T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İSLAM İKTİSADI VE FİNANSI ANABİLİM DALI

DOKTORA TEZİ

KİTLE FONLAMASINA DAYALI GİRİŞİM SERMAYESİ VAKFI MODEL ÖNERİSİ

Feyzullah Esad ŞEKKELİ
2502180183

TEZ DANIŞMANI
Prof. Dr. Ömer KARAOĞLU

İSTANBUL – 2023

ÖZ

KİTLE FONLAMASINA DAYALI GİRİŞİM SERMAYESİ VAKFI MODEL ÖNERİSİ

FEYZULLAH ESAD ŞEKKELİ

İnsani yardımın temel aracı ve sivil toplumun vazgeçilmez unsuru olan vakıflar, faaliyetlerinin finansmanı için sürekli kaynak arayışındadır. Bu kaynaklar genellikle bağışlar, kurumsal destekler, devlet destekleri ve uluslararası projeler gibi seçeneklerden oluşmaktadır. Ancak bu kaynaklardan elde edilen gelirler öngörülebilir ve devamlı değildir. Dolayısıyla finansman konusundaki zorluk ve eksiklikler, vakıfların sürdürülebilirliği önündeki en büyük etkenlerin başında gelmektedir.

Araştırmanın temelini teşkil eden Girişim Sermayesi Vakfı modeli, bahsedilen sorunlara bir çözüm arayışı olarak, vakıfların hem finansal istikrarlarını sağlamasını hem de gelirlerini düzenli bir şekilde artırmasını hedefleyen bir yapı önermektedir. Bir başka ifadeyle araştırmanın konusu, Osmanlı döneminde yaygın olarak kullanılan para vakıflarının günümüz yansıması olarak sosyal etki yatırımlarını önceleyen sürdürülebilir bir girişim sermayesi vakfı model önerisinde bulunmaktır. Bu model önerisi geleneksel, sosyal etki ve İslami girişim sermayelerinden farklılaşarak, iktisadi kalkınmaya katkı sağlayabileceği öngörülen yeni ve bütüncül bir yaklaşımdır. Araştırmanın öncelikli amacı; para vakıflarının ve girişim sermayelerinin temel alındığı; yeni, sürdürülebilir ve sosyal etkisi yüksek bir vakıf modeli sunmaktır. Araştırmanın ikincil amacı ise sunulan vakıf modelinin uygulanabilirliğinin bir saha araştırmasıyla incelenmesidir.

Çalışmada nitel araştırma yöntemleri kullanılmıştır. Veriler yarı yapılandırılmış açık uçlu mülakat yöntemiyle toplanmış ve içerik analizi ile incelenmiştir. Araştırmaya paya dayalı kitle fonlama platformuna üye toplam otuz iki kişiyle mülakatlar gerçekleştirilmiştir. Yapılan analiz sonuçlarına göre bulgular beş farklı temada toplanmıştır. Bu temalar “bağış davranışı”, “vakıflar”, “girişim firmaları”, “GSV modeli” ve “dindarlık”tır. Araştırmadan elde edilen bulgu ve

sonuçlardan hareketle, modelin çıkış noktası olan ancak piyasada bir türlü etkin uygulamalarına rastlanılmayan para vakıflarının, günümüze uyarlanmış, sürdürülebilir ve sosyal etkisi yüksek bir model olan GSV ile hayata geçirilebileceği söylenebilir.

Anahtar Kelimeler: Bağış; Girişim Sermayesi; İçerik Analizi; Paya Dayalı Kitle Fonlaması; Vakıf.

ABSTRACT

A PROPOSAL FOR A VENTURE CAPITAL WAQF MODEL BASED ON CROWDFUNDING

FEYZULLAH ESAD ŞEKKELİ

Waqfs, which are the fundamental tool of humanitarian aid and an indispensable element of civil society, are in a constant search for resources to finance their activities. These resources typically consist of options such as donations, corporate support, government grants, and international projects. However, the income derived from these sources is often unpredictable and not continuous. Therefore, financial difficulties and shortcomings in funding are among the primary factors hindering the sustainability of waqfs.

At the core of the research, the Venture Capital Foundation (GSV) model serves as a quest for a solution to the mentioned problems, aiming to provide waqfs with both financial stability and a systematic increase in their revenues. In other words, the subject of the research proposes a structure that prioritizes social impact investments as a contemporary reflection of cash waqfs widely used during the Ottoman era, presenting a new and comprehensive approach that is expected to contribute to economic development. The primary goal of the research is to offer a new, sustainable, and socially impactful waqf model based on cash waqfs and venture capital. The secondary goal of the research is to examine the feasibility of the proposed waqf model through field research.

Qualitative research methods were employed in the study. Data was collected through semi-structured open-ended interviews and analyzed using content analysis. Interviews were conducted with a total of thirty-two individuals who are members of a share-based crowdfunding platform. The analysis results revealed findings gathered in five different themes: "donation behavior," "waqfs," "venture companies," "GSV model," and "religiosity." Based on the findings and results obtained from the research, it can be concluded that cash waqfs, which have been encountered in literature but

have not been translated into practice for years, can be implemented effectively in today's context through the GSV model, a sustainable and socially impactful model.

Key Words: Content Analysis; Donation; Share-based Crowdfunding; Waqf; Venture Capital.

ÖNSÖZ

Doktora eğitimim süresince tüm yoğunluğuna rağmen desteğini esirgemeyen, akademik anlamda beni cesaretlendiren ve yol gösterici olan değerli danışmanım Prof. Dr. Ömer KARAOĞLU hocama şükranlarımı sunarım. Tez izleme süreçlerinde verdikleri katkılardan dolayı Prof. Dr. Saim KAYADİBİ ve Doç. Dr. İbrahim SIRMA hocalarıma teşekkür ederim.

Akademisyenliğe ilk başladığım günden bu yana ilk başta bir ağabey sonrasında ise hoca olarak her zaman desteğini yanımda hissettiğim Doç. Dr. Fatih GÜÇLÜ hocama, tez konumu belirlediğim ve kavramsal altyapısını oluşturduğum süreçte mesafe olarak her ne kadar uzak olsak da tüm samimiyetiyle bana destek olan Doç. Dr. Erhan AKKAŞ hocama, oluşturduğum modelin fikir aşamasında tüm yoğunluğuna rağmen vakit ayıran ve katkı sunan Dr. Öğr. Üyesi Hasan TERZİ hocama ve tezin uygulama kısmında her daim büyük fedakarlıklarla benimle ilgilenen Dr. Öğr. Üyesi Sertaç ERCAN hocama ve tezimde katkısı olan bilgi ve birikimleri ile mesleki deneyimlerini paylaşarak bana değer katan adını sayamadığım tüm hocalarıma ve mesai arkadaşlarıma sonsuz teşekkür ederim.

Dualarını ve manevi desteklerini hiçbir zaman esirgemeyen anneme, babama ve kardeşime teşekkürlerimi sunarım.

En özel teşekkürüm ise bu zorlu süreçte her zaman desteğini yanımda hissettiğim, sabrı, sevgisi ve varlığıyla bana güç veren yol arkadaşım kıymetli eşimedir.

FEYZULLAH ESAD ŞEKKELİ

SAFRANBOLU, 2023

İÇİNDEKİLER

ÖZ ..... **ii**

ABSTRACT ..... **iv**

ÖNSÖZ ..... **vi**

İÇİNDEKİLER ..... **vii**

TABLOLAR LİSTESİ ..... **xii**

ŞEKİLLER LİSTESİ ..... **xiii**

GRAFİK LİSTESİ ..... **xiv**

KISALTMALAR LİSTESİ ..... **xv**

GİRİŞ **1**

BİRİNCİ BÖLÜM

VAKIFLAR

1.1. Vakfın Tanımı ve Tarihsel Gelişimi 5

1.2. İslam Medeniyetinde Vakıf 6

1.3. Osmanlı Devleti'nde Vakıf 6

1.4. Vakıf Çeşitleri 8

1.4.1. Mahiyeti Bakımından Vakıflar 8

1.4.1.1. Hayri Vakıflar 8

1.4.1.2. Aile Vakıfları 8

1.4.1.3. Avarız Vakıflar 8

1.4.2. Menkul ve Gayrimenkul Olması Bakımından Vakıflar 10

1.4.2.1. Gayrimenkul Vakıflar 10

1.4.2.2. Menkul Vakıflar 10

1.5. Para Vakıflarının Tanımı 10

1.6. Osmanlı Dönemi Para Vakıfları 11

1.6.1. Para Vakıflarının Kuruluşu ve İdaresi 11

1.6.2. Para Vakıfları ile İlgili Tartışmalar 11
1.6.3. Para Vakıflarının Sermaye İşletim Usulleri 17
1.6.3.1. Muâmele-i Şer'iyye 17
1.6.3.2. Bey' İşlemleri 17
1.6.3.3. Karz-ı Hasen 18
1.6.3.4. Mudârabe ve Bida'â 18

İKİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK VE FİNANSMANI

2.1. Girişimlerin Borca Dayalı Finansmanı 20
2.1.1. Satıcı Kredileri 20
2.1.2. Banka Kredileri 20
2.1.3. Faktöring 21
2.1.4. Forfaiting 22
2.1.5. Leasing 22
2.2. Girişimlerin Ortaklığa Dayalı Finansmanı 23
2.2.1. Melek Yatırımcılar 23
2.2.2. Girişim Sermayesi (Risk Sermayesi) 24
2.2.3. Kitle Fonlama 24
2.2.3.1. Bağışa Dayalı Model 26
2.2.3.2. Ödüle Dayalı Model 26
2.2.3.3. Borçlanmaya Dayalı Model 27
2.2.3.4. Paya Dayalı Model 27
2.3. Girişim Sermayesi Yatırım Aşamaları 28
2.3.1. Erken Dönem Yatırımları 29
2.3.2. Gelişme Dönemi Yatırımları 30
2.3.3. Çıkış Dönemi Yatırımları 30

2.4. Girişim Sermayesi Modelleri 31
2.4.1. Yapılandırılmamış (Informal) Girişim Sermayesi Modeli 31
2.4.2. Kurumsal (Corporate) Girişim Sermayesi Modeli 33
2.4.3. Geleneksel (Institutional) Girişim Sermayesi Modeli 34
2.5. Girişim Sermayesi Çeşitleri 35
2.5.1. Sosyal Etki Girişim Sermayeleri 36
2.5.2. İslami Girişim Sermayeleri 39

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

GİRİŞİM SERMAYESİ VAKFI MODEL ÖNERİSİ

3.1. Giriş 40
3.2. Literatür Taraması 41
3.3. Girişim Sermayesi Vakfı Modeli 44
3.3.1. Modelin Gerekçesi 44
3.3.2. Modelin Amaç ve Hedefleri 45
3.3.3. Modelin Hedef Kitlesi 46
3.3.4. Modelin Hukuki Altyapısı 46
3.3.5. Modelin Organizasyon Yapısı 48
3.3.6. Modelin Uygulanışı 51
3.3.6.1. Bağış Toplanma Yöntemleri 53
3.3.6.2. Bağışı Kullanma Yöntemleri 57
3.3.7. Modelin Risk Yönetimi 60
3.3.8. Modelin İslami Kurallara Uygunluğu 63
3.4. Genel Değerlendirme 65

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

GİRİŞİM SERMAYESİ VAKFI MODELİ ARAŞTIRMASI

4.1. Araştırma Konusu 68

4.2. Araştırmanın Amacı ve Katkısı 68
4.3. Araştırma Soruları 68
4.4. Araştırma Deseni 69
4.4.1. Araştırmanın Ana Kütlesi ve Örneklemi 69
4.4.2. Veri Toplama Yöntemi 70
4.5. Araştırma Yöntemi 70
4.5.1. İçerik Analizi Süreci 71
4.5.2. Görüşme Formunun Hazırlanması ve Görüşmelerin Gerçekleştirilmesi 72
4.5.3. Verilerin Kodlanması 72
4.5.4. Tema ve Kategorilerin Oluşturulması 73
4.5.5. Kodların Geçerlilik ve Güvenilirliği 74
4.6. Demografik Bilgiler 75
4.7. Betimsel Bilgiler 78
4.7.1. Bağışla İlgili Betimsel Bilgiler 78
4.7.2. Vakıflarla İlgili Betimsel Bilgiler 82
4.7.3. Girişim Firmalarıyla İlgili Betimsel Bilgiler 87
4.7.4. Girişim Sermayesi Vakıf Modeliyle İlgili Betimsel Bilgiler 91
4.7.5. Dindarlıkla İlgili Betimsel Bilgiler 94
4.8. Araştırma Bulguları 98
4.8.1. Bağış Davranışı Temasına Ait Kategori ve Kodlar 99
4.8.1.1. Bağış Motivasyonu Kategorisine Ait Bulgular 99
4.8.1.2. Bağış Yaparken Dikkat Edilenler Kategorisine Ait Bulgular 101
4.8.2. Vakıflar Temasına Ait Kategori ve Kodlar 103
4.8.2.1. Vakıfların Özellikleri Kategorisine Ait Bulgular 104

4.8.2.2. Vakıfların Sürdürülebilirliği Kategorisine Ait Bulgular .. 106
4.8.2.3. Vakıfların Gelirleri Kategorisine Ait Bulgular 110
4.8.3. Girişim Firmaları Temasına Ait Kategori ve Kodlar 111
4.8.3.1. Yatırım Davranışı Kategorisine Ait Bulgular 112
4.8.4. Girişim Sermayesi Vakfı Modeli Temasına Ait Kategori ve Kodlar 113
4.8.4.1. Modelin Sürdürülebilirliği Kategorisine Ait Bulgular 114
4.8.4.2. Modelin Uygulanabilirliği Kategorisine Ait Bulgular 116
4.8.5. Dindarlık Temasına Ait Kategori ve Kodlar 118
4.8.5.1. Dindar Birey Tanımı Kategorisine Ait Bulgular 118
SONUÇ 121
KAYNAKÇA 126
EKLER 137
ÖZGEÇMİŞ 140

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 2.1. SPK Tarafından Listeye Alınan Kitle Fonlama Platformları 28
Tablo 3.1. GSV Modelinin Riskleri 60
Tablo 3.2. GSV Modelinin Etki Matrisi 61
Tablo 3.3. GSV Modelinin B Planı Tablosu 62
Tablo 4.1. Katılımcılarla ile İlgili Demografik Bilgiler 76
Tablo 4.2. Bağışla İlgili Betimsel Bilgiler 79
Tablo 4.3. Vakıflarla İlgili Betimsel Bilgiler 83
Tablo 4.4. Girişim Firmalarıyla İlgili Betimsel Bilgiler 89
Tablo 4.5. Girişim Sermayesi Vakıf Modeliyle İlgili Betimsel Bilgiler 92
Tablo 4.6. Dindarlıkla İlgili Betimsel Bilgiler 96
Tablo 4.7. Bağış Davranışı Temasına Ait Kategori, Kodlar ve Frekans Değerleri ... 99
Tablo 4.8. Vakıflar Temasına Ait Kategori, Kodlar ve Frekans Değerleri 104
Tablo 4.9. Türkiye'deki Vakıfların Gelirleri (2015-2021) (Milyar TL) 111
Tablo 4.10. Girişim Firmaları Temasına Ait Kategori, Kodlar ve Frekans Değerleri 112
Tablo 4.11. Girişim Sermayesi Vakfı Modeli Temasına Ait Kategori, Kodlar ve Frekans Değerleri 113
Tablo 4.12. Dindarlık Temasına Ait Kategori, Kodlar ve Frekans Değerleri 118

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 3.1: GSV Organizasyon Yapısı. 49
Şekil 3.2: GSV Modelinin Genel Uygulanış Sistemi. 52
Şekil 3.3: GSV'nin Bağış Toplama Yöntemlerinin Şeması. 53
Şekil 3.4: Kitle Fonlama Platformu Yatırım Sayfası Örneği. 55
Şekil 3.5: Kitle Fonlama Platformu için Önerilen Görselin Örneği. 56
Şekil 3.6: GSV'nin Bağışı Kullanma Yöntemlerinin Şeması. 59
Şekil 4.1: Mülakat Transkripsiyonlarından Elde Edilen Kelime Bulutu 98

GRAFİK LİSTESİ

Grafik 4.1. Türkiye'deki Vakıfların Yıllık Açılış-Kapanış Verileri..... 85

KISALTMALAR LİSTESİ

a.y.	: Yazara ait son zikredilen yer
ARD	: American Research and Development
bs	: Baskı
C.	: Cilt
ÇYDD	: Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği
FETÖ	: Fetullahçı Terör Örgütü
FKŞ	: Finansal Katılım Şirketi
GSV	: Girişim Sermayesi Vakfı
GSYH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
Hz.	: Hazreti
İBB	: İstanbul Büyükşehir Belediyesi
İGS	: İslami Girişim Sermayeleri
İHH	: İnsan Hak ve Hürriyetleri İnsani Yardım Vakfı
İKSAR	: İslam İktisadi Araştırma ve Uygulama
KAÇUV	: Kanserli Çocuklara Umut Vakfı
KSS	: Kurumsal Sosyal Sorumluluk
LÖSEV	: Lösemili Çocuklar Sağlık ve Eğitim Vakfı
MEC	: Mahmud Esad Coşan Vakfı
PDKFP	: Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformları
S.	: Sayfa /Sayfalar
SEGS	: Sosyal Etki Girişim Sermayeleri
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu
t.y.	: Tarih yok
TEMA	: Türkiye Erozyonla Mücadele, Ağaçlandırma ve Doğal Varlıkları Koruma Vakfı
TEV	: Türk Eğitim Vakfı
TKBB	: Türkiye Katılım Bankaları Birliği
Vd.	: Çok yazarlı eserlerde ilk yazardan sonrakiler
VGM	: Vakıflar Genel Müdürlüğü

GİRİŞ

İnsanlık tarihinde derin izler bırakan Hz. Adem'in oğulları Habil ve Kabil arasındaki kıssa, birçok kültürde farklı yorumlar ve anlamlar kazanmış temel bir metindir. Bu kıssanın merkezinde, tarih boyunca var olan ve insanlığın varoluşundan bu yana sürmekte olan evrensel bir sınav bulunmaktadır: İyilik ile kötülük arasındaki seçimler. İnsanlık, Hz. Adem'in soyundan gelen Habil ve Kabil'in yaşamlarında, bu temel ikilemle yüzleşen bir aynayla karşılaşmaktadır.

Bu kıssanın bir diğer önemli dayanağı, iyilik ve kötülük sınavının bir parçası olan bağış davranışıdır. Habil'in iyilikle dolu bir bağışı karşısında Kabil'in nâkıs bağışı kabul görmemiş, bu durum Kabil'in içindeki karanlık duyguları ortaya çıkarmış ve nihayetinde trajik bir sona yol açmıştır. Bu, bağış yapmanın sadece maddi değil, aynı zamanda manevi bir anlam taşıdığını, doğru bir bağışın sâlih bir niyet ve Allah'ın emrine itaatle şekillendiğini gösteren güçlü bir ders içermektedir. Kabil'in Habil'i öldürmesiyle nihayete ulaşan bu kıssa, insanın içsel sınavının ve bu sınavın toplumsal boyutunun ötesinde, iyilik ve kötülük arasındaki seçimlerin ve bağışın insan hayatındaki kritik rolünün de altını çizmektedir.

Habil ve Kabil'in kıssasında olduğu gibi kadim kaynaklarda yer alan birçok kıssa iyilik ve kötülüğü bireyleri yaptığı seçimler üzerinden anlatmaktadır. Bu seçimler bazen bir iyilikteki niyette, bazen bir bağışın veriliş biçiminde, bazen bir para kazanma yönteminde bazense yapılan harcamalarda kendini göstermektedir. Bu doğrultuda İslam dininde kazanca, harcamaya ve yardımlaşmaya dair ilkeler belirlenmiş, tüm bu faaliyetler de doğru alanlarda ve belirli şartlarda gerçekleştiği sürece serbest bırakılmıştır.

İslam perspektifinde, tüketimi sınırlamak yerine yönlendirmek, seçmek, önceliklendirmek ve iktisadi bir anlayışla yaklaşmak temel bir prensiptir. Bu anlayış, bireysel ve toplumsal faydayı artırmayı, üretim kaynaklarını etkili bir şekilde kullanmayı, tüketimi gelirin bir fonksiyonu olarak görmemeyi, ihtiyaçları karşılamanın ötesindeki lüks ve israf harcamalarından kaçınmayı ve bu sayede insanlara yardımcı olarak gelirin bütün topluma dağılmasına vesile olan bir

yaklaşımdır.[1] Bakara Suresi 219. Ayette geçen şu ifadeler de buna bir delil niteliği taşımaktadır:

"*Sana içkiyi ve kumarı soruyorlar. De ki: Bu ikisinde insanlar için büyük zarar ve bazı faydalar vardır; zararları da faydalarından büyüktür. Sana neyi infak edeceklerini de soruyorlar. De ki: İhtiyaç fazlasını. Allah sizin için âyetlerini işte böyle açıklıyor ki düşünesiniz*."

Bu prensiplerle şekillenen İslam iktisadı anlayışı, vakıf kurumlarını teşvik ederek İslam topraklarında ekonomik, sosyal ve kültürel kalkınmayı hedeflemektedir. Bu hedef doğrultusunda şekillenen Osmanlı döneminde vakıfları, toplumun hayatında önemli bir rol oynamış; evlerden mezarlara kadar birçok alanda varlık göstermiştir. Bu köklü geçmiş, vakıf kurumlarının toplum içindeki yaygınlığını ve etkileşimini yansıtmaktadır. İslam'ın sahip olduğu bu iktisadi anlayışla hızlı bir şekilde yaygınlaşan vakıf kurumu, İslam toprağı olan yerlerde rağbet görmüş ve toplumun ekonomik, sosyal ve kültürel olarak kalkınmasına vesile olmuştur.[2] Yediyıldız'ın ifadesiyle[3]:

"*Bir adam vakıf bir evde doğar, vakıf bir beşikte uyur, vakıf mallardan yer ve içer, vakıf kitaplardan okur, vakıf bir mektepte hocalık eder; vakıf idâresinden ücretini alır ve öldüğü zaman kendisi vakıf bir tabuta konur ve vakıf bir mezarlığa gömülürdü*."

Yukarıdaki ifade aslında Osmanlı toplumunda vakıfların dolayısıyla yardımlaşmanın önemini ve insan hayatının her aşamasının içinde olduğunu açıkça ifade eden bir betimleme sunmaktadır. Zira bu dönemde, vakıfların temelini oluşturan yardımlaşma, yukarıda bahsedilen ekonomik, sosyal ve kültürel kalkınmayı sağlayan unsur olmuştur.

Osmanlı coğrafyası ve Türk toplumunun yüzyıllarca geliştirdiği ve uyguladığı bu yardımlaşma anlayışı bugün de devam etmekte ve birçok farklı sahada kendini göstermektedir. Örneğin, günümüzde dünyanın çeşitli yerlerinde yaşanan afetlere, sıkıntılara, savaşlara, zulümlere maruz kalmış Müslüman olsun ya da olmasın tüm insanlara yardımcı olma konusunda Türk toplumu eşine ender rastlanır bir

[1] Hüseyin Arslan, "İslam'da Tüketici", **İktisat ve Din**, İstanbul, İz Yayıncılık, 1997.

[2] İlhan Akbulut, "Vakıf Kurumu, Mahiyeti ve Tarihi Gelişimi", **Vakıflar Dergisi**, No: 30, 2007, s. 61-72.

