gerek dünya ekonomileri gerekse finansal sektör içerisinde ciddi büyüklüğe erişmiş önemli kurumlardır. Fakat çeşitli sebeplerle ihtiyaç duyulan her türlü finansmanın karşılanmasına yeter derecede değillerdir. Bu noktada banka dışı finansal kurumların önemi ortaya çıkmaktadır. Bu rapor da bu önemden hareketle Türkiye örneği için yazılmıştır. Bu bağlamda raporda incelenen beş banka dışı finansal kurum şunlardır:

- Tasarrufa dayalı finans kurumları,
- Kooperatifler,
- Mikrofinans kurumları,
- Yardımlaşma Sandıkları,
- Kitle fonlaması ve girişim sermayesi.

Her bir kurum ele alınırken önce kurumla ilgili genel bilgiler verilmiştir. Genel bilgilerden kasıt, tarihi geçmişi, modelleri, çalışma şekilleri ve dünyadaki mevcut miktarları gibi hususlardır. Genel bilgiler verilirken de önce dünyadaki gelişim ve durum, ardından da Türkiye'deki gelişim ve durum ortaya konmuştur.

Bunun ardından her bir kurumun İslam iktisadı açısından değerlendirilmesine geçilmiştir. Bunun yapılmasının temel sebebi, dünyada giderek daha fazla gündeme gelen İslami finansın arka planını oluşturan İslam iktisadı açısından söz konusu kurumların uygunluğunu, alternatif uygulamaları ve olası modelleri ortaya koyabilmektir. Örneğin, mikrofinansdaki faiz mevcudiyeti dolayısıyla olaya dini açıdan yaklaşmayanlar için dahi ciddi yüklerin ortaya çıkması söz konusu olmuştur. Bu noktada İslami mikrofinans, uygulamada da yer bulan önemli bir alternatiftir. Bunun gibi, yukarıda listelenen beş kurumun İslam iktisadı açısından uygunluk arz edecek şekilde mevcutta oluşturulmuş şekillerinden örneklerle bilgiler verilmiş, bunların eksikliklerinin giderilmesine yönelik öneriler gündeme getirilmiştir. Bahsi geçen örnekler hem dünya geneli hem Türkiye özeli için paylaşılmıştır ki dünya örnekleri de Türkiye için birer örnek teşkil edebilsin.

Kurumların İslam iktisadı açısından değerlendirilmesi yapılırken öncelikle bu kurumların İslami versiyonlarına ne için gerek duyulduğu belirtilmiş, ardından dünya genelindeki örnek uygulamalar veri ve model şeklinde paylaşılmıştır. Türkiye örneklerini ise eksiklikler ve ileriye yönelik geliştirme önerileri takip etmiştir. İlaveten, sosyo-ekonomik etki, İslam iktisadı açısından da önem arz ettiği için kurumların İslam iktisadı açısından değerlendirilmiş hallerinin olası sosyo-ekonomik etkilerine de değinilmiştir. Hatta –tasarrufa dayalı finans kurumları gibi- bazı kurumlar için söz konusu etkilere yönelik ayrı başlıklandırma yapılmıştır.

Netice itibariyle, bahsi geçen banka dışı beş kurumun halihazırda değişen büyüklük ve etkiye rağmen Türkiye'de mevcut olduğunu söyleyebiliriz. Her bir kurumun İslam iktisadına uygun şekilde yapılandırılmış versiyonları da mevcuttur. Bunların olası sosyo-ekonomik etkilerinin (yoksulluğun azaltılması, istihdamın artması, borç faizinin azaltılması, adaletin geliştirilmesi, dayanışmanın artırılması gibi) olumlu olması beklenmektedir. Nitekim bu etkilerinin bazısına yönelik ampirik çalışmalar da mevcuttur ki metin içerisinde bunlara da yer verilmiştir. Bu olumlu etkilerin artırılması ise mevcuttaki bazı problemlerin giderilmesine bağlıdır. Bunlardan da her bir kurum bazında ayrıca bahsedilmiştir.