[3] Bahaeddin Yediyıldız, **XVIII.Yüzyılda Türkiye'de Vakıf Müessesesi**, 1. bs, Ankara, Türk Tarih Kurumu Basımevi, 2003. s. VII

kadirşinaslık örneği sergileyerek toplam insani yardımın Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'ya (GSYH) oranında tüm dünyada açık ara birinci sırada yer almaktadır. Development Initiatives isimli araştırma kuruluşu tarafından yayınlanan Küresel İnsani Yardım 2023 adlı araştırma raporunda[4] ülkelere göre toplam insani yardımın GSYH'ye oranında %0,65 ile Türkiye ilk sırada yer alırken, ikinci sırada %0,22 ile Lüksemburg yer almaktadır. Toplam yapılan insanı yardım miktarına bakıldığında ise Amerika Birleşik Devletleri (ABD) 15 milyar dolar ile birinci sırada yer alıyorken Türkiye ise 7,2 milyar dolar ile ikinci sırada yer almaktadır.

Vakıflarla ilgili tanımlara ve yardımlaşmaya ilişkin verilere bakıldığında gerek Türk-İslam medeniyetinin bir örneği olan Osmanlı'daki yardımlaşma alışkanlığı gerekse günümüz Türkiye'sindeki insani yardım faaliyetleri yardımlaşma ve vakıf müessesinin önemini koruduğunu göstermektedir. Bahsi geçen vakıf kültüründen ve yardımlaşma anlayışından hareketle bu araştırmanın konusu, Osmanlı döneminde yaygın olarak kullanılan para vakıflarının günümüz yansıması olarak sosyal etki yatırımlarını önceleyen sürdürülebilir bir girişim sermayesi vakfı (GSV) model önerisini içermektedir. Bu model önerisi geleneksel, sosyal etki ve İslami girişim sermayelerinden farklılaşarak iktisadi kalkınmaya katkı sağlayabileceği öngörülen yeni ve bütüncül bir yaklaşımdır.

Araştırmanın öncelikli amacı; para vakıflarının ve girişim sermayelerinin temel alındığı; yeni, sürdürülebilir ve sosyal etkisi yüksek bir vakıf modeli sunmaktır. Araştırmanın ikincil amacı sunulan vakıf modelinin uygulanabilirliğinin bir saha araştırmasıyla incelenmesidir. Bu kapsamda şu soruların cevapları aranmaktadır:

- Girişim sermayesi yatırımcıları GSV modeline bağış yapmayı tercih ederler mi?
- Yatırımcıların bağış motivasyonları nelerdir?
    - Bağış yapmayı tercih edenlerin yaptıkları bağışın altında yatan saikler nelerdir?
    - Girişim sermayesi yatırımcıları önerilen GSV modeline hangi saiklerle bağış yaparlar?
- Günümüzdeki vakıfların daha sürdürülebilir olması nasıl sağlanır?

[4] https://devinit.org/data/datasets/global-humanitarian-assistance-report-2023/

- Yatırımcıların kendi yaptıkları yatırımlar ile GSV'nin yapacağı yatırımlardan bekledikleri sosyal etki farklılaşmakta mıdır?

Tez dört ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, vakıfların tanımı ve tarihsel gelişimi incelenmiş, özellikle Osmanlı dönemi para vakıfları üzerinde durularak sermaye işletim yöntemleri ve ilgili tartışmalarına değinilmiştir. İkinci bölümde, girişimciliğin borca ve ortaklığa dayalı finansman yöntemleri incelenmiş sonrasında girişim sermayesinin yatırım aşamaları, modelleri ve çeşitleri üzerinde durulmuştur. Üçüncü bölümde GSV model önerisiyle ilgili literatür taramasına yer verilerek, modelin gerekçesi, amaç ve hedefleri, hedef kitlesi, uygulanışı ve İslami kurallara uygunluğu gibi hususlar detaylı bir şekilde aktarılmıştır. Dördüncü ve son bölümde, önerilen GSV modelinin pratik uygulanabilirliği, sosyal etkisi ve sürdürülebilirliği üzerine odaklanılmış ve yarı yapılandırılmış mülakat tekniği kullanılarak bir alan araştırması gerçekleştirilmiştir. Sonuç başlığında ise elde edilen bulgular tartışılmış, GSV için uygulama önerileri sunulmuş ve gelecek çalışmalar için önerilerde bulunulmuştur.

BİRİNCİ BÖLÜM

VAKIFLAR

1.1. Vakfın Tanımı ve Tarihsel Gelişimi

Vakıf kelimesi sözlük anlamı olarak "durmak, durdurmak, alıkoymak" anlamına gelmektedir.[5] Terim anlamı olarak ise, bireyin niyeti doğrultusunda (Allah rızası, toplum menfaati vb.) kendisine ait olan menkul, gayrimenkul ve hakların sahipliğinden tamamen ve ebediyen vazgeçmesi olarak tanımlanabilmektedir. [6]

Kur'ân-ı Kerim'de vakıf müessesinden doğrudan bahsedilen bir ayet mevcut değildir. Fakat dolaylı olarak bağlantılı olduğu düşünülen ayetler bulunmaktadır. Âl-i İmrân suresi 92. ayette "Sevdiğiniz şeylerden (Allah yolunda) sadaka vermedikçe asla 'iyi'ye (hayra, takvâya, Allah'ın rızasına) erişemezsiniz. Her ne sarfederseniz, şüphesiz Allah onu hakkıyla bilen (ve onun mükâfatını veren)dir." buyurulurken Bakara suresi 215. ayette "(Resûlüm!) Sana (Allah yolunda, kimlere) ne harcayacaklarını soruyorlar. De ki: "İnfak edeceğiniz mal; ana baba, akrabalar, yetimler, yoksullar ve yolda kalmışlar içindir. Siz hayırdan ne yaparsanız, şüphesiz, Allah onu hakkıyla bilir (ve mükâfatı verir.)"" buyurulmaktadır. Bu ayetlere örnekler çoğaltılabilmekle birlikte Kur'ân-ı Kerîm'de yetimi ve fakiri doyurmak, infâk etmek, salih amel işlemek, sadaka ve zekât vermek gibi Allah yolunda hayra teşvik edici birçok ayet bulunmaktadır. Her ne kadar vakıf müessesinden direk bahsedilmiş olmasa da bu kavramlar sayesinde İslam toplumlarında vakıf kurumunun temelleri atılmış ve çokça rağbet görmüştür.[7]

Tarihsel olarak bakıldığında vakıf müessesi İslam toplumundan önce de var olan bir kurumdur. İlk ortaya çıkış tarihi kesin olarak bilinmemekle birlikte eski Yunan medeniyeti, Roma medeniyeti, Bizans devleti, Budist toplumlar ve Eti, Uygur ve Selçuki gibi eski Türk toplumlarında vakıfların izlerine rastlanılmaktadır. Bu toplumların her birinde vakıf uygulaması kendi içerisinde farklı uygulamalarla yer

[5] Hacı Mehmet Günay, "Vakıf", **Türkiye Diyanet Vakfı İslâm Ansiklopedisi**, C. 42, İstanbul, Türkiye Diyanet Vakfı, 2012, s. 475-479.

[6] Bayram Kodaman, "Vakfın Sosyal Yönü", **Ondokuz Mayıs Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi**, C. 3, 1988, s. 1-4.

[7] Mustafa Şentürk, "Vakıf Kültürünün Kur'ân'daki Referansları", **İstem**, C. 8, No: 16, 2010, s. 143-160.

almaktayken vakfın hukuki olarak temelleri Bizans ve Alman hukukunda oluşturulmuştur.[8]

1.2. İslam Medeniyetinde Vakıf

İslam medeniyetinde vakıfların ortaya çıkışı Hz. Peygamber dönemiyle başlamaktadır. Ebû Hüreyre'den (ra) rivayet edildiğine göre Hz. Peygamber: "Bir insan öldüğünde üç şey hariç ameli kesilir (amel defteri kapanır): Sadaka-i câriye [sürekli herkese faydası dokunan işler], faydalanılan ilim; kendisine dua eden hayırlı bir evlât" buyurmuştur.[9]

İslam'da ilk vakıf uygulamasının hicretin 2. Yılında gerçekleştiği kabul edilmektedir. O dönemde Nadiroğullarından Muhayrık isimli bir şahıs vefat etmiş ve vasiyetinde tüm mallarını Hz. Peygamber'in tasarrufuna bırakmıştır. Hz. Peygamber'in bu mal varlığını nasıl kullanacağı konusunda farklı görüşler bulunmaktadır. Bir görüşe göre, Hz. Peygamber bu malları Haşimoğulları'na vakfetmiş, diğer bir görüşe göre ise bu malları İslam'ın ve Müslümanların acil ihtiyaçlarını karşılamak üzere vakfetmiştir. Hz. Peygamber'in vefatının ardından sahabeler de benzer şekilde mal varlıklarını vakfetme yoluna gitmişlerdir. Bu vakıflara örnek olarak Hz. Osman'ın Müslümanların su ihtiyacını karşılamak amacıyla Medineli bir Yahudi'nin kuyusunu satın alarak sebil olarak bağışlaması ve Hz. Ali'nin Yenbu'daki arazisini ve çeşmesini hayır işleri için vakfetmesi gösterilebilmektedir. [10]

1.3. Osmanlı Devleti'nde Vakıf

Osmanlı Devleti, kendilerinden önce Anadolu'ya yerleşmiş olan Müslüman Türklerin yaşam tarzlarını, ahlak, iktisat, örf adetleri ve diğer özelliklerini benimseyerek bu kültürel ve toplumsal mirası devam ettirme yoluna gitmiştir. Bu kültürel etkileşimin somut bir örneği olarak Abbasiler döneminde hukuki esasları belirlenmiş ve etki alanı İslam dünyasının her köşesine yayılmış olan vakıf müessesini de Osmanlı Devleti benimseme yoluna gitmiştir. Osmanlı Devleti'nin vakıf geleneğine katkıda bulunan ilk örnek, Orhan Gazi'nin azadlı kölesine 1324 yılında Mekece'de

[8] Bülent Köprülü, "Tarihte Vakıflar", **Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, C. 8, No: 3, 1951, s. 479-518.

[9] Muhyiddin Nevevi, **Riyâzü's-Sâlihîn-Metin ve Çeviri-**, C. 2, Diyanet İşleri Başkanlığı, 2015. s. 295

[10] İsmail Kurt, **Para Vakıfları -Nazariyat ve Tatbikat-**, 2. bs, İstanbul, Ensar Neşriyat, 2015. s. 24-25

kurulan bir tekkeyi vakfetmesiyle gerçekleşmiştir.[11] Bu vakıf sonrasında Osmanlı devletinin siyasi ve mali büyümesiyle birlikte vakıf müessesi de gelişip artmıştır. Bunun en önemli kanıtı ise vakıfların, merkez hazinesi ve tımar sisteminden sonra Osmanlı Devleti'ndeki üçüncü büyük yapı olarak ortaya çıkması gösterilmektedir.[12] Osmanlı Devleti döneminde toplamda 26798 vakıf kurulduğu ancak bu sayının kayda geçmeyenlerle 50000 civarında olduğu düşünülmektedir. Ayrıca 19. Yüzyılda İstanbul'da bulunan mülklerin üçte ikisinin vakıf malı olduğu belirtilmektedir.[13] Osmanlı Devleti döneminde, sultanlar, aileleri, devlet görevlileri ve toplumun birçok bireyi, vakıflar aracılığıyla medreseler, hanlar, kütüphaneler, kervansaraylar, hamamlar, sebiller, sağlık kuruluşları, köprüler ve yollar gibi birçok dini ve toplumsal hizmetin sunulmasına katkıda bulunmuşlardır. Bu vakıflar, toplumun ihtiyaçlarını karşılayarak, Osmanlı toplumunun sürdürülebilirlik ve refahının artmasını sağlamışlardır.[14] Osmanlı Devleti'nin bu vakıf geleneğini sürdürmesinin temel nedeni, devletin toplumun eğitim, maneviyat, sağlık ve sosyal hizmet gibi ihtiyaçlarını karşılamayı üstlenmemesi olarak öne çıkmaktadır. Osmanlı Devleti, bu tür hizmetleri vakıflar aracılığıyla sunarak toplumun bu ihtiyaçlarını giderme görevini özel inisiyatiflere bırakmıştır.[15] Ayrıca, Osmanlı Devleti'nde müsadere uygulamasının varlığı da önem arz etmektedir. Bu uygulama, devlet görevlilerinin vefat etmeleri veya görevden ayrılmaları durumunda servetlerinin tamamen veya büyük bir kısmının devlet tarafından alınmasını ifade etmektedir. Bu uygulama, aile vakıflarının sayısının artmasına yol açmıştır. Devlet görevlileri, aile vakıfları aracılığıyla servetlerini koruyabilir ve aynı zamanda çocuklarına vakıftan maaş bağlayarak nesiller boyunca gelir elde etmelerini sağlayabilmektedirler. Bu, devlet görevlilerine ekonomik güvence sağlayarak, onların ve ailelerinin refahlarını sürdürebilmelerine katkıda bulunmuştur. [16]

[11] Ziya Kazıcı, **İslamî ve Sosyal Açıdan Vakıflar**, İstanbul, Marifet Yayınları, 1985. s. 56-57

[12] Mehmet Bulut, Cem Korkut, "Finansal İstikrar ve Para Vakıfları Etkisi: Rumeli Para Vakıfları Örnekleri", **İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi**, C. 2, No: 1, 2016, s. 55-76.

[13] Erol Cansel, "Vakıf, Kuruluşu, İşleyişi ve Amacı", **Vakıflar Dergisi**, No: 20, 1988, s. 321-328.

[14] Köprülü, "Tarihte Vakıflar", s. 479-518.

[15] Yediyıldız, **XVIII.Yüzyılda Türkiye'de Vakıf Müessesesi**. s.35

[16] Murat Çizakça, **İslam Dünyasında Vakıflar**, 1. bs, Konya, KTO Karatay Üniversitesi Yayınları, 2017. s. 17-19

1.4. Vakıf Çeşitleri

1.4.1. Mahiyeti Bakımından Vakıflar

1.4.1.1. Hayri Vakıflar

Toplumun her kesiminin doğrudan faydalanabildiği, kâr amacı gütmeyen vakıflar, ayni yardımda bulunulan vakıflardır. Bu tür vakıflar aynı zamanda hayır kurumları olarak da bilinir. Hayır kurumları, genellikle camiler, okullar, kütüphaneler, öğrenci misafirhaneleri, medreseler, çeşmeler, kuyular, yollar, aşevleri, hastaneler, misafirhaneler ve mezarlıklar gibi taşınmaz mülklerden oluşmaktadır. Bu hayır kurumları, toplumun ihtiyaçlarını karşılamak, eğitim ve öğretim çalışmaları yapmak, kitaplara ve bilgiye erişimi teşvik etmek, misafirperverlik hizmetleri sunmak, sağlık hizmetleri vermek ve vefat edenlerin defnini düzenlemek gibi çeşitli amaçlar doğrultusunda faaliyet göstermektedir.[17]

1.4.1.2. Aile Vakıfları

Vakıftan elde edilen gelirlerin vakfı kuran kişinin kendisine, evlatlarına ya da yakınlarına tahsis edildiği vakıflar, Osmanlı toplum yapısı içerisinde ortaya çıkan bir olgu olarak tanımlanmaktadır. Bu tür vakıfların ortaya çıkmasının temel nedeni, Osmanlı toplumunun mülk ve aile (soy) varlığını uzun süre devam ettirilmesine verdiği önemden kaynaklanmaktadır. Vakfedilen malın hacze uğramaması, devlet tarafından müsadere edilememesi ve vâkıfın vefatından sonra varislerine pay edilememesi gibi nedenler mülkün nesiller boyunca bir bütün olarak aileye hizmet etmesini sağlamaktadır. Bu sebeple aile vakıfları ortaya çıkmış ve ailelerin şeref ve varlıklarının idamesi sağlanmıştır.[18]

1.4.1.3. Avarız Vakıflar

Kelime olarak "avarız," "arızanın" çoğul formu olarak kullanılan bir terimdir. Burada "arıza" terimi, sonradan ortaya çıkan yoksul insanların ihtiyaçlarının giderilmesi, çalışamayanlara yardım edilmesi, yol, su yolları, kuyuların inşası ve

[17] Kazıcı, **İslamî ve Sosyal Açıdan Vakıflar**. s. 88

[18] Ömer Lütfi Barkan, "İslâm - Türk Mülkiyet Hukuku Tatbikatının Osmanlı İmparatorluğunda Aldığı Şekiller: Şer'i Miras Hukuku ve Evlatlık Vakıflar", **İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası**, C. 4, No: 1, 1940, s. 156-181.

sermaye ihtiyacı olanlara kredi sağlanması gibi, bölge halkının temel ihtiyaçlarını ifade etmektedir.[19]

Avarız vakıfları, şehirlerde ve köylerde meydana gelen geçici sorunların ve sosyal hizmetlerin finansmanında kullanılan bir vakıf türüdür. Bu vakıflar, şehir ve köylerin altyapı ve temizlik hizmetlerini sürdürebilmek, avarız türü vergileri ödemek, hayır işlerini desteklemek gibi amaçlarla kurulmuştur. Bu tür vakıfların öz sermayelerinde para bulunur ve toplumun veya ticaret sektörünün farklı kesimlerindeki para ihtiyacını karşılamak, kredi sağlamak gibi işlevleri yerine getirmektedirler. Ayrıca, bu vakıflar, tefeciliğin yayılmasını engellemek amacıyla toplumun finansal ihtiyaçlarını da karşılamaktadırlar. [20]

Avarız vakıfları, avarız sandıkları olarak da adlandırılmaktadır. Bu vakfın amaçlarına uygun olarak toplanan paralar, halka veya ticaret erbabına kredi olarak verilmekte olup, bu kredilerin rıbh ve nema ile verildiği kaydedilmektedir. Avarız vakfının finansal işlemlerine dair bir örnek olarak, Ankara Hatuni Mahallesi'ne ait avarız vakfının muhasebe kayıtları incelendiğinde, vakfın Müslümanlara sunduğu kredilerde uyguladığı rıbh oranının 1801 yılına kadar %2,5, 1802 yılından itibaren ise %10 olduğu görülmektedir. Ayrıca, Müslüman olmayanlara uygulanan rıbh oranının 1801 yılına kadar %10, 1802 yılından sonra ise %15 olduğu belirtilmektedir.

Osmanlı'da avarız vergileri, olağan dışı durumlar özellikle savaş nedeniyle toplanan vergilere verilen isimdir. Bu tür vergiler, avarız, avarız-ı diniyye, tekâlifi örfiye veya avarız akçesi gibi farklı adlarla da ifade edilebilmektedir. Avarız vergileri, başlangıçta olağan dışı durumlarda toplanan geçici vergiler olarak ortaya çıksa da sonraki dönemlerde devamlılık kazanarak devlet bütçesinin önemli gelir kalemlerinden biri haline gelmiştir. Bu vergiler, genellikle kriz, savaş veya olağanüstü harcamaların karşılanması amacıyla uygulanmıştır. [21]

[19] Kazıcı, **İslamî ve Sosyal Açıdan Vakıflar**. s. 89

[20] Muhammet Aydoğan, "Osmanlı Döneminde Vakıf Sistemi ve Para Vakıfları", **Vakıf ve Sosyal Kalkınma**, Ankara, Nobel, 2021.

[21] Tahsin Özcan, **Osmanlı Para Vakıfları: Kanûnî Dönemi Üsküdar Örneği**, Ankara, Türk Tarih Kurumu Basımevi, 2003. s.80-81

Avarız vakıfları, Osmanlı'da köylerin ve şehirlerin sosyal yardımlaşma hizmetlerini XIX. yüzyıla kadar yürütmüş, Cumhuriyet'in ilk döneminde kabul edilen 1580 sayılı Belediye Kanunu ile bu görev belediyelere devredilmiştir.[22]

1.4.2. Menkul ve Gayrimenkul Olması Bakımından Vakıflar

1.4.2.1. Gayrimenkul Vakıflar

Gayrimenkul, taşınmaz varlıkları ifade etmektedir. Vakıf kavramı, devamlılığı esas aldığı için vakfın malvarlıklarının genellikle gayrimenkul nitelikte olması tercih edilmektedir. Ancak, menkul malların gayrimenkule bağlı olarak vakfedilmesine de izin verilmektedir. Bu nedenle, araziyi ve binayı, tarım arazisini ve bazı hayvanları, tarım aletlerini bir arada vakfetmek uygun görülmektedir. Gayrimenkule ilişkin olarak yol, geçit, su içme ve su alma hakları gibi taşınmazın bir parçası olan haklar da, bu gayrimenkulün kendiliğinden bir parçası olarak kabul edilir ve bu haklar da vakfedilmiş sayılmaktadır.[23]

1.4.2.2. Menkul Vakıflar

Menkul, taşınabilir mal demektir ve bir yerden başka bir yere taşınabilen varlıkları ifade etmektedir. Halkın geleneksel örf ve adetlerine göre, nakit para, çiftçiler için tohumluk tahıl, binicilik için at gibi hayvanlar, okul ve medrese eşyaları, gelinlik kumaş, çeşitli hayvan türleri, savaş ekipmanları ve yemeklik tahıl gibi birçok farklı mal, menkul mal statüsünde vakfedilebilmektedir.[24]

1.5. Para Vakıflarının Tanımı

Para vakfı, toplumsal veya hayır işleri amacıyla kurulan ve sermayesinin tamamı ya da bir kısmını nakit para olarak bulunduran bir vakıf türüdür. Para vakıflarında vakfedilen nakit para ortaklık ve borç verme gibi işlemlerle işletilerek elde edilen kâr vakfın amacı doğrultusunda kullanılmaktadır.[25] İslam tarihinde nakit paranın caiziyeti hususu ilk olarak sekizinci yüzyılda İmam Züfer'e sorulmuştur. İmam Züfer, bunun caiz olduğunu belirtmiş ve vakfedilen nakit paranın mudârabe

[22] "1580 Sayılı Belediye Kanunu", C. madde 110/6, C. madde 110/6 §, (1930).
[23] Hamdi Döndüren, "İslam'da Para Vakfı", **Altınoluk Dergisi**, (1990).
[24] Günay, "Vakıf", s. 475-479.
[25] Bulut, Korkut, "Finansal İstikrar ve Para Vakıfları Etkisi: Rumeli Para Vakıfları Örnekleri", s. 55-76.

yöntemiyle işletilmesini ve elde edilen kârın vakfın amaçları doğrultusunda kullanılması gerektiğini belirtmiştir.[26]

1.6. Osmanlı Dönemi Para Vakıfları

1.6.1. Para Vakıflarının Kuruluşu ve İdaresi

Osmanlı döneminde para vakıflarının kurulabilmesi için iki farklı yöntem bulunmaktadır. İlk yöntemde, vakfın kurucusu vakıf şartnamesini hazırlar ve sonrasında kadıya tescil ettirerek vakfın resmi olarak kuruluşunu gerçekleştirebilmektedir. İkinci yöntem ise kişinin vefatından sonra bırakmış olduğu vasiyetnameye dayalı olarak vakıf geçerlilik kazanmaktadır. Vefat eden kişi vasiyetnamesinde vakıf şartnamesini belirler ve bu şartnamesinde mallarının en fazla üçte birini vakfedebilirdi.[27] Osmanlı döneminde kurulan ilk para vakfının tarihi kesin olarak bilinmemekle birlikte vakıf tahrir defterlerine göre 1461, Şer'i Mahkeme Sicil kayıtlarına göre ise 1483 olduğu kaynaklarda geçmektedir. Osmanlı'nın yıkılışından sonra dahi para vakıfları faaliyetlerine devam etmiş ve 1954 yılında kurulan Türkiye Vakıflar Bankası'nın sermayesine dahil edilmiştir.[28]

1.6.2. Para Vakıfları ile İlgili Tartışmalar

Para vakfı tartışmalarının içerisinde Çivizâde Muhyiddin Mehmed Efendi ve İmam Birgivî para vakıflarının caiz olmadığına dair görüş belirtirlerken İbn Kemal, Ebusuûd Efendi ve Sofyalı Bâlî Efendi gibi isimler ise para vakfının caiz olduğu görüşünü savunmuşlardır. Tartışmaların oluşumu ve gelişiminde bu isimlerin karşılıklı olarak birbirlerine yazdıklarını risaleler bulunmaktadır. Ancak bu tartışmalar sadece teorik düzlemde kalmamış, aynı zamanda para vakıflarının kapatılması veya yeniden açılması gibi resmi girişimlerle de sonuçlanmıştır.[29]

Para vakfının resmi statüsü ile ilgili ilk somut girişim, Çivizâde Muhyiddin Mehmed Efendi'nin Rumeli kazaskeri olarak görev yaptığı dönemde ortaya çıkmıştır. Çivizâde Muhyiddin Mehmed Efendi, para vakıfları hakkındaki görüşlerini Kanuni

---

[26] Murat Çizakça, "Cash Waqf of Bursa, 1555-1823", **Journal of the Economic and Social History of the Orient**, C. 38, No: 3, 1995, s. 313-354.

[27] Özcan, **Osmanlı Para Vakıfları: Kanûnî Dönemi Üsküdar Örneği**. s. 50-51

[28] Kurt, **Para vakıfları**. s. 235-236

[29] Kaşif Hamdi Okur, "Para Vakıfları Bağlamında Osmanlı Hukuk Düzeni ve Ebussuud Efendinin Hukuk Anlayışı Üzerine Bazı Değerlendirmeler", **Gazi Üniversitesi Çorum İlahiyat Fakültesi Dergisi**, C. 4, No: 7-8, 2005, s. 33-58.

Sultan Süleyman'a ileterek, para vakıflarının yasaklanması için bir kararname çıkartılmasını sağlamıştır. Bu kararnamenin ne zaman çıkartıldığına dair kesin bir bilgi olmasa da Çivizâde Muhyiddin Mehmed Efendi'nin Rumeli kazaskerliğine 1545 yılında atanması ve 1547 yılında vefat etmesinden dolayı bu iki tarih arasında çıkartıldığı tahmin edilmektedir.[30] Bu yasağın çıkartılmasından sonra gelen tepkiler üzerine Kanuni Sultan Süleyman konunun araştırılmasını istemiş ve 1548 yılında bir kanunname düzenlenerek para vakıflarının yasaklanması kaldırılmıştır. Bu iki karar, para vakıflarının resmi statüsünün değişimlerine sebep olan gelişmelerdir. [31]

Para vakıflarının caiziyeti ile ilgili ilk risalenin İbn Kemal (ö.1534) tarafından kaleme aldığı bilinmektedir. İbn Kemal kendi döneminde para vakıflarının gittikçe yaygınlaştığını ve müctehid imamlar arasında fikir birliği bulunmadığını belirtmektedir. Risalenin devamında müctehid imamların görüşlerini tahlil ederek kendi zamanlarında yaşasalardı onların da para vakfına cevaz vereceklerini savunarak kendisinin görüşünün de bu doğrultuda olduğunu belirtmektedir. İbn Kemal'in bu görüşleri, döneminde ve sonrasındaki tartışmalarda önemli bir referans noktası olmuş ve para vakıflarının hukuki statüsü konusundaki tartışmaları etkilemiştir.[32]

İbn Kemal'in vefatının ardından tartışmaların kronolojik sıralaması net bir biçimde yapılamamaktadır. Ancak devam eden tartışmalardan dolayı Ebusuûd Efendi'nin para vakıflarını savunan bir risale yazdığı, Çivizâde Muhyiddin Mehmed Efendi'nin bu risaleye bir reddiye yazarak Kanuni Sultan Süleyman'a gittiği ve para vakıflarını yasaklattığı anlaşılmaktadır. Yasak sonrasında Sofyalı Bâlî Efendi Kanuni Sultan Süleyman'a, Çivizâde Muhyiddin Mehmed Efendi'ye ve öğrencisi Şah Çelebi'ye risaleler yazarak yasağın kaldırılmasını talep etmektedir. Bu tartışmalar devam ederken Çivizâde Muhyiddin Mehmed Efendi 1547 yılında vefat etmiş ardından yasağın kaldırılmasına yönelik taleplerin devam etmesinden ötürü Kanuni Sultan Süleyman 1548 yılında bir kararname yayınlayarak para vakıflarının yasağını kaldırmıştır. [33]

[30] Özcan, **Osmanlı Para Vakıfları: Kanûnî Dönemi Üsküdar Örneği**. s.38

[31] Tahsin Özcan, "Para Vakıflarıyla İlgili Önemli Bir Belge", **İLAM Araştırma Dergisi**, C. 3, No: 2, 1998, s. 107-112.

[32] Tahsin Özcan, "İbn Kemal'in Para Vakıflarına Dair Risâlesi", **İslâm Araştırmaları Dergisi**, No: 4, 2000, s. 31-41.

[33] Özcan, **Osmanlı Para Vakıfları: Kanûnî Dönemi Üsküdar Örneği**. s. 33-46

Çivizâde Muhyiddin Mehmet Efendi Rumeli Kazaskerliği yaptığı dönemde para vakıfları ile ilgili çeşitli tartışmalar çıkarmıştır. Bunun üzerine Ebusuûd Efendi "*Risale fî Vakfi'l-Menkûl*" adında bir risale kaleme almıştır.[34] Ebusuûd Efendi'nin para vakıflarının caiziyeti üzerine kaleme aldığı bu risalesindeki dört önemli nokta şu şekilde özetlenebilmektedir[35]:

1. **Vakfedilen Malın Aynı Kalması İlkesi**: Vakıfların kuruluşunda "vakıf konusu olan malın, aynı baki kalarak kendisinden yararlanılan bir mal olması gerektiği" ilkesi mevcuttur. Para vakıfları bağlamında, paranın aynı olarak korunamayacağından hareketle, paranın diğer vakıf mallarıyla aynı kategoride değerlendirilemeyeceği sonucuna ulaşılabilmektedir. Bu noktada Ebusuûd Efendi paranın emsalinin sürekliliğini, aynının sürekliliği gibi değerlendirilmesi gerektiğini ifade etmektedir. Dolayısıyla paranın emsalinin sürekli olarak varlığını sürdürmesi, diğer vakıf malların aynının sürekli olarak korunması prensibiyle paralel bir durum arz etmektedir. Bu görüşü desteklemek için de istibdalin (ihtiyaç duyulduğunda bir vakıf mülkünün başka bir vakıf mülküyle değiştirilebileceği) varlığına dikkat çekmektedir.
2. **Önceki Kaynaklarda Para Vakfına Cevaz Verilmemesi**: Ebusuûd Efendi bu hususta İmam Muhammed'in "Menkul malların vakfı konusunda temel kriter, teamüldür." sözünü kaynak göstererek para vakfı konusunda yasaklayıcı bir nass bulunmadığını ve teamülen caiz olduğunu belirtmektedir. Geçmiş dönemlerde cevaz verilmemesini de o dönemlerde böyle bir teamülün oluşmamasından kaynaklı olduğuna bağlamaktadır.
3. **Teamülün Müctehidlerin Onayından Geçmesi:** Bu hususta gelen itirazlar teamülün ancak müctehidlerin döneminde tespit edilmiş ve onların onayından geçmiş olması gerektiği düşüncesini içermektedir. Bu konuda Ebusuûd Efendi müçtehidin rolünün teamülün tespiti değil

[34] Bulut, Korkut, "Finansal İstikrar ve Para Vakıfları Etkisi: Rumeli Para Vakıfları Örnekleri", s. 55-76.

[35] Okur, "Para Vakıfları Bağlamında Osmanlı Hukuk Düzeni ve Ebussuud Efendinin Hukuk Anlayışı Üzerine Bazı Değerlendirmeler", s. 33-58.

oluşan teamülün verilecek olan hükme etki edip etmediğini belirlemek olduğunu ifade etmektedir. Para vakfı ile ilgili teamül de müctehidlerin döneminde oluşmadığı için onların onayından geçmesinin mümkün olmadığını belirtmektedir.

4. **Para Vakfının Tescil Yöntemi:** Risalesinin son kısmında ise para vakfının nasıl tescil edileceği ile ilgili detaylı bir yol haritası çizilmiştir. Vakfın kurucusu kendisinin oluşturmuş olduğu mütevelliye vakfın sahih olmadığını iddia ederek tescil ettirdiği vakfın iptalini ve vakfettiği paranın iadesini talep eder. Bunun üzerine vakfın mütevellisi vakfın sahih ve bağlayıcı oldu iddia ederek vakfın kurucusunun iptal talebinin reddedilmesini ister. Hâkim de iki tarafın taleplerini dinleyerek vakfın geçerli olduğuna hükmeder ve para vakfı kesin olarak tescil edilmiş olmaktadır.

Ebusuûd Efendi'nin yazmış olduğu risaleye Çivizâde Muhyiddin Mehmed Efendi bir reddiye yazmıştır. Bu reddiyesinde Ebusuûd Efendi'nin teamülün müctehidlerin onayından geçmesi hususundan bahsederek teamülün delil olabilmesi için insanlar arasında müctehidlerin bulunması ve müctehidlerin oluşan teamüle karşı çıkmamalarının gerektiğini belirtmektedir. Bu noktada paranın vakfı hususunun müctehidler tarafından icma edilmeye mecbur olduğunu ancak o dönemde de para vakfı ile ilgili bir teamül olmadığını ifade etmektedir. Bunun yanı sıra Çivizâde, vakfedilen paranın vakfın "malı başkasının mülkiyetine intikalden alıkoymak" şartını taşımadığını, paranın muamele veya mudârabe ile işletildiğinde mülkiyetinin başkasını geçtiğini ifade ederek ebedilik şartının yerine gelmediğini iddia etmektedir. Çivizâde ayrıca, vakfedilen paranın, vakfın "malı başkasının mülkiyetine intikalden alıkoymak" şartını taşımadığını belirtmektedir. Parayı muamele veya mudârabe ile işletmek, paranın mülkiyetinin başkasına geçmesine neden olduğundan, vakfın kuruluşunda gerekli olan ebedilik şartının yerine gelmediğini ifade etmektedir.[36] Bunlarla birlikte uygulamada para vakıflarında muâmele-i şer'iyye yönteminin uygulandığını ve vakıf yöneticilerinin bu işlemi uygularken gerekli şartları yerine getirmediklerinden dolayı

[36] Emrullah Dumlu, "XVI. Yüzyıl Osmanlı Uleması Arasında Para Vakıfları Etrafında Cereyan Eden Tartışmalar (Ebussuûd, İbn Kemal - Çivizâde, Birgivî)", **İlahiyat Tetkikleri Dergisi**, No: 44, 2015, s. 303-337.

faizin oluşmasına sebep olabilecek işlemler gerçekleştirdiklerine dair eleştiride bulunmaktadır. Nitekim reddiyesinde bahsetmiş olduğu bu gerekçelerle Kanuni Sultan Süleyman'a giden Çivizâde Muhyiddin Mehmed Efendi para vakıflarının yasaklanmasını sağlamıştır.[37]

Sofyalı Bâlî Efendi para vakıflarının yasaklanmasından sonra üç tane mektup yazarak ortaya çıkan sıkıntıları Kanuni Sultan Süleyman'a iletmiştir. Bu mektuplarda para vakıflarının üç yüz yıla yakın süredir uygulana geldiğini ve bu zaman zarfındaki ulemanın bu uygulamaya cevaz verdiğini, ümmetin alimlerinin bir yanlışı üç yüz yıl boyunca sürdürmeyeceğini, Rumeli'nin fethinden bu yana mescit, imaret, cami ve mescid gibi yapıların idare ve idamesinin para vakıfları vasıtasıyla yapıldığını, para vakfı yasağının devam etmesi durumunun bu yapıların sürdürülebilirliğine zarar vereceğini, her ne kadar Çivizâde Muhyiddin Mehmed Efendi para vakıflarını yasaklasa da başka alimlerin cevaz verdiğini ve bu durumun halkta kafa karışıklığına sebep olarak tebaanın hayır yapma konusunda kararsız kalmasına sebep olunduğu gibi hususları ileri sürerek Çivizâde Muhyiddin Mehmed Efendi'nin hükmünün doğru olmadığını bunun yerine İbn Kemal ve Ebusuûd Efendi'lerin görüşleriyle hüküm verilmesi gerektiğini söylemektedir.[38]

Para vakıflarının yasaklanması sonrası tartışmalar devam ederken Çivizâde Muhyiddin Mehmed Efendi 1547 yılında vefat etmiş bunun üzerine Kanuni Sultan Süleyman konunun yeniden incelenmesi için dönemin ilim adamlarına emir vermiştir. Bu emir doğrultusunda para vakıflarının meşru olduğu yönünde bir kanaat ortaya çıkmış ve 1548 yılında yayınlanan bir kanunname ile yasak kaldırılmıştır. İlgili kanunnamenin orijinal hali günümüzde mevcut olup olmadığı bilinmemekle birlikte Kefevî'nin Ebusuûd Efendi'nin hayatını anlatırken bahsi geçen para vakıflarıyla ilgili tartışmalara yer verdiği "*Ketâibü a'lâmi'l-ahyâr min fukahâ-i mezhebi'n-Nu'mân el-muhtâr*" isimli eserinde geçmektedir. Çivizâde Muhyiddin Mehmed Efendi'nin para vakfının tescili ve muâmele-i şer'iyye işleminin faize kapı araladığı hususundaki eleştirileri dikkate alınmış ve para vakıflarının nasıl tescil edileceği ve işletilmesi hususları detaylı bir şekilde izah edilmiştir. Para vakıflarının nasıl kurulması ve tescil

[37] Özcan, "Para Vakıflarıyla İlgili Önemli Bir Belge", s. 107-112.

[38] Tahsin Özcan, "Sofyalı Bâlî Efendi'nin Para Vakıflarıyla İlgili Mektupları", **İslâm Araştırmaları Dergisi**, No: 3, 1999, s. 125-155.

edilmesi gerektiği adım adım anlatılmış ve muâmele-i şer'iyye'nin uygulanışında %10'luk bir sınır oran getirilmektedir.[39]

Para vakfı hususundaki tartışmalar hem Çivizâde Muhyiddin Mehmed Efendi'nin 1547 yılında hayatını kaybetmesi hem de 1548 yılında yayınlanan kanunname ile para vakfı kurulması yönündeki yasağın kaldırılması sonrasında gündemden düşmüştür. Ancak İmam Birgivî, para vakıfları konusundaki tartışmalara 1560 yılında yazdığı "*İnkâz'ül-Hâlikîn*" isimli eserinde Kur'an okutulmak için kurulan para vakıflarını eleştirerek dahil olmaktadır. İmam Birgivî'nin doğrudan para vakıflarına yönelik eleştirisini ise Ebusuûd Efendi'nin "*Risale fi Vakfi'l-Menkûl*" adlı eserine reddiye olarak yazdığını belirttiği "Risale li İbtâl-i Vakfı'n-Nukûd" adlı risalesiyle yapmaktadır. [40] Bu risalede Ebusuûd Efendi'nin para vakfının caiziyetine delil olarak gösterdiği teamül ve vakfın geri dönüşü olmayacak şekilde tescil edilmesi hususları eleştirilerek para vakıflarının batıl olduğunu kanaatine varmaktadır. Böyle bir durumda da vakfı yapan kişilerin mallarını vakfettikleri için zekât ödememiş olmamaları, yine malları vakfettikleri için mirasta bu malların dağıtılmaması ve hak sahiplerinin haklarından mahrum olmaları hususlarını ortaya çıkardığını söylemektedir. Bunlarla birlikte para vakıflarının işletim yöntemi olarak mudârabe veya bida'a yöntemini değil, Hz. Peygamber'in kötülediği bir işlem olan muamele-i şer'iyye'nin kullanılmasını ve dahi para vakıflarının mütevellilerin bu işlemi bilmedikleri ve dolayısıyla usulüne uygun bir şekilde gerçekleştiremeyecekleri, bu durumun da ribâ elde etmelerine neden olacağını vurgulamaktadır.[41]

Osmanlı döneminde para vakfı tartışmaları ağırlıklı paranın vakfının caiz olup olmadığı hususunda gerçekleşmiştir. Yapılan araştırmalara göre Osmanlı'da paranın vakfedilebilmesine karşı çıkan son kişi İmam Birgivî olmuştur. Bunun yanısıra para vakıflarının ağırlıklı olarak işletilme usulü olan muamele-i şer'iyye ve bey'bi'l-istiğlâl yöntemlerine ilerleyen dönemlerde de itirazlar edilmiş ve tartışılmaya devam eden bir husus olmuştur.[42]

[39] Özcan, "Para Vakıflarıyla İlgili Önemli Bir Belge", s. 107-112.
[40] Özcan, **Osmanlı Para Vakıfları: Kanûnî Dönemi Üsküdar Örneği**. s. 47-48
[41] Kurt, **Para vakıfları**. s. 32-37
[42] Necmeddin Güney, "Osmanlı'da Para Vakfı Uygulamasına Güçlü Bir İtiraz: İmam Birgivî'nin Para Vakfı Aleyhindeki Görüşleri", **Mütefekkir**, C. 6, No: 11, 2019, s. 13-32.

1.6.3. Para Vakıflarının Sermaye İşletim Usulleri

1.6.3.1. Muâmele-i Şer'iyye

Osmanlılar, İslam hukukunda bey'u'l-'ıyne olarak adlandırılan işleme Muâmele-i şer'iyye ismini vermişlerdir. Para vakıfları uygulamasında Osmanlılar döneminde en çok bu yöntem kullanılmıştır. Bey'u'l-'ıyne bir malın vadeli olarak satıldıktan ve alıcıya tesliminden sonra aynı alıcıdan peşin fakat satılan bedelden daha düşük bir miktarla geri alınması olarak ifade edilmektedir.[43]

Muamele-i şer'iyye, faiz kullanımının yasak olduğu bir toplumda, halkın nakit ihtiyacını İslam hukukuna uygun bir şekilde karşılamak amacıyla geliştirilen bir sistemdir. Bu sistem, para alışverişi yoluyla kazanç elde etme sürecinde ortaya çıkan fazlalığı meşrulaştırmak için alışverişin kullanıldığı bir hile-i şer'iyyedir.[44]

1.6.3.2. Bey' İşlemleri

Bey'bi'l-vefâ yöntemi bir malın geçici olarak belirli bir bedelle satılmasıyla oluşmaktadır. Bey' bi'l-vefa" terimi, bedel geri verildiğinde malın da geri verilmesi gerektiği anlamına gelmektedir. Bu nedenle bu tür satışlarda taraflar arasında karşılıklı sadakat anlaşması bulunmaktadır. Bu işlem sayesinde satıcı ihtiyaç duyduğu finansmana faizsiz bir şekilde elde etmiş olmaktadır. Alıcı da geçici süre ile satın almış olduğu malı bedeli geri ödenene kadar kullanma hakkına sahip olmuş olmaktadır. [45]

Bey'bi'l-istiğlâl yöntemi, satıcının malını geçici olarak belirli bir bedelle alıcıya sattıktan sonra aynı malı geri satın alana kadar kiralamasını içeren bir işlem türünü ifade etmektedir. Bu sayede satıcı hem ihtiyaç duyduğu finansmana erişmiş hem de malını geri kiraladığı için malından faydalanmaya da devam etmiş olmaktadır. Alıcı ise aldığı malı satıcıya geri kiralaya vererek malı geri satın alınana kadar kira getirisi elde etmektedir. Bundan dolayı Osmanlı para vakıflarında bey'bi'l-vefâ'dan daha çok tercih edilen bir yöntem olmuştur.[46]

---

[43] Kurt, **Para vakıfları**. s. 67-68

[44] Özcan, **Osmanlı Para Vakıfları: Kanûnî Dönemi Üsküdar Örneği**. s.54

[45] M. Fatih Turan, "Bey'bi'l-vefâ ve Bey'ul-îne ile Mukayeseli Olarak Günümüz Repo İşlemlerinin Fıkhî Boyutu", **Hitit Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi**, C. 14, No: 27, 2015, s. 117-146.

[46] Süleyman Kaya vd., "Muhasebe Kayıtları Işığında 18. Yüzyıl Para Vakıflarının Nakit İşletim Yöntemleri", **International Journal of Islamic Economics and Finance Studies**, C. 3, No: 3, 2017, s. 50-62.

1.6.3.3. Karz-ı Hasen

Karz-ı hasen verilen borcun vadeli olarak verilmesi ancak herhangi bir fazlalık istenmeden geri alınması anlamına gelmektedir. Bu yöntemde borç altın veya gümüş olarak verildiği için enflasyondan sınırlı olarak etkilenmektedir.[47]

1.6.3.4. Mudârabe ve Bida'â

Mudârebe akdi bir tarafın sadece sermayesini koyarak diğer tarafınsa sadece emeğini koyarak kurduğu bir ortaklık akdidir. Bu yöntemde tarafların elde edecekleri getiriyi hangi oranlarda paylaşacakları en başından belli olmak zorundadır. Zarar ise eğer emeği koyan tarafın herhangi bir ihmâli söz konusu değilse tümüyle sermayedara aittir. [48] Teoride vakıf, parasını bu yöntemle işletmeciye vererek belirli bir vade sonunda kâr elde etmeyi beklemektedir.[49] Ancak uygulamada Osmanlı dönemi para vakıflarının bu yöntemi kullanıp kullanmadığı tartışmalı bir konudur. Şu ana kadar yapılan araştırmalarda mudârabe yönteminin uygulandığına dair doğrudan herhangi bir kanıt bulunamamıştır. Sadece Murat Çizakça'nın 18. Yüzyılda Bursa'da bulunan 1563 vakfı incelediği çalışmasında dört vakfın kârı ile sermayelerinin oranlarına bakıldığında %1000-1270 oranında farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Aynı dönemde diğer vakıfların ortalama %12 kâr oranına sahip olduğu tespit edilmiştir. [50] Bu noktadan çıkarımla bu vakıfların mudârebe akdini kullanarak bu kârı elde ettiği dolaylı bir şekilde söylenebilmektedir. Bunun haricinde herhangi bir çalışmada Osmanlı dönemi para vakıflarında mudârabe yönteminin kullanıldığına rastlanılmamıştır. [51]

Bida'â kelimesi arapça ibdâ' kelimesinden türetilmiş olup İslam hukukunda hukuki bir işlem türüdür.[52] Bida'â yöntemi, vakfın parasını herhangi bir karşılık

---

[47] Hamdi Döndüren, "16. Yüzyıl Kültürümüzde Finansman ve İstihdam Politikası", **Uludağ Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi**, C. 7, No: 7, 1998, s. 59-76.

[48] Atilla Yanpar, **İslami Finans İlkeler, Araçlar, Kurumlar**, İstanbul, Scala, 2015. s. 88-89

[49] Döndüren, "16. Yüzyıl Kültürümüzde Finansman ve İstihdam Politikası", s. 59-76.