KAYNAKÇA

- Aghion, P., Comin, D., Howitt, P., ve Tecu, I. (2016). When Does Domestic Savings Matter for Economic Growth?, *IMF Economic Review*, 64, ss. 381-407.
- Aktaş, M., ve İlgün, Y. (2019). Türkiye’de Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının Finansal Performanslarının Karşılaştırılması, *Academic Review of Economics and Administrative Sciences*, Cilt 12, N. 3, ss. 384-398.
- Ali, S. N., ve Nisar, S. (2016). *Takaful and Islamic Cooperative Finance: Challenges and Opportunities*, Edward Elgar Pub.
- Al-Muharrami, S., ve Hardy, D. C. (2013). Cooperative and Islamic banks: What can they learn from each other?, IMF Working Paper, WP/13/184.
- Andrianaivo, M. ve Kpodar, K. (2011). ICT, Financial Inclusion, and Growth: Evidence from African Countries, IMF Working Paper, WP/11/73.
- Anwer, Z., Asadov, A., Kamil, N. K. M., Musaev, M., Refede, M., Islamic venture capital-issues in practice, *ISRA International Journal of Islamic Finance*, Cilt 11, No. 1, ss. 147-158.
- Atılğan, T. (1988). Türkiye’de Tüketim Kooperatifçiliğinin Gelişememe Nedenleri, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*, Cilt 3, No. 3, ss. 235-248.
- Barro, R. J. (1991). A Cross-Country Study of Growth, Saving, and Government, içinde B. Douglas Bernheim ve John B. Shoven (ed.) *National Saving and Economic Performance*, Chicago: University of Chicago Press.
- Bildirici, M., ve Özaksoy, F. (2013). Regional Development of Turkey by Microcredit System, içinde *Economic Issues: Crises, Finance and Agriculture*, Londra: IJOPEC Publication.
- Bilecen, B. (2019). Altın Günü: migrant women’s social protection networks, *Comparative Migration Studies*, Cilt 7, No. 11, pp. 1-17.
- Birsin, M., ve Ötegeçli, H. (2019). Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finansman Sistemi ve Fıkhi Meşruiyeti Üzerinde Yapılan Değerlendirmeler, *Mesned İlahiyat Araştırmaları Dergisi*, Cilt 10, Sayı 1, ss. 85-114.
- Bouman, F. J. A. (1979). The rosca: financial technology of an informal savings and credit institution in developing economies, *Savings and Development*, Cilt 3, No. 4, ss. 253-276.
- Büyükokutan, A. (2012). Geleneksel altın günlerine halkbilimsel bir yaklaşım: “Muğla Örneği”, *Karadeniz Uluslararası Bilimsel Dergi*, Cilt 14, pp. 117-133.
- Canbaz, M. F., ve Çonkar, K. (2018). Girişimcilere Faizle Borçlanmaya Alternatif İslami bir Yöntem: Kitle Fonlaması, *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, Cilt 10, No. 18, ss. 37-55.
- Colin, N. (2016). A Brief History of the World (of Venture Capital), 22 Ocak 2021 tarihinde şu adresten alınmıştır: <https://salon.thefamily.co/a-brief-history-of-the-world-of-venture-capital-65a8610e7dc2>
- Coop (ty.). The global cooperative network. 19.12.2020 tarihinde şu adresten alınmıştır: <https://www.ica.coop/en/about-us/our-members/global-cooperative-network>
- Çıkın, A. (1996). *Türkiye’de Bir Kooperatifler Bankası’nın Kurulması İhtiyacı: Nedenleri ve Hedefleri*, İstanbul: FES.
- Çolak, A. (2015). Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı ve Rüzgar Enerjisi Sektöründeki Uygulaması-Türkiye’den Örnek bir Çalışma, Yayınlanmamış Doktora Tezi, T.C. Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı.
- Çonkar, K. (2017). Bir İslami Finansman Aracı Olarak Girişim (Risk) Sermayesi Finansman Yöntemi: İşleyişi, Finans Sistemimize Katkıları, *Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi*, Cilt 3, No. 2, ss. 100-124.
- Çubukçu, C. (2017). Kitlesele Fonlama: Türkiye’deki Kitlesele Fonlama Platformları Üzerinden Bir Değerlendirme, *Girişimcilik ve İnovasyon Yönetimi Dergisi*, Cilt 6, No. 2, ss. 155-172.
- Demirdöğen, Y. (2020). *Dijital Dönüşüm ve Finansal Teknolojilere Yansımaları*, Ankara: Nobel.
- Döndüren, H. (1992). İslam Bankacılığı ve Risk Sermayesi, *Journal of Islamic Research*, Cilt 6, No. 1, ss. 17-31.
- Elipses (2019). The Global Islamic Fintech Report, 21 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <https://ceif.iba.edu.pk/pdf/IslamicFinTechReport19.pdf>