[50] Murat Çizakça, **Risk Sermayesi Özel Finans Kurumları ve Para Vakıfları**, 1. bs, İstanbul, İslâmî İlimler Araştırma Vakfı (İSAV), 1993. s. 71-138

[51] Özcan, **Osmanlı Para Vakıfları: Kanûnî Dönemi Üsküdar Örneği**. s. 293-296

[52] Fethi Gedikli, "İbdâ'", **Türkiye Diyanet Vakfı İslâm Ansiklopedisi**, C. 19, İstanbul, Türkiye Diyanet Vakfı, 1999, s. 292.

beklemeden Allah rızası için işletip kârın ve sermayenin vakfa geri verilmesi usulüne dayanmaktadır.[53]

[53] İsmail Kurt, "Para Vakıfları ve Davut Paşa Mahkemesi'nde Kayıtlı Para Vakfiyeleri", **Prof. Dr. Sacit Adalı'ya 65. Yaş Armağanı**, 2010. s. 11-12

İKİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK VE FİNANSMANI

2.1.Girişimlerin Borca Dayalı Finansmanı

2.1.1. Satıcı Kredileri

Satıcı kredileri, girişimcinin mal veya hizmet aldığı tedarikçiye olan borcunu hemen ödememesi, tedarikçinin belirli bir vade sonrasında alacağını talep etmesi olarak tanımlanmaktadır. Bu sayede girişimci tedarikçiye kısa vadeli borçlanmış olmaktadır. Özellikle erken aşamadaki girişimlerin şirket geçmişinin olmamasından dolayı tedarikçilerin bu şekilde açık hesap çalışma ihtimali düşüktür.[54] Çünkü girişimciler ilk başta anlaştıkları vade de ödemesini yapmayarak tedarikçinin sermayesini kullanmaya devam edebilmektedirler. Bu da tedarikçilerin kendi nakit akışlarını yönetmelerini ve dolayısıyla hayatta kalmalarını zorlaştırabilmektedir. [55]

2.1.2. Banka Kredileri

Banka kredileri niteliklerine göre nakdi ve gayrinakdi olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Nakdi krediler belirli bir faiz oranı karşılığında verilen kredilerdir.[56] Gayri nakdi krediler ise doğrudan nakit çıkışı gerektirmeyen ve ağırlıklı olarak ticari işlemlerden ötürü doğabilecek risklerin ortadan kaldırılması amacıyla kullandırılmaktadır. Akreditif ve teminat mektupları gayrinakdi kredilere örnek olarak gösterilebilmektedir.[57] Banka kredileri, girişim firmaları için ideal bir seçenek olmasa da finansal ekosistemde önemli bir rol oynamaktadır. Kanıtlanmış bir geçmişe ve önemli varlıklara sahip kurumsal şirketler, büyüme ve genişleme planları için banka kredilerini daha kolay erişilebilmektedirler.[58]

---

[54] Christine Mitter, Sascha Kraus, "Entrepreneurial Finance - Issues and Evidence, Revisited", **International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management**, C. 14, No: 2/3, 2011, s. 132-150.

[55] Robin Jarvis, Emmanouil Schizas, "Finance and the Small Business", **Enterprise and Small Business: Principal, Practice and Policy**, Dorchester, Pearson, 2006. s.369-370

[56] İlker Parasız, **Modern Bankacılık Teori ve Uygulama**, Bursa, Ezgi Kitabevi, 2007. s.337

[57] Muharrem Bakkal, Feridun Tombuloğlu, **2008 Global Ekonomik Kriz Öncesi ve Sonrası Türk Bankacılık Sisteminde Fon Yönetimi**, 1. bs, İstanbul, Hiperlink, 2011. s.19

[58] Marina Klačmer Čalopa, Jelena Horvat, Maja Lalić, "Analysis of Financing Sources for Start-up Companies", **Management: Journal of Contemporary Management Issues**, C. 19, No: 2, 2014, s. 19-44.

Banka kredileri, girişimciler için geleneksel ve köklü finansal destek kaynaklarından biri olarak uzun süredir kabul edilmektedir. Bu yöntem, bireylerin veya şirketlerin finansal ihtiyaçlarını karşılamak için bankacılık kuruluşlarından borç alması olarak tanımlanmaktadır. Ancak birçok yeni girişim için banka kredileri, karmaşık prosedürleri ve sıkı gereksinimleri (güçlü kredi geçmişi, yüksek tutarlı teminat vb.) nedeniyle tercih edilen bir seçenek olmamaktadır. Girişimlerin genellikle genç girişimciler tarafından kurulması, sıklıkla teminat olarak kullanabilecek önemli varlık veya mülke sahip olmadıklarından banka kredileri elde etme konusunda zorluklarla karşılaşabilmektedirler. Bu ve benzeri zorluklar nedeniyle girişimciler genellikle daha erişilebilir ve kendi özel koşullarına uygun alternatif finansman seçeneklerini yönelmektedirler. Banka kredileri, girişim firmaları için ideal bir seçenek olmasa da finansal ekosistemde önemli bir rol oynamaktadır. Kanıtlanmış bir geçmişe ve önemli varlıklara sahip kurumsal şirketler, büyüme ve genişleme planları için banka kredilerini daha kolay erişilebilmektedirler.[59]

2.1.3. Faktöring

Girişimciler işletmelerinin devamlılığını ve gelişmesini sağlayabilmek için ihtiyaç duydukları sermayeye zamanında ulaşmak konusunda sıkıntı yaşamaktadırlar. Satışlarda kaynaklanan alacakların zamanında tahsil edilmesi, girişimcilerin nakit ihtiyaçlarının karşılanması açısından büyük önem taşımaktadır. Satışın gerçekleşmesi ile ücretin tahsili arasındaki geçen süreyi kısaltmak için girişimciler faktöring yöntemine başvurabilmektedirler. [60] Faktöring, işletmelerin vadeli satışlarından doğan alacak haklarını, karşılığında belirli bir iskonto oranıyla aracı kuruluşa devrederek nakit elde etmesi yöntemidir. Bu yöntem sayesinde işletmeler gelecekte elde edecekleri parayı hemen elde ederek likiditelerini arttırmış olmaktadırlar. Aynı zamanda faktöring işlemi sayesinde işletmeler alacaklarının ödenmeme riskini de bertaraf etmiş olmaktadırlar.[61]

---

[59] Čalopa, Horvat, Lalić, **a.y.**

[60] J. Chris Leach, Ronald W. Melicher, **Entrepreneurial Finance**, Seventh edition, student edition, Boston, MA, Cengage Learning, 2021. s.498

[61] Orhan Küçük, **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi**, 6., Ankara, Seçkin, 2013. s.246-247

2.1.4. Forfaiting

Forfaiting, ihracat yapılan malların veya hizmetlerin gelecekte tahsil edilecek olan alacaklarının, vade tarihinden önce satılarak anında tahsil edilmesi işlemi olarak tanımlanmaktadır.[62] Forfaiting işlemi ile faktöring işlemi arasındaki temel fark vade farklılığından oluşmaktadır. Faktöring bir ile altı ay arasındaki alacaklar için kullanılırken forfaiting işlemi altı ay ile beş yıl vadeli alacaklar için kullanılmaktadır. [63]Bu işlem sayesinde girişimciler yaptıkları ihracattan doğan uzun vadeli alacaklarını beklemek yerine finansal kuruluşlara satarak hızlı bir şekilde nakde çevirme imkânı bulmaktadırlar.

2.1.5. Leasing

Leasing, bir varlığın belirli bir süre boyunca kiracıya kiralanması ve vade sonunda kiralanan ürünün sahipliğinin belirli bir bedel karşılığında kiralayana geçtiği bir finansal işlemdir. Vade süresince malın sahipliği kiralayanda olurken kullanım hakkı kiracıda bulunmaktadır.[64] Temelde operasyonel ve finansal kiralama olarak iki çeşit leasing işlemi vardır:[65]

- **Operasyonel Kiralama:** Bu tür kiralamalar genellikle bilgisayar ve fotokopi makineleri gibi araç gereç ekipmanlarını içermektedir. Kiralama süresi kiralanan varlıkların ekonomik ömründen daha kısa süreli olmaktadır. Bununla birlikte bakım maliyetleri kiralayanın sorumluluğundadır. Küçük girişimciler için satın alma maliyetinden daha uygun bir miktara kiralama yapılabilmesinden ve bakım masrafları içermemesinden dolayı avantajlıdır.
- **Finansal Kiralama:** Finansal kiralama bir varlığın banka kredisiyle edinimine benzemektedir. Banka kredisinden farklı olarak finansal kiralamada varlığın sahipliği kiralayanda kalmaktadır. Varlığın ekonomik ömrü boyunca kiracı kiralayana belirli bir ücret öder ve vade sonunda sembolik bir tutara varlığın sahipliği kendisine devredilir.

[62] Ali Ceylan, Turhan Korkmaz, **İşletmelerde Finansal Yönetim**, 10. bs, Bursa, Ekin Kitabevi, 2008. s.212

[63] Küçük, **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi**. s.248

[64] Öztin Akgüç, **Finansal Yönetim**, 9. bs, İstanbul, Avcıol, 2010. s.617-618

[65] Jarvis, Schizas, "Finance and the Small Business", s. 373-374.

Bununla birlikte kiralayanın anlaşmadan vade süresi içinde anlaşmayı iptal etme opsiyonu bulunmamaktadır. Finansal kiralamada varlığın bakım ve servis masrafları kiralayana aittir. Küçük işletmeler için varlık alımında ücretin tamamını ödenmemesinden dolayı avantajlı bir finansman seçeneği olarak öne çıkmaktadır.

2.2.Girişimlerin Ortaklığa Dayalı Finansmanı

2.2.1. Melek Yatırımcılar

Melek yatırım, girişimcilik deneyimine sahip özel yatırımcılar tarafından, kendi finansal kaynaklarını ve girişimcilikte edindikleri deneyimleri kullanarak yeni kurulan ve henüz erken aşamalarında olan işletmelere yönelik ortaklık yoluyla gerçekleştirilen bir finansman stratejisidir. Bu yaklaşım, girişimcilerin iş fikirlerini hayata geçirmeleri ve işlerini büyütmeleri için gerekli sermayeyi temin etmelerine yardımcı olmakta olup, aynı zamanda yatırımcılara ise potansiyel başarıya katkıda bulunma ve kendi deneyimlerini aktarma fırsatı sunmaktadır.[66] Melek yatırımcılar, girişimcilerin ilk finans kaynağı olan aile ve arkadaş yatırımlarını aldıktan sonraki süreçte genellikle yatırımlarını yapmaktadırlar.[67] Melek yatırımcılar ile girişim sermayesi birbirlerine benzemekle birlikte aralarında temel bazı farklar bulunmaktadır. Girişim sermayesi profesyonelleri erken aşama girişimlere yatırım yapsalar da daha çok gelişme ve çıkış dönemi yatırımlarına odaklanmaktadırlar. Melek yatırımcılar ise daha çok erken aşama girişimlere yatırım yapmaktadırlar. Bununla birlikte melek yatırımcılar kendi sermayelerini kullanarak yatırım yaparken girişim sermayesi profesyonelleri başkalarının sermayeleriyle yatırım yapmaktadır.[68] Melek yatırımcılar girişimcilere finansman sağlama, bilgi ve deneyimlerini aktarmanın yanı sıra yatırım süresi boyunca işletmeyi denetleme rolü de bulunmaktadır. Melek yatırımcıya sahip bir girişim sonraki yatırım dönemlerinde bilgi asimetrisinin daha az oluşması ve güvenilir bir değerleme yapılma ihtimalinin fazlalığından dolayı diğer girişimlere göre daha avantajlı pozisyondadır.[69]

---

[66] Küçük, **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi**. s. 253

[67] Stephen Prowse, "Angel Investors and the Market for Angel Investments", **Journal of Banking and Finance**, C. 22, No: 6-8, 1998, s. 785-792.

[68] Leach, Melicher, **Entrepreneurial Finance**. s.118

[69] Mitter, Kraus, "Entrepreneurial Finance - Issues and Evidence, Revisited", s. 132-150.

2.2.2. Girişim Sermayesi (Risk Sermayesi)

Girişim sermayesi ve risk sermayesi kavramları İngilizcedeki "venture capital" teriminin Türkçeye tercüme edilmiş halidir. Girişim sermayesi kavramının daha uygun olduğuna dair görüşler olmasına rağmen Türkçe literatüre ilk başlarda risk sermayesi kavramı daha ağırlıklı olarak kullanılmıştır.[70] Ancak son dönem çalışmalarda ağırlıklı olarak "girişim sermayesi" teriminin kullanıldığı görülmektedir.

Girişim sermayesi modelinde fon fazlası bulunan bireysel veya kurumsal yatırımcılar, fon talebinde bulunan girişimciler ve bu iki tarafı bir araya getiren girişim sermayesi şirketleri olmak üzere üç taraf bulunmaktadır.[71] Bu üç taraf arasındaki işbirliği, yeni iş fikirlerinin geliştirilmesini, büyümesini ve başarılı bir şekilde hayata geçirilmesine katkıda bulunmaktadır. Girişim sermayesi modelinin beş temel özelliği bulunmaktadır. Bunlar[72]:

1. Fon talebinde bulunan girişimcilerin projeleri yeni teknolojilere veya ürünlerin geliştirilmesine dayalı olmalıdır.
2. Girişim sermayesi şirketlerinin yatırımları sadece finansal destek sağlamanın yanı sıra yönetim deneyimi ve bilgi birikimini de girişimci şirketlere aktarılmasını içermektedir.
3. Girişimci şirketlere yapılan yatırım girişimci şirketin hissesi karşılığında yani ortaklık yoluyla yapılmaktadır.
4. Girişim sermayesi yatırımları uzun vadeli ortaklıklardır. Bu ortaklığın sonunda beklenen getirinin girişimci firmanın değer kazanmasıyla oluşan sermaye kazancından elde edilmektedir.
5. Girişim sermayesi yatırımları girişimlerin büyüme süreçlerindeki her aşamada yapılabilmektedir.

2.2.3. Kitle Fonlama

Günümüzün hızla değişen ekonomik ve teknolojik ortamında, girişimcilerin finansmana erişimi için yeni yöntemler ortaya çıkmaktadır. Kitle fonlama, girişimci

---

[70] Kürşat Tuncel, **Risk Sermayesi Finansman Modeli**, 1. bs, Ankara, Sermaye Piyasası Kurulu, 1996. s.2-3

[71] Emel İştar, "Alternatif Bir Finansman Modeli Olarak Risk Sermayesi", **Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi**, C. 12, No: 46, 2013, s. 183-198.

[72] Tülay Zaimoğlu, **Risk Sermayesi ve Türkiye'de Uygulama Olanakları**, 1. bs, Ankara, Sermaye Piyasası Kurulu, 1995. s.4

kişi ve grupların kültürel, sosyal ve kâr amaçlı projelerini, geleneksel finansal aracılara başvurmadan, internet vasıtasıyla toplumun geniş bir kesiminden gelen küçük katkılarla finanse edilmesi olarak tanımlanmaktadır.[73] Bu tanım uyarınca ilk kitle fonlaması 2003 yılında kurulan ArtistShare's adlı site üzerinden Maria Schneider'in Concert in the Garden isimli albümü için bağışa dayalı bir model kullanılarak yapılmıştır. Bu başarılı fonlamanın ardından 2008 ve 2009 yıllarında Indiegogo ve Kickstarter sitelerinin kurulmuş ve kitle fonlaması modeli Amerika'daki birçok insanın dikkatini çeker hale gelmiştir. [74]

Kitle fonlama modelinde üç taraf bulunmaktadır. Bunlar; girişimci (fona ihtiyacı olanlar), yatırımcılar (fon sağlayanlar) ve kitle fonlama platformlarıdır. Kitle fonlama modelinde girişimciler, tasarladıkları bir ürün veya projeyi açık ve etkileyici bir şekilde kitle fonlama platformları aracılığıyla potansiyel yatırımcılara sunmaktadırlar. Bu süreçte girişimcilerin şeffaf ve iletişime açık olması yürüttükleri kampanyanın başarılı olabilmesi için önem taşımaktadır. [75] Yatırımcılar ise yüksek getiri elde edebilmek için risk almayı göze almaktadırlar. Kendileri açısından en başarılı olabilecek projeleri seçerek bunlara finansal olarak destek olmakla birlikte ürünlere kullanıcı gözüyle de bakarak geliştirilmesine katkı sunmaktadırlar.[76] Kitle fonlama platformları ise bir web sitesi aracılığıyla girişimcilerle yatırımcıları buluşturmaktadır. Bu süreçte girişimcinin projesini şeffaf ve açık bir şekilde yatırımcıya ulaştırabilmesi ve yatırımcının da kolay ve sorunsuz bir şekilde yatırım yapabilmesini sağlamak kitle fonlama platformunun görevidir.[77]

---

[73] Ethan Mollick, "The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study", **Journal of Business Venturing**, C. 29, No: 1, 2014, s. 1-16.

[74] David M Freedman, Matthew R Nutting, **Equity Crowdfunding for Investors**, New Jersey, Wiley and Sons, 2015. s. 2-6

[75] Tanya Beaulieu, Suprateek Sarker, Saonee Sarker, "A Conceptual Framework for Understanding Crowdfunding", **Communications of the Association for Information Systems**, C. 37, 2015.

[76] Andrea Ordanini vd., "Crowd-funding: Transforming Customers into Investors Through Innovative Service Platforms", ed. Raymond P. Fisk, **Journal of Service Management**, C. 22, No: 4, 2011, s. 443-470.

[77] Adem Anbar, "Girişimcinin Finansmanında Alternatif Bir Yöntem: Kitlesel Fonlama", **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, No: 88, 2020, s. 237-254.

Kitle fonlama modeli temelde getiri beklenmeyen ve beklenen olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Getiri beklenmeyen kitle fonlama türleri bağışa ve ödüle dayalı modellerdir. Getiri beklenenler ise ortaklığa ve borca dayalı kitle fonlama türleridir.[78]

2.2.3.1. Bağışa Dayalı Model

Bağışa dayalı kitle fonlama sistemi kitle fonlama sisteminin ortaya çıkmasına öncülük etmiş bir sistemdir.[79] Bu sistemde bireyler hayırseverlik amacıyla herhangi bir getiri beklentisi olmadan sunulan projelere bağış yapmaktadırlar.[80] Ülkemizde ise hukuki olarak bağış toplamaya belirli sınırlamalar getirilmiştir. 2860 sayılı Yardım Toplama Kanunu ve Yardım Toplama Esas ve Usulleri Hakkında Yönetmelik uyarınca yalnızca kamu yararına uygun olarak, amaçlarını gerçekleştirmek, muhtaç kişilere yardım sağlamak ve kamu hizmetlerinden bir veya birkaçını gerçekleştirmek veya destek olmak üzere gerçek kişiler, dernekler, vakıflar, spor kulüpleri, gazete ve dergilerin yardım toplamasına izin verilmektedir. Bu kapsamın dışında kalan girişimci ve tüzelkişi ortaklıklarına dayanan internet platformlarının bağış toplaması mümkün değildir. [81]

2.2.3.2. Ödüle Dayalı Model

Ödüle dayalı kitle fonlama katkı sağlayanların bir proje veya girişimi desteklemeleri karşılığında finansal olmayan ödül veya bir tür hak aldıkları kitle fonlama modelidir. Bu ödül projeyi başlatanlar tarafından teşekkür maili atılmasından başlayabilir ve küçük hediye göndermeleri içerebilmektedir. Bununla birlikte projenin başarıya ulaşması durumunda girişimci kampanyaya katılanlara üretilen ürünlerin ilk erişim hakkını veya indirimli bir tutardan alım hakkını verebilmektedir.[8283]

---

[78] Ibrahim Ethem Sancak, "Applicability and Readiness of Crowdfunding in Turkey", **International Journal of Business and Social Science**, C. 7, No: 1, 2016, s. 99-110.

[79] Freedman, Nutting, **Equity Crowdfunding for Investors**. s. 1-3

[80] Sibel Fettahoğlu, Saulye Khusayan, "Yeni Finansman Olanağı: Kitle Fonlama", **Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, C. 10, No: 4, 2017, s. 497-521.

[81] Herdem, "Turkey: Girişimcilikte Finansmanın Yeni Yüzü: Kitlesel Fonlama (Crowdfunding)", 2014, (Çevrimiçi) https://www.mondaq.com/turkey/corporate-and-company-law/345614/giri%C5%9Fimcilikte-finansmanin-yeni-y%C3%BCz%C3%BC-kitlesel-fonlama-crowdfunding, 16.09.2023.

[82] Mollick, "The Dynamics of Crowdfunding", s. 1-16.

[83] Nuray Atsan, Eda ORUÇ Erdoğan, "Girişimciler İçin Alternatif Bir Finansman Yöntemi: Kitlesel Fonlama (Crowdfunding)", t.y.

2.2.3.3. Borçlanmaya Dayalı Model

Borçlanmaya dayalı modelde bireyler veya girişimciler finansman ihtiyaçlarını karşılamak veya iş fikirlerini hayata geçirmek için alacakları borca karşılık belirli bir vade ve faiz oranında fazlalık vermektedirler. Yatırımcı ise belirtilen vade ve faiz oranında fazlalığı kabul ediyorsa küçük miktarlarda borç verebilmektedir. Bu sayede fona ihtiyacı olanlar birçok kişiden borç alarak kendi projelerini veya ihtiyaçlarını karşılama fırsatı elde etmektedirler.[84] Borç talep edenler borçlanma karşılığında kitle fonlama platformuna belirli bir teminat vermektedirler. Bu da yatırımcılar açısından güven oluşturmaktadır.[85] Borçlanmaya dayalı kitle fonlama modeli bankalara göre daha kolay, hızlı ve az maliyetli olmaktadır. Fon talep edenin düşük oranda faiz ve kitle fonlama platformuna verdiği düşük tutarlı komisyonlar bulunmaktadır.[86]

2.2.3.4. Paya Dayalı Model

Paya dayalı kitle fonlaması modelinde girişimci, kitle fonlama platformu aracılığıyla şirketinin paylarını platformda bulunan bireysel yatırımcılara satmaktadır.[87] Diğer kitle fonlama yöntemlerinde olduğu gibi girişimci öncelikle kampanyaya çıkabilmek için platforma başvurmaktadır. Platform girişimci ile ilgili gerekli incelemeleri yaptıktan sonra uygun gördüğü takdirde kendi internet sitesi üzerinden girişimin kampanya sürecini başlatarak üyeleriyle paylaşmaktadır. Platformun üyeleri yayınlanan kampanyanın tüm detaylarını inceleyerek yatırım yapıp yapmayacaklarına karar vermektedirler. Eğer kampanya başarılı bir şekilde sonuçlanırsa platform belirli bir komisyon alarak geri kalan tutarı girişimciye aktarmaktadır. Yatırımcılar da karşılığında kendi yatırdıkları tutar oranında girişime ortak olmaktadırlar.[88]

Türkiye'de kitle fonlaması 2017 yılında Sermaye Piyasası Kanunu'nda yapılan değişiklikle birlikte yasal mevzuata dahil olmuştur. Bu değişiklikte kitle fonlamasının

[84] Anbar, "Girişimcinin Finansmanında Alternatif Bir Yöntem", s. 237-254.

[85] Muhammet Tunahan Çağlar, "Yeni Nesil Alternatif Finansman Yöntemi Olarak Kitlesel Fonlama: Dünya ve Türkiye Uygulaması", **Uygulamalı Sosyal Bilimler Dergisi**, C. 3, No: 2, 2019, s. 18-34.

[86] Freedman, Nutting, **Equity Crowdfunding for Investors**. s. 15-16

[87] Jeannette Paschen, "Choose Wisely: Crowdfunding Through the Stages of the Startup Life Cycle", **Business Horizons**, C. 60, No: 2, 2017, s. 179-188.

[88] Aleksandrina Ralcheva, Peter Roosenboom, "On the Road to Success in Equity Crowdfunding", **SSRN Electronic Journal**, 2016.

ve kitle fonlama platformlarının tanımı yapılmıştır.[89] Ardından Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından 03.10.2019 tarihinde "Paya Dayalı Kitle Fonlaması" tebliği yayınlanmıştır. Bu tebliğde paya dayalı kitle fonlamasına ilişkin usul ve esaslar belirlenmiştir.[90] 27.10.2021 tarihinde SPK "Kitle Fonlaması Tebliği" yayınlayarak hem borca dayalı hem de paya dayalı kitle fonlamasına ilişkin usul ve esasları yayınlayarak bu alandaki son hukuki çerçeveyi belirlemiştir.[91] SPK'nın yayınladığı ilk tebliğ sonrasında dört tane paya dayalı kitle fonlama platformu listeye alınmış, ikinci tebliğ sonrası ise on tane paya dayalı kitle fonlama platformu listeye alınmış ve toplam sayıları on dörde ulaşmıştır. Aşağıdaki tabloda SPK tarafından listeye alının paya dayalı kitle fonlama platformlarının unvanları, web adresleri ve listeye alınma tarihleri belirtilmiştir.

Tablo 0.1. SPK Tarafından Listeye Alınan Kitle Fonlama Platformları

Unvanı	**Web Adresi**	**Listeye Alınma Tarihi**
Vakıf Yatırım Menkul Değerler A.Ş.	https://www.vakifyatirim.com.tr/	01.04.2021
Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.	https://fonbulucu.com/	08.04.2021
Halk Yatırım Menkul Değerler A.Ş.	https://fonlabuyusun.com/	30.09.2021
Dijital Kitle Fonlama Platformu A.Ş.	https://www.efonla.com/	14.10.2021
İnfo Yatırım Menkul Değerler A.Ş.	https://platform.startupburada.com/	25.11.2021
Fongogo Kitle Fonlama Platformu A.Ş.	https://fongogo.com/	06.01.2022
Girişim Kitle Fonlama Platformu A.Ş.	https://www.fonangels.com/	24.02.2022
Basefunder Kitle Fonlama Platformu A.Ş.	https://www.basefunder.com/	21.07.2022
Global Menkul Değerler A.Ş.	https://globalfonline.com/	21.03.2023
Ecofolio Kitle Fonlama Platformu A.Ş.	https://ecofolio.com.tr/	13.04.2023
Nar Kitle Fonlama Platformu A.Ş.	https://narfon.com.tr/	05.05.2023
Startupfon Kitle Fonlama Platformu A.Ş.	https://startupfon.com/	28.09.2023
Forte Kitle Fonlama Platformu A.Ş.	https://fontr.com.tr/	22.11.2023
Mag Kitle Fonlama Platformu A.Ş.	https://www.valu.com.tr/	21.12.2023

Kaynak:https://spk.gov.tr/sirketler/kitle-fonlama-platformlari/listeye-alinan-platformlar (Erişim Tarihi: 26.12.2023)

2.3. Girişim Sermayesi Yatırım Aşamaları

Girişim sermayesinin işletmelerin farklı gelişim aşamalarında kullanıldığı görülmektedir. Girişim şirketlerinin hayata geçirmeyi planladıkları iş fikirleri, farklı aşamalardan geçerler ve her aşama, işletmenin büyüme ve başarısını sağlaması için

[89] Sermaye Piyasası Kanunu, "Sermaye Piyasası Kanunu", C. 6362, C. 6362 §, (2012).
[90] Sermaye Piyasası Kurulu, "Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (III - 35/A.1)", (2019).
[91] Sermaye Piyasası Kurulu, "Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.2)", (2021).

özel stratejilere ve kaynaklara ihtiyaç duymaktadır. Bu aşamalar çeşitli kaynaklarda farklı sınıflandırmalara tabi tutulmakla birlikte üç aşamada özetlenebilmektedir:[92]

1. **Erken Dönem Yatırımları:** Erken dönem girişim sermayesi içerisinde çekirdek, başlangıç ve erkan aşama finansman yöntemlerini barındırmaktadır.
2. **Gelişme Dönemi Yatırımları:** Gelişme dönemi girişim sermayesi geçit finansmanı ve büyüme-gelişme finansmanı yöntemlerini içermektedir.
3. **Çıkış Dönemi Yatırımları:** Çıkış dönemi girişim sermayesi köprü finansmanı, yerine koyma sermayesi ve şirket paylarının satın alınması yöntemlerinden oluşmaktadır.

Girişim sermayesi, bu aşamalarda işletmelere finansal destek sağlamakla kalmamakla birlikte aynı zamanda girişimcilerin işlerini daha etkili bir şekilde yönetmelerine ve büyümelerini hızlandırmalarına destek olmaktadır.

2.3.1. Erken Dönem Yatırımları

Erken dönem yatırımları, şirketlerin kuruluşunun öncesinde ve sırasında yapılan yatırımları ifade etmektedir. Bu yatırımlar çekirdek, başlangıç ve erken aşama finansman olarak üç kategoride incelenmektedir.

Çekirdek finansman, girişimcinin fikir aşamasında olduğu ve işletmesini henüz kurmadığı süreçte yapılan yatırımı ifade etmektedir. Bu finansman sayesinde girişimci iş fikrini hayata geçirecek ilk adımları atmaya başlar. Erken dönem yatırımlar içerisindeki en riskli yatırım çekirdek aşamasındaki yatırımlardır.[93]

Başlangıç finansmanı girişimcinin fikir aşamasındaki projesine hayata geçirdiği, tasarladığı ürün veya hizmetlerin prototiplerini ürettikten sonraki süreçte devreye girmektedir. Bu dönem girişimcinin herhangi bir gelir elde etmediği ancak üretim yaptığından dolayı personel ve hammadde giderlerinin oluştuğu bir dönemdir.[94]

---

[92] Fulya Evren Yatmaz, "Girişim Sermayesi: Türkiye için Bölgesel Model Önerisi", Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü, 2012. s.16

[93] Hüseyin Akgönül, Bülent Altay, "Risk Sermayesi (Venture Capital)", **Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, C. 17, No: 1, 2001, s. 455-480.

[94] Süleyman Gökhan Günay, Ahmet Başalp, "Girişimciler, Melek Yatırımcılar ve Risk Sermayesi Firmaları Arasında Kurulacak Bir Ağ, Bu Ağın Yapısı ve Önemi", **Business and Economics Research Journal**, C. 2, No: 2, 2011, s. 153-164.

Erken aşama finansman ise girişimcinin ürününün veya hizmetinin tamamlandığı ve ticarileşmeye yeni yeni başladığı süreçte aldığı yatırımı ifade etmektedir. Bu noktaya gelmiş olan girişimciler genellikle pazar araştırması ve iş planlarını yapmış ve gelir elde etmeye başlamak üzere veya elde etmiş konumda bulunmaktadırlar.[95]

2.3.2. Gelişme Dönemi Yatırımları

Gelişme dönemi yatırımları bir işletmenin büyüme ve genişleme aşamasına geldiği dönemdeki yatırımları ifade etmektedir. Bu aşamaya kadar işletme gelir elde etmeye başlamış ve büyüme potansiyeli bulunan bir hale gelmiştir. Bu süreçte işletme için geçit ve büyüme-gelişme finansmanı yöntemlerinden faydalanabilmektedir.

Geçit finansmanı işletmenin büyüme sürecindeki bir sonraki adımını finanse etmek amacıyla kullanılan bir finansman türüdür. Bu aşamada, işletme daha önce elde ettiği erken aşama sermayesini tüketmiş ve artan iş hacmi, üretim veya satış gereksinimleri nedeniyle ek finansmana ihtiyaç duyabilmektedir.[96]

Büyüme ve gelişme finansmanı aşamasında işletme ürününü geliştirmiş ve üretim sürecini başlatmış olsa da ürünün pazarda kabul görmesi ve müşteri kitlesini genişletmesi zaman alacaktır. Bu nedenle işletme, pazarlama çalışmalarını yoğunlaştırmak ve ürününü hedeflediği kitleye daha etkili bir şekilde tanıtmak için ek finansmana ihtiyaç duymaktadır. Bu ek finansmanı da güçlü bir finansal geçmişi olmadığından dolayı bankalar veya sermaye piyasalarından da sağlayamamaktadır. Bu noktada işletme büyüme ve gelişme finansmanına ihtiyaç duymaktadır.[97]

2.3.3. Çıkış Dönemi Yatırımları

Çıkış dönemi yatırımları, bir işletmenin gelişme dönemini tamamladığı ve mevcut yatırımcıların yatırımlarını satarak nakde çevirmek istediği dönemin başladığını ifade etmektedir. Bu süreçte köprü finansmanı, yerine koyma sermayesi ve şirket paylarının satın alınması yöntemleri bulunmaktadır.

---

[95] Andrew Metrick, Ayako Yasuda, **Venture Capital & The Finance of Innovation**, 2. bs, United States of America, John Wiley and Sons, 2011. s.15

[96] Abdullah Kaya, **Dünyada ve Türkiye'de Risk Sermayesi**, Ankara, SPK Yeterlik Etüdleri, 2001. s.15

[97] Tayfun Deniz Kuğu, "Finansman Yöntemi Olarak Risk Sermayesi", **Yönetim ve Ekonomi Dergisi**, C. 11, No: 2, 2004, s. 141-153.

Köprü finansmanı, 6 ay ile 1 yıl gibi kısa bir zaman dilimini kapsayan ve halka açılma sürecine yönelik umutları olan şirketlere sağlanan bir finansman türünü ifade etmektedir. Bu yöntem, şirketin halka açılmak için gerekli hazırlıkları tamamlaması ve hisse senetlerini halka sunması aşamasında gereken maliyetleri karşılamak üzere kullanılan bir geçici çözüm olarak sunulmaktadır. Bu finansman yöntemi, şirketin finansal sağlığını ve istikrarını korumasına yardımcı olurken aynı zamanda şirketin halka açılma sürecini tamamlaması için gereken zamanı sağlamak amacıyla kullanılmaktadır.[98]

Yerine koyma sermayesi, bir şirketteki mevcut hissedarların ellerinde bulunan hisse paylarının bir kısmının, genellikle büyük bir fon veya yatırımcı tarafından satın alınması anlamına gelmektedir. Bu yatırım yöntemi, şirketin mevcut yönetim yapısını koruyarak, hissedarlar arasında pay dağılımında değişiklik yapılmasını sağlamaktadır. Bununla birlikte, hissedarlar arasında olası anlaşmazlıkların çözülmesi veya şirketin stratejik yönünü değiştirmek isteyen mevcut hissedarların paylarını elden çıkararak yerine yeni yatırımcıları dahil edilmesi amacıyla da kullanılabilmektedir.[99]

Şirket paylarının satın alınması, literatürde bazı kaynaklarda çıkış dönemi yatırımları olarak nitelendirilirken bazı kaynaklarda ise geç aşama olarak adlandırılabilmektedir. Satılan paylar, şirketin yöneticileri (Management buy-out (MBO)), üçüncü kişiler (Leveraged buy-out (LBO)), başka bir şirketin yöneticileri (Management buy-in (MBI)) ve şirketin kendi çalışanlarından (Employee Stock Ownership Plan (ESOP)) olabilmektedir.[100]

2.4. Girişim Sermayesi Modelleri

2.4.1. Yapılandırılmamış (Informal) Girişim Sermayesi Modeli

Yapılandırılmamış girişim sermayesi kavramı, girişimcilerin iş fikirlerini hayata geçirmek ve büyütmek için özkaynak yatırımcılarının (melek yatırımcılar) finansman sağladığı bir finansman modelini ifade etmektedir. Bu kavram, geleneksel risk sermayesi veya kurumsal yatırım modellerine alternatif olarak gelişmiş ve girişimcilerin erken aşamalardaki finansman ihtiyaçlarını karşılamak için bir seçenek

[98] Metin Çoban, Metin Saban, "Türkiye'de Risk Sermayesi Uygulaması ve Sorunları", **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, No: 31, 2006, s. 131-140.

[99] Tuncel, **Risk Sermayesi Finansman Modeli**. s.58

[100] Zaimoğlu, **Risk Sermayesi ve Türkiye'de Uygulama Olanakları**. s.83

olarak ortaya çıkmıştır. Araştırmacılar yapılandırılmamış girişim sermayesinin melek yatırımcılarla benzer özellikler taşıdığını belirtmektedirler.[101] Dolayısıyla bu başlık altında melek yatırımcıların özelliklerinden bahsedilecektir.

Melek yatırımcı terimi ilk olarak İngiltere'de kullanılmıştır. İngiliz Profesör William Wetzel, New Hampshire Üniversitesi'nde gerçekleştirdiği araştırmalar sonucunda, girişimcilik faaliyetlerinin ve finansman modellerinin yalnızca finansal getiri beklentileriyle sınırlı olmadığını tespit etmiştir. Wetzel, bu farklı motivasyonları açıklamak ve vurgulamak amacıyla "melek yatırımcı" terimini literatüre kazandırmıştır. "Melek yatırımcı" ifadesi, yatırımcının işletmeye sunduğu yakın ilişki ve samimi destek nedeniyle kullanılmaktadır. Melek yatırımcılar, yalnızca finansal kaynak sağlamakla kalmaz, aynı zamanda girişimcilere deneyimlerini, uzmanlıklarını ve kişisel ağlarını da paylaşmaktadırlar.[102] Melek yatırımcıların, işletmeler için olumlu ve olumsuz yönleri bulunmaktadır.[103] Olumlu yönleri aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- **İşletmelerin Erken Evrelerine Yatırım:** Melek yatırımcılar, genellikle yeni başlayan ve ilk evrelerindeki işletmelere yatırım yapmayı tercih ederler. Bu, girişimcilere başlangıç aşamasında önemli finansal destek sağlayarak büyümelerini teşvik etmektedir.
- **Sektörel ve Coğrafi Esneklik:** Melek yatırımcılar, farklı coğrafyalarda ve tüm sektörlerde yatırım yapabilme esnekliğine sahiptirler. Bu, yenilikçi fikirlerin ve çeşitli endüstrilerin desteklenmesine imkân tanımaktadır.
- **Finansal Esneklik:** Melek yatırımcılar, finansal kararlarda girişim sermayesi gibi diğer finansman kaynaklarına göre daha esnek bir yaklaşım sergilemektedirler. Bu, işletmelerin özgün ihtiyaçlarına daha uygun çözümler sunabilmektedir.
- **Katma Değer Sağlama:** Melek yatırımcılar, sadece finansal destek sağlamakla kalmaz, aynı zamanda işletmelere deneyimlerini, uzmanlıklarını ve bağlantılarını aktararak katma değer sağlamaktadırlar. Bu, işletmelerin daha hızlı büyümelerini ve gelişmelerini desteklemektedir.

---

[101] Peter Kelly, "Business Angel Research: The Road Traveled and the Journey Ahead", **Handbook of Research on Venture Capital**, Cheltenham, Edward Elgar, 2007. s.316

[102] Osman Uluyol, "Girişimcilikte Alternatif Bir Finansman Modeli Olarak Melek Finansman Yöntemi", **Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi**, C. 3, No: 2, 2008, s. 43-68.

[103] Küçük, **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi**. s.254-255

- **Kaldıraç Etkisi:** Melek yatırımcılardan sağlanan yatırım, kaldıraç etkisi yaratır. Bu, işletmelerin daha büyük miktarda sermayeye erişebilmelerini ve büyümelerini hızlandırmalarını sağlayabilmektedir.

Bu olumlu yönlerin yanı sıra melek yatırımcıların bir takım dezavantajları da bulunmaktadır. Bunlar:

- **Sınırlı Takip Yatırımları:** Melek yatırımcılar genellikle aynı şirkete ardışık yatırımlar yapmaktan kaçınmaktadırlar. Bu durum, uzun vadeli işbirliklerinin zorlaşmasına neden olabilir ve işletmenin büyüme potansiyelini sınırlayabilmektedir.
- **Kontrol İsteği:** Melek yatırımcılar, yatırım yaptıkları işletmenin yönetimine aktif olarak katılmak ve söz hakkına sahip olmak isteyebilmektedirler. Bu, girişimcinin karar alma özgürlüğünü kısıtlayabilir ve işletmenin bağımsızlığını etkileyebilir.
- **Aşırı Müdahale Riski:** Bazı durumlarda melek yatırımcılar, işletmeye yardım etmek yerine baskın bir rol oynayarak işletmenin yönetimini ele geçirebilirler. Bu, girişimci ve işletme sahipleri için istenmeyen sonuçlar doğurabilmektedir.
- **Güvenilirlik Sorunları:** Melek yatırımcılar, genellikle ulusal ve uluslararası düzeyde tanınmış bir üne veya prestije sahip değillerdir. Bu nedenle, işletme sahiplerinin doğru yatırımcı seçiminde dikkatli olmaları gerekmektedir.

Bu dezavantajlar, melek sermayenin işletmeler için potansiyel riskleri ve zorlukları vurgulamaktadır. Girişimcilerin, melek yatırımcılarla işbirliği yaparken bu olumsuz yönleri dikkate almaları önemlidir.

2.4.2. Kurumsal (Corporate) Girişim Sermayesi Modeli

Kurumsal girişim sermayesi, bir şirketin inovasyonu teşvik etmek, yeni iş fırsatları araştırmak ve gelecekteki büyüme potansiyeli yüksek girişimlere yatırım yapma amacıyla dışarıdaki genç firmalara veya şirketin daha önce bir parçası olan birimlere yatırım yapma girişimini ifade etmektedir. Bu yaklaşım, kurumsal şirketlerin sadece kendi içsel yeteneklerine dayalı büyüme stratejileri yerine, dışarıdan gelen yenilikçi fikirleri ve girişimleri değerlendirerek işlerini genişletme arayışını

yansıtmaktadır.[104] Kurumsal girişim sermayesi modeli, genel olarak üç kategoriye ayrılabilen stratejik yatırım hedeflerine dayalı olarak oluşturulmaktadır[105]:

- **Harici Ar-Ge:** Harici Ar-Ge, kurumsal girişim sermayesi kullanımının en "agresif" hedefini temsil etmektedir. Bu strateji, şirketlerin girişimlerden kaynak ve fikri mülkiyet satın alarak kendi iç Ar-Ge yeteneklerini geliştirme niyetine atıfta bulunmaktadır. Bu yaklaşım, şirketlerin dışarıdan gelen yenilikçi fikirleri ve teknolojileri hızla benimseyerek kendi rekabet avantajlarını artırma amacını taşımaktadır.
- **Hızlandırılmış Pazar Girişi:** Bu strateji, yeni bir ürün pazarına hızla girmek isteyen şirketleri ifade etmektedir. Şirketler, gereken kaynaklara, yeteneklere ve uzmanlığa erişmeye çalışarak yeni pazarlarda etkili bir şekilde varlık göstermeye çalışmaktadırlar. Kurumsal girişim sermayesi bu noktada, şirketlere hızla büyüme ve pazarda varlık sağlama konusunda destek sağlamaktadır.
- **Talep Geliştirme:** Bu strateji, şirketlerin mevcut ürün ve teknolojilerini daha fazla pazarda kullanılabilir hale getirmek amacıyla kullanmalarını ifade etmektedir. Şirketler, güçlü kaynak tabanlarından yararlanarak bu teknolojileri ve ürünleri kullanan diğer şirketlere sponsorluk yaparak ve onların ihtiyaçlarını karşılayarak yeni talebi teşvik etmektedirler.

Bu üç stratejik hedef sınıfı, kurumsal girişim sermayesi modelinin çok yönlü ve esnek bir yaklaşım olduğunu göstermektedir. Şirketler, bu stratejik hedefler arasından seçim yaparak, inovasyonu teşvik etme, yeni pazarlara erişme ve rekabet avantajını artırma gibi çeşitli amaçlarını destekleyebilmektedirler.

2.4.3. Geleneksel (Institutional) Girişim Sermayesi Modeli

Geleneksel girişim sermayesi modeli, özel yatırım firmaları veya kuruluşlar tarafından erken aşama ve büyüme odaklı şirketlere profesyonel ve organize bir şekilde finansman sağlanması anlamına gelmektedir. Bu yatırım firmaları, kurumsal

[104] Paul A. Gompers, Joshua Lerner, **The Venture Capital Cycle**, Cambridge Mass, MIT Press, 1999. s.344

[105] Antje Kann, "Strategic Venture Capital Investing by Corporations: A Framework for Structuring and Valuing Corporate Venture Capital Programs", Ann Arbor, United States, Ph.D. Tezi, (18.08.2023). s.142

yatırımcılar, yüksek gelire sahip bireyler ve bazen kurumsal şirketler de dahil olmak üzere çeşitli kaynaklardan fon toplayarak büyüme potansiyeli yüksek startup'lar ve şirketlere yatırım yapmaktadırlar.[106] Kurumsal girişim sermayeleri ile geleneksel girişim sermayeleri arasındaki temel fark bu noktada ortaya çıkmaktadır. Kurumsal girişim sermayeleri, şirketlerin kendilerinin küçük şirketlere yatırım yapmasını ifade etmektedir. Bununla birlikte kurumsal girişim sermayesi yatırımları genellikle ana şirketin büyüme ve inovasyon stratejileriyle uyumlu olmakta iken, geleneksel girişim sermayesi ise daha çok finansal getiriye ve işletmelerin büyüme potansiyeline odaklanmaktadır. [107]

2.5. Girişim Sermayesi Çeşitleri

Sağlıklı ve sürekli olarak ekonomik büyümenin sağlanabilmesi için en önemli koşullarından biri istikrarlı bir şekilde yenilikçi ürünlerin üretilmesinden geçmektedir. Girişimci genç şirketler bu noktada önemli katkılar sunmaktadır. Bilgi asimetrisi ve ahlaki dezenformasyon bu şirketlerin en önemli problemleri olarak gözükmektedir. Girişim sermayesi firmaları ise girişimci genç şirketlerin bu problemlerini çözme konusunda önemli tecrübelere sahiptirler. Aktif bir girişim sermayesi sektörüne sahip olmak, girişimci genç şirketlerin etkin bir şekilde hayatlarına devam etmeleri ve hedeflerine ulaşmalarını sağlamaya önemli katkı sunmaktadır.[108]

Girişim sermayesi, yeni ve büyüme potansiyeli olan girişimlere temelde sermaye desteği sağlamakla birlikte girişimcinin ihtiyaç duyduğu tecrübe, iş ağı ve pazarlama gibi alanlarda da katkı sağlayan bir yatırım türüdür. Girişimlerin yeni olmasından kaynaklı olarak girişim sermayesi yatırımları yüksek riskli olarak tanımlanabilirken yenilikçi olmalarından dolayı da yatırımcısına yüksek getiri elde etme fırsatı vermektedir.[109]

İlk girişim sermayesi şirketi 1946 yılında American Research and Development (ARD) adıyla Amerika'da kurulmuştur. ARD, yüksek riskli yatırımlar

[106] Annareetta Lumme, Colin Mason, Markku Suomi, **Informal Venture Capital**, Boston, MA, Springer US, 1998. s.8

[107] Colin Mason, "Editorial. Venture Capital: Rationale, Aims and Scope", **Venture Capital**, C. 1, No: 1, 1999, s. 1-46.

[108] J. Lerner, J. Tag, "Institutions and Venture Capital", **Industrial and Corporate Change**, C. 22, No: 1, 2013, s. 153-182.