Türkiye'de Banka Dışı Bazı Finansal Kurumlar ve İslam İktisadı Açısından Değerlendirilmesi

- Emeç, Ö. (2020). *Yeni Dünya ve Yeni Finans: Ortaklık Temelli Finansman ve Katılım Bankaları*, İstanbul: Albaraka Yayınları.
- Ergüven, M. (2019). Tasarrufa Dayalı Finans Sistemi için İslami Finans İlkelerine Uygun Model Önerisi, Yüksek Lisans Tezi, T.C. İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İslam Ekonomisi ve Finans Anabilim Dalı Uluslararası Finans ve Katılım Bankacılığı Bilim Dalı.
- Erişkon, K. (1996). Konut Yapı Kooperatiflerinin Sotunları ve Bazı Çözüm Yolları, 1. Yapı İşletmesi Kongresi, 18-19 Ekim, İzmir.
- Erol, R. N. (2018). Akevler Kooperatifi ve Ortaklık Sistemi Bankaları, 3.01.2021 tarihinde şuradan erişim sağlanmıştır: <https://www.akevler.org/AkevlerMakaleler/10630/SonEk/10087/Resat-Nuri-Erol/Akevler-Kooperatifi-ve-Ortaklik-Sistemi-Bankalari>
- Finanswebde (t.y.). Melek Yatırımcı Nedir?, 24 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <https://finanswebde.com/melek-yatirimci-nedir/b/5e70ba9ccc244c00389fbace>
- Fundable (t.y.). The History of Crowdfunding, 18 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <https://www.fundable.com/crowdfunding101/history-of-crowdfunding>
- GAP ÇATOM (t.y.). Hakkımızda. 16.01.2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <https://www.gapcatom.org/hakkimizda/>
- Genç, A. T. (2019). Türkiye'de Karz-ı Hasen Sandık Uygulamaları: Nitel bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi, T.C. Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İslam Ekonomisi ve Finans Anabilim Dalı.
- Geray, C. (1992). Kooperatifiçiliğin Dünya'da ve Türkiye'deki Nicel Gelişimi, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, Cilt 47, No. 1, ss. 427-441.
- GIFR (2015). The Role of Venture Capital in Islamic Finance, Chapter 14, 26 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: http://www.gifr.net/gifr2015/ch_14.pdf
- GIFR (2012). Global Islamic microfinance landscape, Chapter 25, 27 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: http://www.gifr.net/gifr2012/ch_25.pdf
- Gonsalves, R. G., ve Kassim, A. Hj. (2015). Islamic cooperative: an alternative to commercial Islamic banking, *Al-Shajarah: Journal of the International Institute of Islamic Thought and Civilization (ISTAC)*, Özel Sayı.
- Göksu Evleri Kooperatifi (n.d.). Türkiye'de Kooperatifiçilik, 21.12.2020 tarihinde şu adresten alınmıştır: <https://www.goksu-evleri.org.tr/kooperatifcilik/turkiyede-kooperatifcilik/#:~:text=Yurdumuzda%20kooperatif%C3%A7ilik%20tarihi%201863%20y%C4%B1na,konut%20kooperatif%201934%20y%C4%B1na%20kurulmu%C5%9Ftur>
- Günay, H. M., Görmüş, Ş., Koç, İ., ve Çekin, Ö. (2017). *Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finansman Sistemi*, İstanbul: Ensar Neşriyat.
- Güngör, F. (2017). Türkiye'de Milli Bankacılığın Doğuşunda Memleket Sandıklarının Yeri ve Önemi, *TURAN-SAM Uluslararası Bilimsel Hakemli Dergisi*, Cilt 9, No. 36, ss. 645-654.
- Güreşçi, E., ve Gönc, M. (2017). Türkiye'de Kooperatiflerin Temel Sorunları ve Çözüm Önerileri Üzerine Düşünceler, Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi, 52 Özel Sayı, 219-229.
- Gürsoy, Ç. (2018). Osmanlı Esnaf ve Avarız Sandıklarının Günlük Hayata Katkısı, *Journal of History Studies*, Cilt 10, No. 8, ss. 121-142.
- Halk Yatırım (2019). Kitlefonlaması (Crowdfunding) Nedir?, 27 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <https://halkyatirim.medium.com/kitle-fonlamasi-crowdfunding-nedir-404587878617>
- IFSB (2020). *Islamic Financial Services Industry Stability Report 2020*, Kuala Lumpur: IFSB.
- İKAM (2020). Tasarrufa Dayalı Finans Kurumları, İKAM Politika Notları, No. 1.
- İLKSAN (t.y.). İkraz. 17 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <https://www.ilksan.gov.tr/Ikraz>
- Jain, . (2020). These are the Top Venture Capital Firms of 2020, 23 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <https://www.entrepreneur.com/article/361514>
- Jivraj, H. (2020). AAOIFI working on islamic crowdfunding standards for end of 2021, Salaam Gateway. 21 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <https://www.salaamgateway.com/story/aoifi-working-on-islamic-crowdfunding-standards-for-end-of-2021>