[109] Darek Klonowski, **The Venture Capital Investment Process**, 1st ed, New York, NY, Palgrave Macmillan, 2010. s. 2-3

yaparak yeni kurulmuş olan girişim şirketlerine yatırım yapmıştır. ARD'nin yaptığı en başarılı yatırım 1957 yılında Digital Equipment Company şirketine yapılan 70 bin dolarlık yatırımdır. Bu şirketin değeri daha sonrasında 355 milyon dolara ulaşmıştır. 1970'li ve 1980'li yıllarda ise girişim sermayesi şirketi inişli çıkışlı bir performans sergilemektedir. 1990'lı yıllara gelindiğinde girişim sermayesi yöntemiyle fonlanan eBay ve Yahoo gibi şirketlerin çok başarılı olması sayesinde Amerika'daki girişim sermayesi fonlarının toplam hacmi 1991 yılında 1,69 milyar dolarken 1999 yılında 37,46 milyar dolara yükselmiştir.[110]

Girişim sermayesi sektöründe dört ana taraf bulunmaktadır. Bunlar; mucitler, girişimciler, girişim sermayedarı ve girişim sermayesi şirketleridir. Mucitler, bir ürünü yenileyen veya olmayan bir ürünü icat eden kişiler olarak tanımlanabilmektedir. Mucitlerin en önemli özelliği piyasaya yenilik getirmeleridir. Mucitler zaman zaman sektörde girişimciyle aynı kişi de olabilmektedir. Girişimciler, ellerindeki yeni ürünün üretimini, pazarlamasını, finansmanını organize ederek piyasaya çıkartan kişilerdir. Ellerindeki yenilikçi ürünü piyasada tutundurmaya çalışarak ekonomik kalkınmaya katkıda bulunmaktadırlar. Girişim sermayedarı girişimcilere sermaye ve tecrübe sağlayan kişilerdir. Bunu bazen bireysel olarak yapmakla birlikte profesyonel olarak girişim sermayesi şirketleri vasıtasıyla da yapabilmektedirler.[111]

2.5.1. Sosyal Etki Girişim Sermayeleri

Günümüzde sosyal sorunların toplumsal ihtiyaçların ve çevreye ilişkin problemlerin hiç olmadığı kadar arttığı görülmektedir. Bu durum, ihtiyaç ve problemlerin çözümü için devletler ve sivil toplum kuruluşlarının yanında işletmelerin de duyarlı olmalarının beklenmesine yol açmıştır. Kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) olarak da ifade edilen bu beklenti gerek akademik literatürde gerekse iş dünyasında kendine yer bulmaktadır. Kurumsal sosyal sorumluluk kavramı ilk olarak 1953'te ortaya çıkmış ve günümüze kadar farklı tanımlamalarla ifade edilmiştir. İlk tanımlamalarda işletmelerin sosyal ve çevresel konularda kendi insan sermayesine, çevreye ve hissedarlarla ilişkilere daha çok yatırım yapmak şeklinde belirtilmektedir. Ancak gün geçtikçe bu tanım daha da genişleyerek işletmenin iç ve dış tüm

[110] Gompers, Lerner, **The Venture Capital Cycle**.
[111] Zaimoğlu, **Risk Sermayesi ve Türkiye'de Uygulama Olanakları**. s. 4-5

paydaşlarına karşı daha duyarlı ve sosyal sorumlu hareket etmesi olarak tanımlanmaya başlanmıştır.[112]

KSS kavramına benzer şekilde sosyal etki kavramı da iş dünyasının topluma ve çevreye olan katkısının arttırılması için kullanılan iki farklı kavramdır. Bu iki kavram arasındaki temel farklar şu şekilde açıklanabilmektedir[113]:

1. **Amaçsal Farklılık**: KSS projeleri, genellikle kurumun itibar yönetimini iyileştirmeyi hedeflerken, sosyal etki projeleri değişim ve toplumsal fayda yaratmayı amaçlamaktadır. Sosyal etki, toplumda pozitif ve kalıcı değişiklikler yapmayı hedeflemektedir.
2. **Süreçsel Farklılık**: KSS projeleri belirli bir süre ve bütçe ile sınırlıdır. Sosyal etki ise kurumun varoluş amacının bir parçası olarak kabul edilmekte ve sürekli bir çaba gerektirmektedir. Bütçesi ise sosyal etki yaratma amacı için sürekli olarak tahsis edilmektedir.
3. **Stratejik Farklılık**: KSS projeleri, kurumun stratejik iş ve iletişim hedefleri ile uyumlu olarak ilerlemektedir. Sosyal etki ise öncelikle toplumun sorunları ve ihtiyaçlarına odaklanmaktadır. Sorunları çözerken kurum, kendi işini sürdürülebilirliğini güvence altına alabilmekte veya yeni iş alanları yaratabilmektedir.
4. **Hedef Kitle Farklılığı**: KSS projeleri, genellikle belirli bir hedef kitleyi hedeflemekte ve etkiyi sınırlamaktadır. Sosyal etki, daha geniş bir ekosistem yaklaşımıyla hareket etmektedir. Çalışanları, toplulukları ve hatta rakiplerini de amacı doğrultusunda harekete geçirebilmekte ve farklı disiplinlerle iş birliği yapabilmektedir.
5. **Yönetimsel Farklılık**: KSS projeleri genellikle kurum içi duygusal ve iç görülere dayalı olarak yönetilirken, sosyal etki projeleri veri bilimi, teknoloji, girişimcilik ve inovasyon gibi iş alanlarına daha fazla odaklanmaktadır.

[112] Coşkun Can Aktan, Deniz Börü, "Kurumsal Sosyal Sorumluluk", **Kurumsal Sosyal Sorumluluk: İşletmeler ve Sosyal Sorumluluk**, Bornova, İGİAD, 2007. s.7-9

[113] Şule Yücebıyık, "Sosyal Etki Gücünüzü 'sorumluluk' ile Sınırlamayın!", (19.09.2023), (Çevrimiçi) https://www.kid.com.tr/2020/10/08/sosyal-etki-gucunuzu-sorumluluk-ile-sinirlamayin/, 19.09.2023.

Bu bağlamda, sosyal etki girişim sermayeleri (SEGS), finansal getirinin yanı sıra ölçülebilir bir sosyal etki yaratmayı hedeflemektedir. SEGS, geleneksel finansal girişim sermayesi anlayışının ötesine geçerek, işletmelerin sadece finansal performansını değil, aynı zamanda sosyal, çevresel, kültürel veya ekonomik açıdan yaratıcı etkilerini de gözetmektedirler. Bu tür yatırımcılar, işletmelerin sadece kârlılık potansiyelini değil, aynı zamanda toplumsal ve çevresel sorunlara getirebileceği çözümleri de değerlendirmektedirler. SEGS, finansal getiri ile sosyal değeri dengeleyerek hem iş dünyasının hem de toplumun sürdürülebilir kalkınmasına katkıda bulunmayı amaçlamaktadır.[114] Daha geniş bir perspektiften bakıldığında sosyal etki yatırımı, yatırım kararlarının sadece finansal getiri odaklı olmaktan ziyade sosyal, çevresel ve etik düşünceleri de içeren bir yaklaşımla şekillendiği bir yatırım sürecidir. Bu tür yatırımların temel amacı, finansal kazanç elde etmek kadar, aynı zamanda toplumsal, çevresel ve etik faydaları sürdürülebilirlik ilkesini benimseyerek oluşturmaktır. [115] Bu ilkeleri benimseyen yatırımcılar üç farklı şekilde kategorilendirilebilmektedir:[116]

1. **Amaç-Sonuç Odaklı Sosyal Yatırım:** Bu yatırım türünün temel amacı sermaye sahibinin getirilerini maksimize etmektir.
2. **Sistemik Sosyal Yatırım:** Bu yatırım türünde ise hem yatırımcının gelirlerinin arttırılması hem de yatırım alan/bağış alan tarafın fayda sağlaması hedeflenmektedir.
3. **Değer Odaklı Sosyal Yatırım:** Bu yatırım yapma türü, genellikle yatırım yapılan işletmenin veya yardım alanın elde edeceği getirileri önceliklendirmekte ve bu sayede sosyal ve çevresel etkiler yaratarak toplumsal değişmeyi hedeflemektedir. Bu yaklaşım, yatırım kararlarının sadece finansal getirilere odaklanmamasını, aynı zamanda toplumsal sorunlara çözüm sunma ve pozitif etkiler yaratma potansiyeline sahip olduğunu göstermektedir.

---

[114] Jarrod Ormiston vd., "Overcoming the Challenges of Impact Investing: Insights from Leading Investors", **Journal of Social Entrepreneurship**, C. 6, No: 3, 2015, s. 352-378.

[115] Annalisa Croce vd., "Social Impact Venture Capital Investing: An Explorative Study", **Venture Capital**, C. 23, No: 4, 2021, s. 345-369.

[116] Alex Nicholls, "The Institutionalization of Social Investment: The Interplay of Investment Logics and Investor Rationalities", **Journal of Social Entrepreneurship**, C. 1, No: 1, 2010, s. 70-100.

2.5.2. İslami Girişim Sermayeleri

İslami girişim sermayeleri (İGS), İslami finans prensiplerine uygun olarak çalışan bir girişim sermayesi çeşididir. İGS ile geleneksel girişim sermayelerinden ayıran en büyük özellik İGS'nin İslami danışma kurulu olup olmadığı hususudur. Bu kurul yapılacak olan yatırımların helal ürün üretip üretmediği ve faizsiz işlemler gerçekleştirip gerçekleştirmediği gibi İslami finans prensiplere uygunluğu denetlemekle görevlidir.[117]

İGS'lerin üç farklı yatırım türü bulunmaktadır. Birincisi İGS tarafından işletmeye doğrudan yatırım yapmaktır. Bu yatırımlarda genellikle şirketin çoğunluk hissesi satın alınır ve bu durum İslami finans kurallarına uyulması konusunda İGS'nin işini kolaylaştırmaktadır. Ancak şirketin çoğunluk hissesini satın almak maliyetli ve riskli bir yöntemdir. İkincisi, İGS'nin bir İGS fonuna yatırım yapmasıdır. İGS fonunda çok sayıda şirketin bulunması riskin paylaştırılması açısından avantajlı bir durum ortaya çıkarırken İslami finans prensiplerine uygunluğu denetlemeyi zorlaştırmakta ve maliyetli hale getirmektedir. Üçüncüsü ise İGS'nin kitle fonlama aracılığıyla direk girişimlere yatırım yapmasıdır. Bu yöntemde yatırım yapılan girişimlerin İslami prensiplere uygun olduğu kabul edilmektedir.[118]

[117] Zaheer Anwer, "Islamic venture capital investment style – opportunities and challenges", **Journal of Islamic Marketing**, C. 10, No: 3, 2019, s. 848-859.

[118] Zaheer Anwer vd., "Islamic venture capital – issues in practice", **ISRA International Journal of Islamic Finance**, C. 11, No: 1, 2019, s. 147-158.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

GİRİŞİM SERMAYESİ VAKFI MODEL ÖNERİSİ

3.1.Giriş

Sosyal bir varlık olan insan, yaşamını devam ettirebilmek amacıyla belli konularda uzmanlaşmış, çeşitli işleri iş bölümü ile çözüme kavuşturmuştur. Bu iş bölümü ve uzmanlaşma neticesinde her bireyin yetenekleri farklı alanlarda görünür olmuş, her insan farklı işlerden kendisine geçim kapısı bulmuştur. Bu durum meslek gruplarının ve iş imkânlarının doğmasına yol açmış, ticaretin gelişmesine ve zamanla uluslararası düzeyde yeni işletmelerin doğmasına kapı aralamıştır. Küresel düzeyde yaşanan ve bütün insanlığı etkileyen tüm bu gelişmeler yeni iş fikirleri için yeni finansman olanaklarının da gelişmesine zorunlu kılmıştır. Tarih boyunca kimi ekonomilerde bankalar üzerinden sağlanan finansman ihtiyacı kimi toplumlarda vakıflar eliyle sağlanır olmuştur. Özellikle İslam dininin faiz konusunda koymuş olduğu kısıtlamalar Müslüman toplumlarda faiz temelli finansman yöntemine alternatif çözümler üretilmesinin önünü açmıştır (2:275). Osmanlı Devleti zamanında örneklerine rastlanılan para vakıfları bu alternatif çözümlere örnek olarak gösterilebilir. Para vakıflarının işleyişi ve yöntemleri incelendiğinde, özellikle murabaha yönteminin yaygın bir şekilde kullanıldığı görülmektedir. Ancak, para vakıflarının işleyişinde sadece murabaha yöntemi değil, aynı zamanda mudârabe ve/veya muşaraka gibi diğer İslami finans yöntemlerinin de kullanıldığına dair kanıtlar bulunmaktadır. [119] Osmanlı para vakıfları, toplumsal ihtiyaçları karşılamanın yanı sıra ekonomik büyümeye de katkı sağlamışlardır. Bu vakıfların işleyişi, hem İslami prensiplere uygunluk hem de ekonomik sürdürülebilirlik açısından dikkat çekicidir. Günümüzde de İslami finansın gelişimi ve faizsiz finans prensiplerinin yaygınlaşmasıyla, bu tür İslami finans yöntemlerinin modern finans dünyasında da önemli bir rol oynaması söz konusudur. Bu kapsamda günümüzde sermaye bulma konusunda güçlük çeken girişim firmaları, vakıfları alternatif bir finansal kaynak olarak değerlendirebilir. Girişim firmaları için vakıfların bir alternatif finansal kaynak

[119] Murat Çizakça, "The Relevance of the Ottoman Cash Waqfs (Awqaf al Nuqud) for Modern Islamic Economics", **Financing Development in Islam**, 1., Jeddah, Islamic Development Bank, 1996., s.404

olarak değerlendirilmesi, her iki taraf için de kazançlı sonuçlar doğurabilir. Girişimciler, ihtiyaç duydukları sermayeyi sağlayarak işlerini büyütme ve geliştirme fırsatı bulurken vakıflar da yatırımlarını girişim firmaları aracılığıyla reel ekonomiye yönlendirerek hem finansal getiri elde edebilirler hem de toplumun gelişimine katkı sağlayabilirler Vakıflar, tarih boyunca toplumsal fayda sağlamak amacıyla kurulmuş ve yönetilmiş önemli kurumlar olarak varlıklarını sürdürdükleri gibi günümüzdeki girişim firmalarının da sermaye ihtiyaçlarına destek olma potansiyeline sahiptirler. Vakıflar, sadece finansal bir kaynak sağlamakla kalmaz, aynı zamanda sosyal sorumluluklarına uygun şekilde yatırım yapma misyonu da taşımaktadırlar. Bu nedenle, vakıflar ile girişim firmaları arasındaki işbirliği hem finansal ihtiyaçların karşılanmasında hem de toplumsal değerlerin korunmasında önemli bir rol oynayabilir.

Bu bölümde, GSV modelinin temelini oluşturan para vakfı sisteminin uluslararası düzeydeki güncel örneklerinden bahsedilmiştir. Ardından, Türkiye'nin koşulları içinde başarılı bir şekilde uygulanabileceği düşünülen GSV modeli ayrıntılı bir biçimde ele alınmıştır. Bölümün sonunda ise, genel bir değerlendirme sunulmuştur.

3.2.Literatür Taraması

Para vakfı, bireylerin belirli bir miktar para bağışlamasıyla hayırseverlik yapılmasını ifade eden bir kavramdır. Literatürde para vakıfları üzerine çeşitli model önerileri bulunmaktadır. Bu literatür taramasında ise girişimciliğin finansmanı bağlamında oluşturulan para vakfı model önerilerine yer verilecektir.

Fauziah 2021 yılında yaptığı çalışmasında[120] Endonezya'daki sosyal girişimcilerin güncel sorunlarını tespit etmeyi ve sekiz numaralı sürdürülebilir kalkınma amacına ulaşmak için Entegre Para Vakfı Sosyal Girişim İşletmesi (Integrated Cash Waqf Social Enterprise Business) modelini oluşturmayı amaçlamaktadır. Nitel araştırma yöntemi kullanılarak yapılan çalışmada sosyal girişimcilerin en önemli sorunun finansmana ulaşmak olduğu sonucuna varılmıştır. Önerilen modelde sosyal girişimci, vakfın atayacağı bir danışmanın gözetiminde kendisine tahsis edilen finansmanı düşük riskli ve İslami kurallara uygun bir şekilde

[120] Najim Nur Fauziah, "Developing Cash Waqf Model as an Alternative Financing for Social Enterprises to Support Decent Work and Economic Growth in Indonesia", **Turkish Journal of Islamic Economics**, C. 8, No: Özel Sayı, 2021, s. 195-217.

kuracağı firmada kullanabilecektir. Bu çalışmaya benzer şekilde Tanjung 2018 yılında yaptığı çalışmada[121] para vakfı ve girişim sermayesi temelli İslami kuralları esas alan üç farklı model önerisi sunmaktadır. Birinci modelde vakıf sermayeyi kendisi işletirken ikinci modelde vakıf sermayesini dışarıdan bir fona yatırmakta ve üçüncü modelde ise vakıf sermayesinin bir kısmını kendi işletirken kalan kısmını dışarıdan bir fona yatırmaktadır. Bu süreçte vakıf kendi sermayesini mudârabe yöntemi ile yönetirken dışarıdan bir fona aktarıldığında ise muşaraka yöntemini kullanmaktadır.

Hamber ve Haneef'in 2017 yılında yaptığı çalışmada[122] Singapur'daki Malay azınlığın kalkınması için Vakıf Temelli Sosyal Mikro Girişim Fonu (Waqf-based Social Micro Venture Fund) önermişlerdir. Bu fon, para vakfının çatısı altında kurulacak ve İslami risk sermayesi şirketi gibi hareket ederek küçük girişimcilere yatırım yapacaktır. Model, girişimcilerin finansmanında mudârabe, muşaraka, icare, istisna ve karz-ı hasen yöntemlerini kullanmayı önermektedir.

Babatunde vd.'i 2015 yılında yaptıkları çalışmada[123] para vakfının altında kümes hayvanlarının yetiştirilmesi ve ticaretinin yapılmasına dayalı bir şirket kurulmasını önermektedir. Bu şirketin yönetiminde ihtiyaç duyulan bütün hizmetlerin mudârabe sözleşmesine dayalı olarak yapılması planlanmaktadır. Bu sayede istihdam oluşturularak yoksulluğun azalması ve toplumdaki refahın arttırılması hedeflenmektedir.

Zakaria vd.'nin 2013 yılında yaptıkları çalışmada[124] Malezya için girişim hayırseverliğinin para vakfı sistemine nasıl entegre edilebileceğine dair bir model önerisi sunulmaktadır. Modelde kurulan vakıf kendisi işletme kuracak ve bunu yönetecektir. Kurulan işletmenin de başka işletmeler kurarak büyümesi sağlanacaktır. Tüm bunları ise İslami kurallara ve girişim hayırseverliği sisteminin ruhuna uygun

[121] Hendri Tanjung, "An Integration of Waqf and Ventura Capital: A Proposed Model for Indonesia", **Journal of Islamic Monetary Economics and Finance**, C. 3, 2018, s. 163-182.

[122] Norliana Hamber, Mohamed Haneef, "Waqf-Based Social Micro Venture Fund: A Proposal for the Malay-Muslim Community in Singapore", **Journal of King Abdulaziz University-Islamic Economics**, C. 30, No: 1, 2017.

[123] Jaiyeoba Haruna Babatunde vd., "Financing and Developing the Agricultural Sector Through Cash Waqf: An Analysis of Cash Waqf Using the Mudarabah Approach", **South East Asia Journal of Contemporary Business, Economics and Law**, C. 6, No: 1, 2015.

[124] Azliza Azrah Mohd Zakaria, Rose Ruziana Abd Samad, Zurina Shafii, "Venture Philanthropy - Waqf Practices and Implementation: Scenario in Malaysia", **International Journal of Business, Economics and Law**, C. 1, No: 1, 2012, s. 108-115.

olarak yapması planlanmaktadır. Bu süreçte vakfın kuracağı işletmelere sadece finansal destek değil aynı zamanda insan kaynağı ve yenilikçi iş stratejileri gibi hususlarda da destek vermesi beklenmektedir. Alias'ın 2012 yılında yaptığı çalışmada[125] Girişim Vakıf Fonu (Enterprise Waqf Fund) modelini önemektedir. Vakfın gelirlerinin devlet destekleri, bağışlar, mal satışları veya yatırım portföyü yönetme gibi çeşitli gelir kalemlerinden elde etmesi beklenmektedir. Vakfın bu gelirleri istikrarlı bir şekilde sahip olması ve fon büyüklüğünün belirli bir noktaya ulaşmasından sonra fon seçeceği belirli vakıf veya derneklere 3-5 sene fonlama taahhüdü verecektir. Bu sayede seçilen kâr amacı gütmeyen kuruluşlar sürdürülebilirliklerini sağlayacaklardır. Chowdhury vd'nin 2011 yılında yaptığı çalışmada[126] Malezya için yeni bir para vakfı model önerisi sunmaktadır. Önerilen vakfın İslam Bankası tarafından yönetilmesi planlanmaktadır. Vakfın gelirlerinin İslam Bankası dahil olmak üzere tüm İslami finans kuruluşlarının katkısıyla oluşturulması hedeflenmektedir. Vakfın topladığı fonların muşaraka, azalan muşaraka, mudârabe yöntemleriyle kullanılması özellikle de küçük ve orta boyuttaki işletmelere kredi olarak finansman sağlanması önerilmektedir.

Para vakıflarının, girişimcilikle birleştirildiği uluslararası çalışmalar, geleneksel finansal modellerin ötesinde yeni ve inovatif yaklaşımları araştırmaktadır. Bu çalışmalar, para vakıflarının girişimcilikle kesiştiği noktalarda, özellikle ortaklığa dayalı mudârabe ve muşaraka gibi alternatif finansman yöntemlerini öneren çalışmalardır. Bu çalışmalar, finansman ve girişimcilik arasındaki sinerjiyi artırarak hem toplumun ekonomik gelişimine hem de sürdürülebilir kalkınmaya katkı sağlama potansiyeli taşımaktadır. Yapılan çalışmalar ağırlıklı olarak Endonezya, Malezya ve Singapur gibi uzak doğu Asya ülkelerinde gerçekleşmiştir. Bu ülkelerde gerçekleştirilen çalışmalar, para vakıflarının yerel ekonomilerdeki girişimciliği nasıl teşvik edebileceği, risk paylaşımının nasıl gerçekleştirilebileceği ve işbirliği temelli finansman modellerinin nasıl oluşturulabileceği gibi konuları ele almaktadır.

---

[125] Tunku Alina Alias, "Venture Capital Strategies in Waqf Fund Investment and Spending", **ISRA International Journal of Islamic Finance**, C. 4, No: 1, 2012, s. 99-126.

[126] Md. Shahedur Rahaman Chowdhury, Mohd Fahmi bin Ghazali, Mohd Faisol Ibrahim, "Economics of Cash WAQF Management in Malaysia: A Proposed Cash WAQF Model for Practitioners and Future Researcher", **African Journal of Business Management**, C. 5, No: 30, 2011, s. 12155-12163.

3.3. Girişim Sermayesi Vakfı Modeli

3.3.1. Modelin Gerekçesi

GSV modeli, toplumdaki dört farklı gruba dokunmaktadır. Bunlar; hayırseverler, vakıflar, girişimciler ve ihtiyaç sahipleridir. GSV modeli, bu farklı paydaşları bir araya getirerek sürdürülebilir ve sosyal etki öncelikli bir ekosistem oluşturmayı hedeflemektedir.

GSV modeli hayırseverler için sürdürülebilir ve sosyal bir vakıf yapısı kurmayı hedeflemektedir. Hz. Peygamber'in bir hadisi şerifinde "İnsan öldüğü zaman amelleri(nin sevabı) kesilir, üç amel hariç: Sadaka-i câriye, yararlanılan ilim ve ebeveynine dua eden sâlih evlât"[127] buyurmaktadır. GSV modeli, bağışın bir seferlik olmasından ziyade yapılan bağışın hem artması hem de sürekli olmasını hedeflemektedir. Bu yaklaşım, sadece İslam'ın öğretileriyle uyumlu olmakla kalmayıp aynı zamanda hayırseverlerin motivasyonunu artırmaya da hizmet etmektedir. Hayırseverlerin motivasyonu, hayır işlerinin başarısı ve sürdürülebilirliği açısından önemli bir faktördür. Bir seferlik bağışlar, acil yardım veya destek sağlayabilir, ancak temel sorunlara köklü bir çözüm üretemeyebilir veya kalıcı bir değişim yaratamayabilir. Bu bağlamda GSV modeli sürdürülebilir çözümlere ve sistemsel değişime odaklanarak, hayırseverlerin bağışlarının etkisini en üst düzeye çıkartmayı hedeflemektedir.

Günümüzde vakıflar, yardım çalışmalarının finansmanı için sürekli kaynak arayışındadırlar. Bu kaynaklar genellikle bağışlar, kurumsal destekler, devlet destekleri ve uluslararası projeler gibi seçeneklerden oluşmaktadır. Ancak bu kaynaklardan elde edilen gelirler öngörülebilir ve devamlı olmamaktadır. Bu da vakıfların finansal istikrarını sağlama ve bağışlarını sürdürülebilir bir şekilde yapmasının önündeki en büyük engeldir. GSV modeli ise vakıfların hem finansal istikrarlarını sağlamasını hem de gelirlerini düzenli bir şekilde artırmasını hedefleyen bir yapı önermektedir.

Girişimcilerin finansman ihtiyacının karşılanması hususunda katılım bankalarının idari ve mali açıdan çıkmazları bulunmaktadır. İdari olarak girişimcilerin denetlenmesi ve yönlendirilmesi zor ve masraflı bir süreçtir. Mali olarak ise katılım

[127] Müslim, Vasiyyet, 14; Ebû Dâvud, Vasâyâ, 14; Nesâî, Vasâyâ, 8.

bankalarının topladığı fonların kısa vadeli olması, girişimcilerin ise uzun vadeli fon talep etmesi temel uyumsuzluk noktasıdır.[128] GSV modeli ise erken dönem girişimcilere kuluçka merkezlerine bağış yapmayı hedeflerken, Paya Dayalı Kitle Fonlama Platformları (PDKFP) üzerinden ise sonraki dönem girişimlere ortak olmayı planlamaktadır. Katılım bankalarının karşılaştığı idari problemi PDKFP vasıtasıyla çözerken mali problemi ise toplayacağı vadesi sınırsız olan bağışlarla çözmektedir.

GSV ihtiyaç sahiplerinin sorunlarını tek seferlik bağışlarla değil kalıcı yöntemlerle çözmeyi hedeflemektedir. Bu amaç doğrultusunda, ihtiyaç sahiplerinin kendi kazançlarını sağlayabilmelerine vesile olan karz-ı hasene dayalı mikrofinans kuruluşları ile işbirliği yapmayı planlamaktadır. Karz-ı hasen, İslam hukukunda faizsiz borç verme anlamına gelir ve ihtiyaç sahiplerine finansal destek sağlamak için kullanılan bir yöntemdir. Karz-ı hasene dayalı mikrofinans kuruluşları ihtiyaç sahiplerine faizsiz krediler sağlamakta ve onlara girişimcilik veya mesleki beceriler konusunda destek sunmaktadır. Bu sayede, ihtiyaç sahiplerine sadece geçici bir rahatlama sağlamak yerine, onların kendi kazançlarını sağlamalarına ve sürdürülebilir bir şekilde kalkınmalarına olanak tanımaktadır. Bu yaklaşım, ihtiyaç sahiplerinin bağımsızlığını ve özgüvenini artırarak, onları sosyal yardıma olan bağımlılıktan kurtarmayı hedeflemektedir.

3.3.2. Modelin Amaç ve Hedefleri

Vakıflar, tarih boyunca toplumun ihtiyaçlarını karşılamak, kültürel mirası korumak, eğitimi desteklemek, sağlık hizmetleri sunmak, yardıma muhtaç bireyleri ve grupları desteklemek gibi çeşitli amaçlarla kurulmuş ve işletilen kuruluşlardır. Ancak, bu kuruluşların uzun ömürlü olabilmesi için finansal istikrarın sağlanması gerekmektedir. Vakıflar, kaynaklarını çeşitlendirmek ve gelirlerini artırmak için farklı yollar aramaktadır. GSV'nin temel amacı, PDKFP vasıtasıyla vakıfların finansal problemlerini çözmektir. GSV'nin ikincil amaçlarını ise şu şekilde sıralayabiliriz:

- Paya dayalı kitle fonlaması platformları üzerinden girişimlere yatırım yaparak ülkemizin reel sektörüne doğrudan bir destek sağlamak ve bu sayede de ekonomik büyümeye katkıda bulunmak,

[128] Murat Çizakça, "Incorporated Cash Waqfs and Mudaraba, Islamic Non-bank Financial Instruments from the Past to the Future", International Seminar on Non-bank Financial Institutions, Kuala Lumpur, 2004, s. 1-13.

- Kuluçka merkezlerine bağışta bulunarak, yeni fikirlerin desteklenmesi ve erken dönem girişimlerin daha uzun ömürlü olmasını sağlamak,
- Mikrofinans kuruluşlarına bağışta bulunarak yoksulluğun azalmasına destek olmak.

3.3.3. Modelin Hedef Kitlesi

Bireyler tasarruflarını yani aylık harcamaları dışında kalan gelirlerini iki şekilde değerlendirmektedir: (1) Yatırım/Birikim (2) Bağış/Yardım. GSV modelinde temel olarak bu iki grup, potansiyel hedef kitle olarak tanımlanmaktadır. Bununla birlikte birinci grup olarak belirtilen yatırım ve/veya birikim yapan bireyler oldukça geniş bir kitleyi ifade etmektedir. Borsa, emtia, döviz, altın, mevduat, repo, bono, faiz gibi finansal yatırım araçlarını kullanan tüm bireyler bu grup içerisine dahil edilmektedir. Ancak GSV modelinin hedeflediği yatırımcı kitle, tüm bu yatırımcılar içerisinde yatırımlarını PDKFP'da gerçekleştiren bireylerden oluşmaktadır. Dolayısıyla GSV modelinin ilk hedef kitlesi bu yatırımcıları kapsamaktadır.

GSV modelinin hedef kitlesi sadece paya dayalı kitle fonlamasına yatırım yapan bireyleri değil ikinci grup olarak ifade edilen bağış ve/veya yardım yapan bireyleri de içermektedir. Bu grupta yer alan bireyler çeşitli dernek, vakıf ve kuruluşları kullanarak ya da bizzat elden bağış yapan ve yardımda bulunan hayırseverleri kapsamaktadır. GSV modeli bağış/yardım yapan bireyleri de sisteme dahil ederek bu bağış ve yardımları sürdürülebilir, kurumsal ve amaç-odaklı hale dönüştürmeyi hedeflemektedir.

3.3.4. Modelin Hukuki Altyapısı

GSV modelinin temeli, vakfın gelirleriyle girişimlerden pay alınmasına dayanmaktadır. 27 Şubat 2008 tarihinde yürürlüğe giren 5737 sayılı Vakıflar Kanun'unun 26. maddesinde[129] "Vakıflar; amacını gerçekleştirmeye yardımcı olmak ve vakfa gelir temin etmek amacıyla, Genel Müdürlüğe bilgi vermek şartıyla iktisadî işletme ve şirket kurabilir, kurulmuş şirketlere ortak olabilirler. Şirketler dahil iktisadî işletmelerden elde edilen gelirler vakfın amacından başka bir amaca tahsis edilemez. Kurucuların çoğunluğu yabancı uyruklu olan vakıfların kurduğu yahut paylarının

[129] "Vakıflar Kanunu", C. 5737, C. 5737 §, (2008), (Çevrimiçi) https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=5737&MevzuatTur=1&MevzuatTertip=5, 25.04.2023.

yarıdan fazlasına bu nevi vakıfların sahip olduğu şirketlerin mal edinmeleri hakkında aynı vakıfların mal edinmelerini düzenleyen hükümler uygulanır." ifadeleri yer almaktadır. Bu hükümlere göre, vakıflar kurulmuş şirketlere ortak olabilir ve bunu sadece bilgi vererek, Vakıflar Genel Müdürlüğü'nün (VGM) izni ya da onayı olmadan yapabilmektedirler. Burada dikkat edilmesi gereken husus vakıf senedinin bu doğrultuda olup olmadığıdır. 4721 sayılı Türk Medeni Kanun'unun[130] 102. maddesi uyarınca vakıflar noterde resmi bir vakıf senedi düzenleyerek kurulmaktadır. VGM tarafından genel vakıf senedinde olması gereken bilgiler şu şekilde sıralanmaktadır[131]:

- Vakfın adı
- Vakfın merkezi
- Vakfın gayesi
- Vakfın faaliyetleri
- Vakfın gayesini gerçekleştirmek için yapabileceği iş ve işlemler
- Vakfın kuruluş mal varlığı
- Vakfın organları
- Mütevelli heyeti
- Mütevelli heyetinin görev ve yetkileri
- Mütevelli heyetinin toplantı zamanı ve karar nisabı
- Yönetim kurulu
- Yönetim kurulunun görev, yetki ve sorumlulukları
- Vakfın temsili
- Denetim kurulu
- Huzur hakkı
- Vakfın gelirleri
- Vakfın gelirinin tahsis ve sarf edileceği yerler
- Resmi senet değişikliği
- Vakfın sona ermesi
- Geçici hükümler

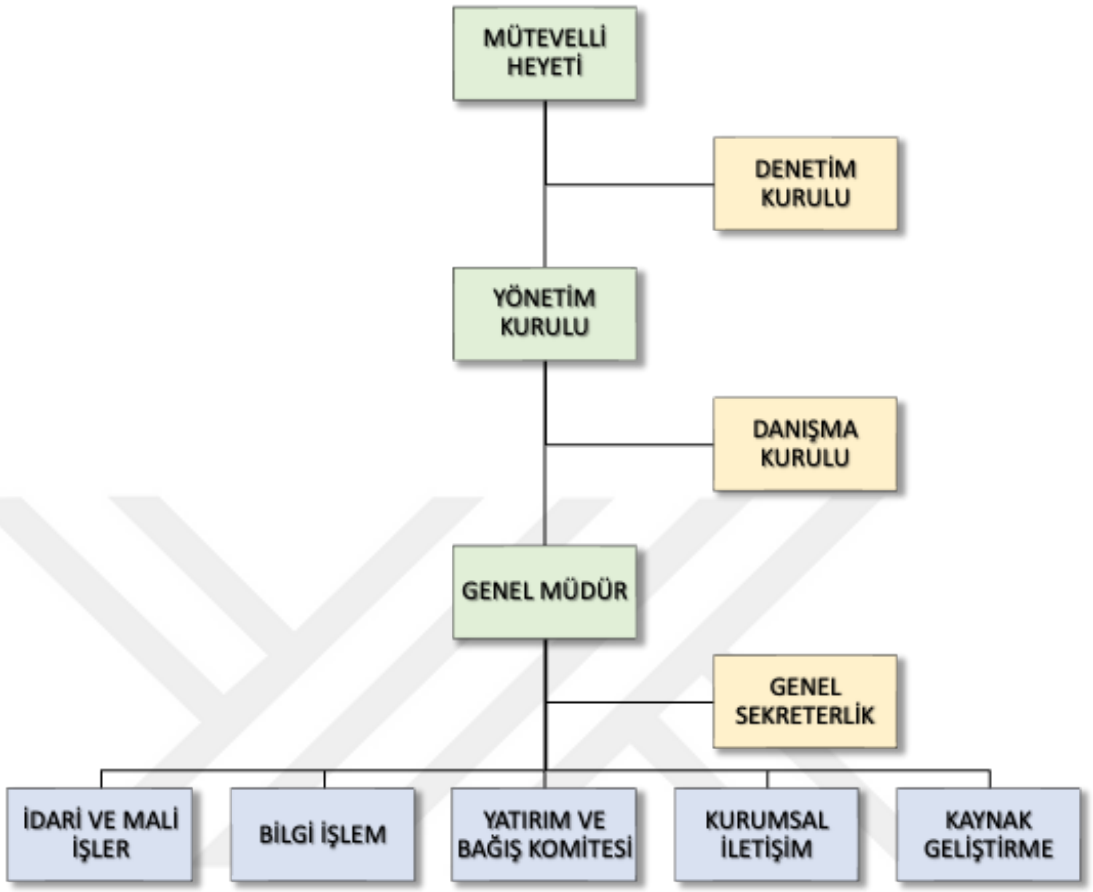
[130] "Türk Medeni Kanunu", C. 4721, C. 4721 §, (2001), (Çevrimiçi) https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.5.4721.pdf, 25.04.2023.

[131] Vakıflar Genel Müdürlüğü, "Vakıf Senedi Örneği (Genel)", (25.04.2023), (Çevrimiçi) https://www.vgm.gov.tr/vakif-islemleri/vakif-nasil-kurulur-/vakif-senedi-ornegi-genel, 25.04.2023.

3.3.5. Modelin Organizasyon Yapısı

Bir işletmenin kuruluşunda organizasyon yapısı, büyüklüğüne, çalışmaların kapsamına, dağıtım kanallarına ve geleceğe ilişkin büyüme potansiyeline en uygun olanı seçilerek düzenlenmelidir. Organizasyon yapısı genel olarak, organizasyonel amaçları gerçekleştirmek için yapılacak görevler arası ilişkileri, faaliyetlerin gruplandırılmasını, yetki devrini, organizasyondaki yatay ve dikey bilgi akışını göstermektedir. Örgütler, tarih boyunca en gelişmişinden en basit düzeyine kadar çeşitli yapıları benimsemiş ve kişiler arasındaki ilişkileri en etkili biçimde düzenleyecek organizasyonel yapıları oluşturmuşlardır. Günümüzde, işletmeler belirlenen politika ve stratejileri başarılı bir şekilde uygulayabilmek için planlarını gerçekleştirecek uygun bir organizasyon yapısı oluşturmalıdır. Çünkü başarılı bir uygulama büyük ölçüde bir organizasyon yapısına bağlıdır.[132] İşletmelerde olduğu gibi faaliyetlerini örgütsel bir yapı çerçevesinde yürütmekte olan günümüz vakıflarında da organizasyon yapısının net biçimde belirlenmesi büyük önem taşımaktadır. Bu bağlamda, önerilmekte olan GSV modelinin yönetim yapısı şekil 3.1'deki gibi kurgulanmıştır.

[132] Murat Çubukcu, "Organizasyon Yapısını Belirleyen Faktörler ve Yapının Önemi", **Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, C. 5, No: 2, 2018, s. 175-190.



Şekil 0.1: GSV Organizasyon Yapısı.

Şekil 3.1'de gösterilen GSV organizasyon yapısındaki birimlerin içerikleri şu şekildedir:

- **Mütevelli Heyeti:** Mütevelli heyeti, vakfın yönetiminden ve faaliyetlerinden sorumlu olan bir kuruldur. Bu heyet, vakfın mali yönetimi, projelerin planlanması ve uygulanması, ilişkilerin yönetimi, yasal ve idari işlerin takibi gibi görevleri yerine getirir. Mütevelli heyeti genellikle vakfın kurucusu veya kurucuları tarafından belirlenir ve vakfın amaçlarına uygun olarak seçilen kişilerden oluşur.
- **Denetim Kurulu:** Denetim kurulu, vakfın faaliyetlerini denetlemek, iç kontrol sistemlerini değerlendirmek ve vakfın mali durumunun şeffaflığını sağlamak amacıyla oluşturulan organıdır. Denetim kurulu, vakfın hesaplarını ve işlemlerini bağımsız bir şekilde inceleyerek vakfın etkinliğini, dürüstlüğünü ve hesap verilebilirliğini arttırmaktan sorumludur.

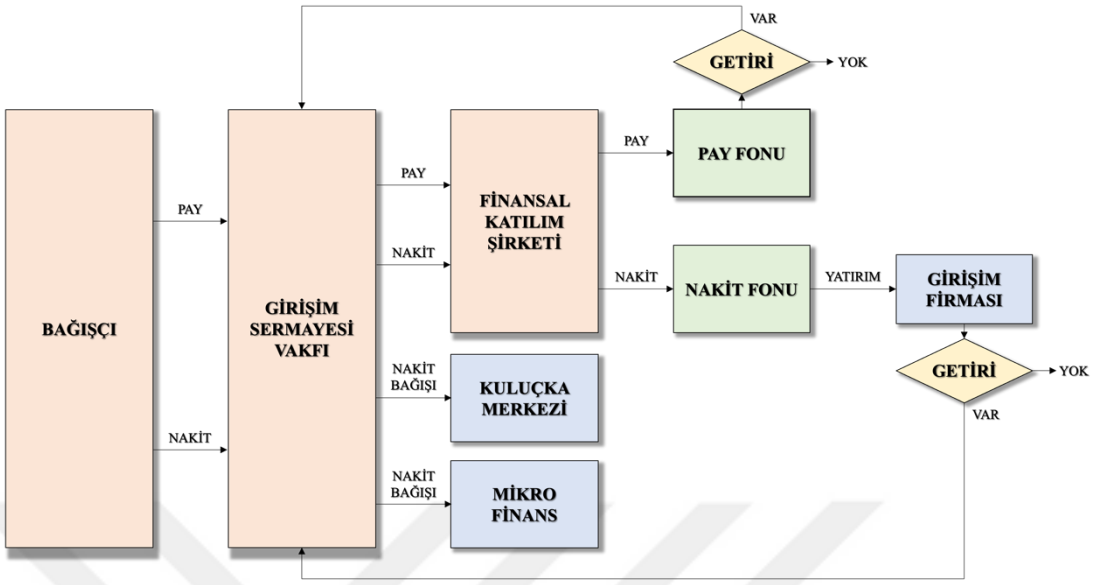
- **Yönetim Kurulu:** Yönetim kurulu, vakfın en üst düzey karar alma organıdır ve vakfın genel yönetiminden sorumludur. Yönetim kurulu, vakfın misyon ve hedeflerine uygun şekilde faaliyet göstermesini sağlamaktadır. Yönetim kurulu vakfın mütevelli heyeti tarafından atanmaktadır. Kurul üyeleri, vakfın amacı ve hedeflerine uygun olarak seçilmektedir. Ayrıca vakfın kuruluş belgesi veya vakıf senedi, yönetim kurulunun oluşumunu ve üye sayısını belirleyen kuralları içermektedir. Yönetim kurulu üyelerinin atanması ve görev süreleri, vakfın kuruluş belgesi veya vakıf senedi tarafından belirlenmektedir. Genellikle üyeler belirli bir süre için atanır ve bu süre sonunda yeniden atanabilirler veya yeni üyeler atanabilir. Yönetim kurulu üyeleri, vakfın faaliyet alanlarına ve ihtiyaçlarına uygun uzmanlık ve deneyime sahip olmalıdır. Bu, kurulun etkin ve verimli bir şekilde görevini yerine getirebilmesi için önemli bir husustur.
- **Danışma Kurulu:** İslam hukuku ve değerleri ile uyumlu olarak vakfın faaliyetlerini rehberlik etmekle sorumludur. Danışma kurulu üyeleri vakfın mütevelli heyeti tarafından belirlenmektedir. Görev süreleri vakıf senedinde belirtilmektedir. Danışma Kurulu, vakfın faaliyetlerini etkin ve verimli bir şekilde desteklemek için önemli bir rol oynar ve vakfın stratejik yönetimine önemli katkı sağlamaktadır.
- **Genel Müdür:** Vakfın yönetim kurulu tarafından belirlenmektedir. Genel sekreterlik, idari ve mali işler, bilgi işlem, yatırım ve bağış komitesi, kurumsal iletişim ve kaynak geliştirme birimlerinin yönetiminden sorumludur. Aynı zamanda genel müdür, vakfın yönetim kuruluna rapor verir ve vakfın misyonunu gerçekleştirmek için stratejik planları uygulamaktan sorumludur.
- **Genel Sekreterlik:** Genel sekreter, vakfın faaliyetlerini etkin bir şekilde yöneterek vakfın misyonuna ulaşmasında kilit bir rol oynar. Aynı zamanda, vakfın iç ve dış paydaşları ile etkili iletişim kurarak vakfın itibarını ve etkisini artırır. Genel sekreter genellikle vakfın yönetim kurulu tarafından atanmaktadır.

GSV için etkili bir organizasyon yapısının belirlenmesinin yanı sıra idari masraflarının nasıl karşılanacağı da ayrıntılı bir şekilde ele alınması gereken bir konudur. İdari masrafların etkili bir biçimde finanse edilmesi, GSV'nin

sürdürülebilirliği, projelerin başarısı ve toplumsal etkisi açısından büyük bir öneme sahiptir. Bu bağlamda, idari masrafları karşılamak için çeşitli stratejiler geliştirilmeli ve finansal kaynaklar çeşitlendirilmelidir. Bunun için ana sorumluluk vakfın yönetim kurulunda olacaktır. GSV yönetim kurulu kuruluşta belirli bir miktar para toplayacak ve aylık olarak aidat ödemeye de devam edecektir. Bununla birlikte finansal katılım şirketinin (FKŞ) elde ettiği kârların yüzde 10'u GSV idari masrafları için ayrılacak, ana para ve kalan yüzde 90 kâr GSV'ye aktarılacaktır. Bu noktada hayırseverlerin yapacağı bağışlardan idari masraflar için herhangi bir kesinti yapılmayacaktır. Yani yapılan bağışlarda herhangi bir azalma olmadan tamamı GSV'nin taahhüt ettiği alanlarda kullanılacaktır.

3.3.6. Modelin Uygulanışı

Günümüz vakıflarının (ya da geçmişten beri bütün vakıfların) işleyişi yardım/bağış toplama ve toplanan bu bağışların/yardımların/desteklerin ihtiyaç sahiplerine ayni ya da nakdi yollarla ulaştırılması şeklinde olmaktadır. Bu sistem vakıflara gelen bağışların zaman zaman düşük olmasına zaman zaman da vakıf yapılarının istikrarsız ve sürdürülemez olmasına yol açmaktadır. Bu çalışma kapsamında önerilen GSV modelinin en büyük avantajı vakıfların nakit girişlerini sürekli hale getirmeye ve daha sürdürülebilir bir yapı kurmaya olanak tanımasıdır. Aşağıdaki şekil 3.2'de açıklandığı üzere GSV'ye bağışlanan nakitlerin girişim firmalarında değerlendirilmesiyle GSV'nin nakit girişlerinin sürekli hale getirilmesi, böylelikle daha sürdürülebilir bir yapıya kavuşturulması planlanmaktadır. Bu amaçla GSV'ye gelen nakit ve girişim firması payları bağışlarının süreçleri aşağıdaki şekilde gösterilmiştir.



Şekil 0.2: GSV Modelinin Genel Uygulanış Sistemi.

Şekilde görüldüğü üzere tüm vakıflarda olduğu gibi önerilen GSV modelinde de sistemin işlemesi temelde iki fonksiyona bağlıdır. Birincisi, bağışların toplanması ikincisi ise toplanan bağışların uygun şekilde değerlendirilmesidir. Bağışların toplanması geleneksel vakıf yapılanmalarındaki nakit bağışına ek olarak paya dayalı kitle fonlaması platformlarında fonlamaya çıkan girişim firması paylarının bağış olarak kabul edilmesini de kapsamaktadır. Burada özellikle PDKFP'nın tercih edilmiş olmasının iki temel sebebi vardır. Birincisi, bu platformlar üzerinden fonlamaya çıkan girişim firmaları ile bu firmalara yatırım yapan yatırımcıların SPK tarafından yayınlanan Kitle Fonlaması Tebliği[133] sayesinde haklarının güvence altına alınmış olmasıdır. İkincisi, paya dayalı kitle fonlaması platformlarının fonlamaya çıkacak olan girişim firmalarıyla ilgili istihbarat, değerleme gibi ön çalışmaları yapmış olması sebebiyle yatırımcıların bu girişimler hakkında bilgi edinme maliyetlerini azaltmakta olmasıdır. Modelin diğer tarafında yer alan bağışların kullanılmasında üç temel alan bulunmaktadır. Birincisi, paya dayalı kitle fonlaması platformlarında fonlamaya çıkan girişim firmalarına yatırım yapılması, ikincisi kuluçka merkezlerine bağış yapılması, üçüncüsü ise mikrofinans kuruluşlarına bağış yapılmasıdır. GSV'ye gelen nakit bağışlar vakıf yönetiminin vereceği karar doğrultusunda oransal olarak bölünerek ya paya dayalı kitle fonlaması platformlarındaki girişim firmalarında yatırım olarak ya da

[133] "Kitle Fonlaması Tebliği", C. 6362, C. 6362 Sermaye Piyasası Kanunu §, (2021), (Çevrimiçi) https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2021/10/20211027-3.htm.

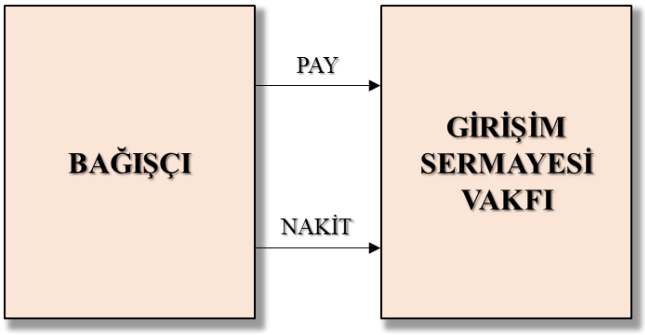
kuluçka merkezleri ve mikrofinans kuruluşlarında bağış olarak değerlendirilecektir. GSV'ye gelen pay bağışları ise FKŞ tarafından takip edilecek olup vakti geldiğinde nakde çevrilerek GSV'nin aktiflerine eklenecektir. Bağışların kullanılmasında tercih edilen üç temel alanın en önemli ortak özelliği ise hepsinin gerçek ekonomik faaliyetlere dönük olması ve dolayısıyla yerel ekonomiye ve toplumun refahına doğrudan katkı sunabilecek potansiyel taşımasıdır.