İKAM Ülke Raporları

- Karim, N., Tarazi, M., ve Reille, X. (2008). CGAP, Islamic Microfinance: An Emerging Market Niche, CGAP Focus Note.
- KEDV (t.y.). KEDV ve Kadın Kooperatifleri Hareketi, 16.01.2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <https://www.kedv.org.tr/kedv-ve-kadin-kooperatifleri-hareketi>
- Kooperatifler Kanunu (1969). 26 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.1163.pdf>
- Levenson, A. R. ve Besley, T. (1996). The anatomy of an informal financial market: Rosca participation in Taiwan, *Journal of Development Economics*, Cilt 51, No. 1, ss. 45-68.
- Melik, J. (2010). Microcredit “death trap” for Bangladesh’s poor, BBC, 13 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <https://www.bbc.com/news/business-11664632>
- Mülâyim, Z. G. (1990). *Türk Kooperatifçiliğinin Temel Sorunları ve Çözüm Önerileri*, İstanbul: FES.
- Obaidullah, M. (2008). *Introduction to Islamic Microfinance*, Yeni Delhi: IBF Net (P) Limited.
- OECD (t.y.). Venture Capital Investments, 23 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=VC_INVEST
- Orhan, S. (2015). Osmanlı Devlet,nde Tanzimat Sonrası Dönemde Sosyal Güvenlik Düzenlemeleri, *İş ve Hayat*, Cilt 1, No. 1, ss. 193-210.
- OYAK (t.y.). Borç Verme Hizmetleri, 17 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <https://www.oyak.com.tr/uye-hizmetleri/borc-verme-hizmetleri/>
- Özdemir, M. (2018). Türkiye’de İslami Mikrofinans Üzerine Uygulanabilir Model Önerileri, Doktora Tezi, T.C. Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İslam Ekonomisi ve Finansı Anabilim Dalı.
- POLSAN (t.y.). Borç Verme. 17 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: https://www.polsan.com.tr/borc-verme-1?__q=97
- Riwajanti, N. I., ve Fadloli (2019). Mosque-based Islamic cooperative for community economic development, *Review of Integrative Business&Economics Research*, Cilt 8, No. 2, ss. 196-208.
- Sakouili, A., El Azhari, M., Chroqui, R., ve Hattab, S. (2018). Do IFIs and Venture Capitalists Adopt the Same Investment Decision Process?, *International Journal of Management*, Cilt 9, No. 4, ss. 40-59.
- Selim, M., ve Farooq, M. O. (2020). Elimination of poverty by Islamic value based cooperative model, *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, Cilt 11, No. 5, ss. 1121-1143.
- Shoaib, A., ve Siddiqui, A. (2020). Why do people participate in RPSCA saving schemes? Findings from a qualitative empirical study, *DECISION*, Cilt 47, pp. 177-189.
- Smets, P. (2000). Roscas as a source of housing finance for the urban poor: an analysis of self-help practices from Hyderabad, India, *Community Development Journal*, Cilt 35, No. 1, pp. 16-30.
- SPK (2019). Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliğ Taslağı. 21 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <https://www.spk.gov.tr/Sayfa/Dosya/1292>
- SPK (t.y.). Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıkları (GSYO). 21 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <https://www.spk.gov.tr/Sayfa/Index/16/5>
- Technavio (2019). 10 Best Crowdfunding Sites in the World 2019, 18 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <https://blog.technavio.com/blog/10-best-crowdfunding-sites-world-2018#:~:text=GoFundMe,way%20the%20world%20raises%20funds>.
- Tetreault, T. (2019). 27 Microfinance Statistics You Need to Know, 12 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <https://fitsmallbusiness.com/microfinance-statistics/>
- TBB (2019). Faaliyet Raporu 2018-2019, Türkiye Bankalar Birliği. Erişim: https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/Dokuman/7598/Faaliyet_Raporu_2018-2019.pdf
- TDVS (t.y.). Yardımlaşma Sandığının Amacı, 18 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişim sağlanmıştır: <https://www.tdvs-sandik.org.tr/Amaclar.aspx>

Türkiye'de Banka Dışı Bazı Finansal Kurumlar ve İslam İktisadı Açısından Değerlendirilmesi

- TGMP (2020). 200 bin kadın girişimciye 1 milyar liralık can suyu, 13 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <http://www.tgmp.net/tr/haber/200-bin-kadin-girisimciye-1-milyar-liralik-can-suyu/335>
- TGMP (t.y.a). Yapacağınız Bağışın Önemi, 13 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <http://tgmp.net/tr/sayfa/mikro-redi-destekcileri/131/1>
- TGMP (t.y.b). Mikrofinans nedir?, 13 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <http://tgmp.net/tr/sayfa/mikrofinans-nedir-/127/1>
- The Crowd Data Center (t.y.a). Platforms Stats&Analytics, 18 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <https://www.thecrowdfundingcenter.com/data/platforms>
- The Crowd Data Center (t.y.b). Platforms Stats&Analytics, 18 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <https://www.thecrowdfundingcenter.com/data/projects>
- The Crowd Data Center (t.y.c). Platforms Stats&Analytics, 18 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <https://www.thecrowdfundingcenter.com/data/places?location=TR>
- Turan, M. (2020). Türkiye'de İslami Fintechlerin Güncel Durumu, 26 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <https://webrazzi.com/2020/05/03/turkiyede-islami-fintechlerin-guncel-durumu/>
- T.C. Ticaret Bakanlığı (2019). Türkiye'de Kooperatifçilik, 21.12.2020 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <https://ticaret.gov.tr/kooperatifcilik/kooperatifler-hakkinda-bilgiler/tarihce>
- Türköz, E. (2020). Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finansman Sistemlerinin Risk Analizi ve Yönetimi, Yüksek Lisans Tezi, T.C. İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İslam İktisadı ve Finansı Anabilim Dalı.
- Udovitch, A. L. (1970). *Partnership and Profit in Medieval Islam*, Princeton University Press.
- UN/BM (2014). Measuring the Size and Scope of the Cooperative Economy: Results of the 2014 Global Census on Co-operatives, Dave Grace and Associates. 19.12.2020 tarihinde şu adresten alınmıştır: <https://www.un.org/esa/socdev/documents/2014/coopsegm/grace.pdf>
- Üstün, Y. (t.y.). Karz-ı Hasen'in Kurumsallaşmasında Kooperatif Modeli, 4.01.2021 tarihinde şu adresten alınmıştır: <https://www.akevler.org/AkevlerMakaleler/10672/SonEk/11759/Yusuf-Ustun/KARZ-I-HASENIN-KURUMSALLASMASINDA-KOOPERATIF-MODELI>
- World Bank (2016). Global Report on Islamic Finance: Islamic Finance: A Catalyst for Shared Prosperity?, Washington: The World Bank.
- World Bank (2008). *Finance for All?*, Washington: The World Bank.
- Yağcı, S. (2020). 'Startup'lara 101 milyon \$ yatırım, Dünya Gazetesi, 24 Ocak 2021 tarihinde şu adresten erişilmiştir: <https://www.dunya.com/ekonomi/startuplara-101-milyon-yatirim-haberi-461404>
- Yazıcı, M. (2019). Konutta Alternatif Finans Yöntemi Olarak Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finans Sistemi, *Academic Review of Humanities and Social Sciences*, Cilt 2, No. 3, ss. 224-235.
- İnternet Kaynakları
- <https://www.gencyuva.org/>
- <https://www.senyap.com.tr/>
- www.apyventures.com



 Aziz Mahmud Hüdayi Mah. Türbe Kapısı sok. No:13 Üsküdar İstanbul

 ikam.org.tr

 bilgi@ikam.org.tr

 [ikamorgtr](https://www.facebook.com/ikamorgtr)

 [ikamorgtr](https://twitter.com/ikamorgtr)