Modeldeki tarafların ve kurumların göre ve sorumlulukları aşağıdaki gibidir:

- Girişim Sermayesi Vakfı: Toplanan bağışların yönetilmesinden sorumludur.
- Finansal Katılım Şirketi: Vakıf tarafından aktarılan girişim firması payları ve nakitlerin yönetilmesinden sorumlu olan bir tür finansal katılım şirketidir.
- Kuluçka Merkezi: Vakıf tarafından aktarılan nakit bağışların girişim firmalarına dağıtılmasından sorumludur.
- Mikrofinans Kuruluşu: Vakıf tarafından aktarılan nakit bağışların ihtiyaç sahibi bireylere karz-ı hasen yoluyla aktarılmasından ve takibinden sorumludur.

3.3.6.1. Bağış Toplanma Yöntemleri

Vakıflar, bireylerden ayni veya nakdi her türlü bağışı şartlı veya şartsız olarak toplayabilmektedirler. GSV'nin ise temelde iki tane bağış toplama yöntemi bulunmaktadır;



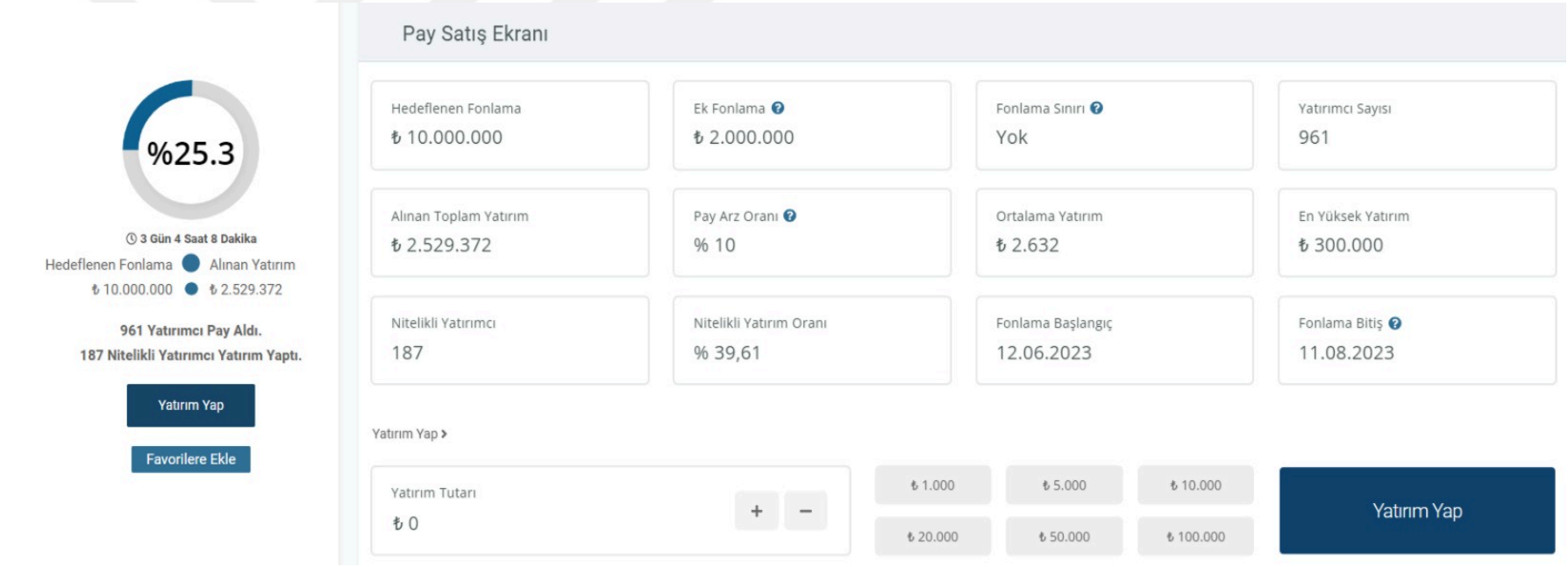
Şekil 0.3: GSV'nin Bağış Toplama Yöntemlerinin Şeması.

Şekil 3.3'de gösterilen bağış yapma yöntemlerinin detayları şu şekildedir;

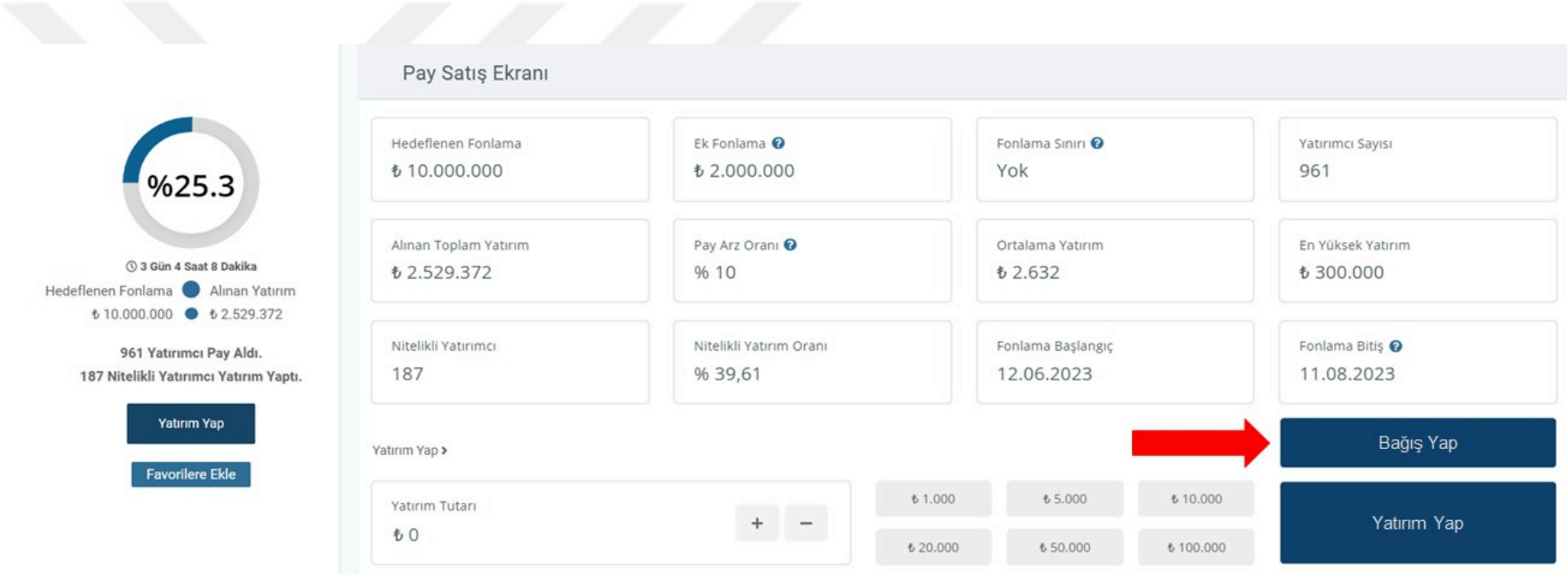
1. Nakit Bağışlar
2. Pay Bağışları

a. Sahip Olunan Payın Devri
b. PDKFP Üzerinden Satın Alma

Birincisi, nakit bağışlar, ikincisi ise PDKFP tarafından kampanyaya çıkılmış olan girişimlerin paylarının bağışlarıdır. GSV, nakit bağışları kendi internet sitesi üzerinden havale veya kredi kartı yoluyla toplayabilmektedir. Pay bağışları için ise iki tane alternatif yol bulunmaktadır. Birincisi, pay sahibinin kendi payını satın almış olduğu aracı kitle fonlama platformuna başvurarak GSV'ye devretmesi, ikincisi ise bağışçıların kitle fonlama platformları üzerinden pay bağışlamasıdır. Her ne kadar imkânsız değilse de uzun işlemler gerektirdiği için yukarıda sözü edilen birinci yönteme önerilen modelde yer verilmemiştir. Önerilen modelde yer alan ikinci yöntem bağışçıların kitle fonlama platformu üzerinden pay bağışı yapabilmesi için girişim firmalarına yatırım yapılan sayfada yatırım yapma butonuyla birlikte bağış yapma seçeneğine yer verilmesi şeklindedir. Şekil 3.4'de örneği verilen sayfa görüntüsünde şekil 3.5'de olduğu gibi bir bağış yap butonu eklenmesi yeterli olacak ve yatırımcılar diledikleri miktarda payı GSV'ye bağışlayabileceklerdir. (Görseller sadece örnek amaçlı olup, ekran görüntüleri fonbulucu.com platformundan alınmıştır.)



Şekil 0.4: Kitle Fonlama Platformu Yatırım Sayfası Örneği.



Şekil 0.5: Kitle Fonlama Platformu için Önerilen Görselin Örneği.

3.3.6.2. Bağışı Kullanma Yöntemleri

GSV kendisine gelen nakit ve girişim firması payı bağışlarını 3 farklı şekilde değerlendirecektir;

3. FKŞ Aracılığıyla Yapılan Yatırımlar
    a. Nakitlerin FKŞ Aracılığıyla Değerlendirilmesi
    b. Payların FKŞ Aracılığıyla Değerlendirilmesi
4. Mikrofinans
5. Kuluçka Merkezleri

Gelen pay bağışlarının tümü ve nakit bağışların bir kısmı FKŞ'ye devredilecektir. Aktarılan payların yönetimi ve değerlendirilmesi FKŞ'nin uhdesinde olacaktır. FKŞ, aktarılan belirli miktar nakit tutar ile PDKFP (Kitle Fonlama, Fonbulucu, FonlaBüyüsün, eFonla, Startup Burada, Fongogo, FonAngels vb.) üzerinden fonlamaya çıkan girişim firmalarına yatırım yapacaktır. FKŞ'ye aktarılmayan nakit tutar ise GSV tarafından kuluçka merkezleri ve mikrofinans kuruluşlarına bağış olarak aktarılacaktır.

GSV gelen pay ve nakit bağışların ticari olarak değerlendirilmesinde iki farklı yöntem izleyebilmektedir. Birincisi, pay ve nakitlerin yatırım ve çıkış kararlarını kendisinin vermesidir. İkincisi ise bu konuda uzmanlaşmış bir FKŞ'den hizmet almasıdır. Fonları kendisinin yönetmesi bu alanda yetişmiş insan kaynağının azlığı, personel maliyeti ve yönetimsel zorluklar gibi sorunlardan dolayı önerilmemektedir. Bunun yerine FKŞ'den kâr paylaşımı esaslı bir anlaşma yapılarak hizmet alınması vakfın yönetiminin ve modelin hayata geçmesini kolaylaştıracağı düşünülmektedir. FKŞ, PDKFP'deki fırsatları takip ederek GSV için en uygun yatırım stratejilerini yürütebilir ve olası riskleri minimize edebilir. FKŞ ile kâr paylaşımı esaslı yapılan anlaşma sayesinde, GSV yönetiminin kendi içinde finansal yönetimle ilgilenmesine gerek kalmadan, uzman bir ekibin rehberliğinde etkili yatırım kararları almasını sağlayabilir. Böylece, GSV yönetimi FKŞ tarafından sunulan profesyonel hizmetlerden en iyi şekilde yararlanabilir ve kaynaklarını daha verimli kullanabilir. Buna karşılık, FKŞ'den alınacak olan hizmet, fonu vakfın yönetmesinden daha yüksek bir maliyet ortaya çıkma ihtimali de göz önüne alınmalıdır.

Nakit bağışların değerlendirildiği yerlerden biri olan kuluçka merkezlerine bağış yapılmasının temel sebebi başlangıç aşamasındaki girişimlere nakdi destekte bulunmaktır. Kuluçka merkezleri, genellikle yeni iş fikirlerine sahip girişimcilerin, iş planlarını geliştirmeleri, ürünlerini veya hizmetlerini test etmeleri ve işlerini büyütmek için gereken kaynaklara ulaşmaları yolunda önemli bir rol üstlenmektedirler. Bu tür merkezler, girişimcilere teknik ve profesyonel rehberlik sağlarken, aynı zamanda finansal ve altyapısal destek sunarak onların başarıya ulaşmalarına katkıda bulunmaktadırlar. Kuluçka merkezlerine yapılan bağışlar, aynı zamanda ekonomik büyümeye ve istihdama da olumlu katkılarda bulunmaktadır. Bu da yerel ekonomiye ve toplumun refahına olumlu etkiler sağlamaktadır. GSV vasıtasıyla kuluçka merkezlerine yapılan bağışlar, girişimcilerin başlangıç aşamasında ihtiyaç duydukları desteği herhangi bir ek yükümlülük altına girmeden almalarına ve işlerini başarılı bir şekilde büyütmelerine yardımcı olmaktadır. Bu bağışlar, gelecekteki potansiyelli başarı hikayelerine katkıda bulunarak toplumun gelişimine ve ekonomik büyümeye olumlu yönde etki edecektir. Bu noktada GSV'nin kurumsal olarak anlaşacağı kuluçka merkezleri ile protokol imzalayarak bu bağışları yapması planlanmaktadır.

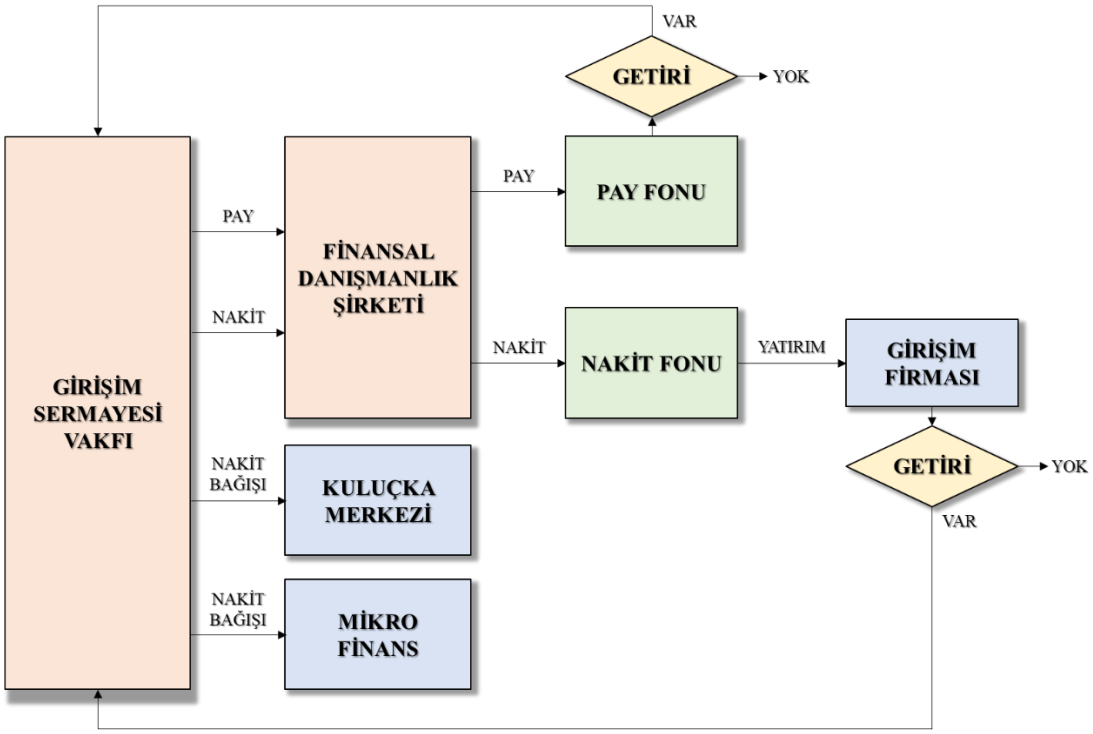
Dünyada çok çeşitli mikrofinans kuruluşları bulunmakla beraber GSV modelinde bağış yapılacak mikrofinans kuruluşlarının karz-ı hasene dayalı mikrofinans kuruluşu olması planlanmaktadır. Türkiye'de İslam İktisadı Araştırma ve Uygulama Derneği'nin (İKSAR) bünyesinde bulunan karz-ı hasen uygulaması, GSV modelinin hedeflerine uygun bir çalışma sistemi yürütmektedir. İKSAR, karz-ı hasenin sadece gelir getirici faaliyetlerde kullanılması ilkesine uygun bir şekilde çalışmalarını yürütmektedir. Bu yaklaşım, karz-ı hasenin sosyal ve ekonomik fayda sağlayabileceği alanlarda kullanılmasına odaklanırken, ev ve araba alımı, borç ödemesi ve evlilik gibi kişisel nedenlerle kullanımına izin vermemektedir. Karz-ı hasene dayalı mikrofinans kuruluşları, düşük gelirli girişimcilere ve ihtiyaç sahiplerine faizsiz kredi imkânları sunarak onların ekonomik ve sosyal olarak güçlenmelerini desteklemektedir. Bu tür kuruluşlar, küçük ölçekli işletmelerin gelişimini teşvik ederek yerel ekonomilerin canlanmasına katkıda bulunmaktadır. GSV modeli sayesinde, bağış yapanlar karz-ı hasene dayalı mikrofinans kuruluşlarına destek olarak aslında topluma katkı sağlamaktadır. Bu bağışlar, ihtiyaç sahibi bireylerin gelir getirici projelere yatırım yapmaları ve böylelikle gelir düzeyleriyle sürdürülebilirliklerini

artırma amacını taşımaktadır. İhtiyaç sahiplerine verilen bu desteğin sadece bir anlık yardımdan ibaret olmayıp uzun vadeli ve sürdürülebilir bir etki yaratma potansiyeline sahip olması beklenmektedir. Bu da toplumun genel refahına ve ekonomik gelişimine olumlu katkıda bulunacaktır.

Özetlemek gerekirse, GSV kendisine gelen pay ya da nakit şeklindeki bağışları üç farklı şekilde değerlendirebilmektedir;

- Birincisi, gelen pay bağışlarının tamamını nakit bağışlarınsa bir kısmını FKŞ aracılığıyla PDKFP'ndaki girişimlerde yatırım olarak değerlendirdiği,
- İkincisi, gelen nakit bağışların bir kısmını kuluçka merkezleri aracılığıyla girişim firmalarına bağış olarak aktardığı,
- Üçüncüsü ise yine gelen nakit bağışların bir kısmının karz-ı hasene dayalı mikrofinans kuruluşlarına bağış olarak aktardığı yöntemdir.

Bunlara ek olarak, GSV'nin PDKFP'nda fonlanan girişimler üzerinden elde ettiği gelirler de tıpkı GSV'ye nakit bağış yapılıyormuş gibi değerlendirilecektir. Önerilen GSV sisteminde bağışı kullanma yöntemleri şekil 3.6'da gösterilmektedir.



Şekil 0.6: GSV'nin Bağışı Kullanma Yöntemlerinin Şeması.

GSV'ye yapılan girişim firması pay bağışları uygun görülen kâr oranına ulaştığında yatırım ve bağış komitesinin kararı ve FKŞ'nin tavsiyesi doğrultusunda nakde çevrilerek ilk defa nakit bağış yapılıyormuş gibi GSV'nin nakit bağış havuzunda değerlendirilecektir.

3.3.7. Modelin Risk Yönetimi

GSV modeline yönelik riskler aşağıdaki tabloda gösterilmektedir. Tabloda belirtilen verilerden oluşan etki matrisi de tablo 3.2.'de yer almaktadır.

Tablo 0.1. GSV Modelinin Riskleri

Risk No	Riskler	Olasılık	Şiddet	Risk Skoru
R1	Vakıf itibarına ilişkin riskler	2	5	10
R2	Vakıf senedine aykırı hareket edilmesi	1	5	5
R3	Yönetimde uyum problemi	1	2	2
R4	Bağış geliri sağlanmaması durumu	4	5	20
R5	GSV'nin finansal faaliyetlerinin İslami prensiplere uygun olmaması	1	5	5
R6	Finansal katılım şirketine ilişkin riskler	4	5	20
R7	Kuluçka merkezlerine ilişkin riskler	2	2	4
R8	Mikrofinans kuruluşlarına ilişkin riskler	3	3	9

Tablo 3.1'de belirtilen risklerden en yükseği 20 risk skoruyla R4 kodlu "bağış gelirinin sağlanamaması" ve R6 kodlu "finansal katılım şirketine ilişkin riskler" durumlarıdır. R4 kodlu risk, GSV'nin finansal sürdürülebilirliğini tehlikeye sokabilecek potansiyele sahip olup, bağış kaynaklarının yetersizliği veya beklenmedik engeller nedeniyle bağış geliri elde edilememesi anlamına gelmektedir. Kuruluş aşamasında kendisini ispat etmemiş bir model olmasından dolayı olası bir durum olarak nitelendirilmiş ve üstesinden gelinmediği durumda modelin geleceğini yüksek şiddette etkileyecek bir risk olarak tanımlanmıştır. R6 kodlu risk ise GSV'ye gelen bağışların etkin ve verimli bir şekilde değerlendirilmesi ile ilgilidir. Bunun için anlaşmaya varılan/yetkilendirilen FKŞ'nin kitle fonlama platformları üzerinde

uzmanlaşmış olması gerekmektedir. Kitle fonlama platformlarının yeni faaliyete geçmiş olması bu alanda uzmanlaşmış FKŞ bulunamamasından ötürü olasılığı yüksek olarak belirlenmiştir. Böyle bir durumla karşılaşılması durumunda ise fonların etkin yönetilemeyeceğinden dolayı GSV'nin işleyişini yüksek şiddette etkileyeceği bir risk olarak tanımlanmıştır.

Tablo 0.2. GSV Modelinin Etki Matrisi

Şiddet → **Olasılık ↓**	Çok Hafif	Hafif	Orta	Ciddi	Çok Ciddi
Çok Düşük	Kabul Edilebilir	Kabul Edilebilir **R3**	Kabul Edilebilir	Kabul Edilebilir	Orta **R2, R5**
Düşük	Kabul Edilebilir	Kabul Edilebilir **R7**	Orta	Orta	Orta **R1**
Orta	Kabul Edilebilir	Orta	Orta **R8**	Önemli	Önemli
Yüksek	Kabul Edilebilir	Orta	Önemli	Önemli	Çok Önemli **R4, R6**
Çok Yüksek	Orta	Orta	Önemli	Çok Önemli	Çok Önemli

Belirlenen risklerden yola çıkılarak hazırlanan risk önleme tablosu ve B planları aşağıda yer alan Tablo 3.3.'da gösterilmektedir.

Tablo 0.3. GSV Modelinin B Planı Tablosu

Risk No	B Planı	Sorumlu Birim
R1	(1) Kurumsal iletişimin iyileştirilmesi (2) Bağımsız denetim raporu hazırlatılması	Genel Müdür
R2	(1) Gerekli yasal sürecin başlatılması (2) Denetim kurulunun müdahalesi	Denetim Kurulu
R3	(1) İlgili birimlerin gözden geçirilip gerekli düzenlemelerin yapılması	Mütevelli Heyeti
R4	(1) Kurumsal iletişim faaliyetlerinin arttırılması (2) Bağış kaynaklarının çeşitlendirilmesi	Genel Müdür
R5	(1) Danışma kurulunun görüşlerinin uygulanması	Danışma Kurulu
R6	(1) Alternatif paydaş çalışması yapmak	Genel Müdür
R7	(1) Alternatif paydaş çalışması yapmak	Genel Müdür
R8	(1) Alternatif paydaş çalışması yapmak	Genel Müdür

Tablo 3.1'de farklı kodlarla belirtilen risklerin etkin bir biçimde ele alınması ve yönetilmesi, GSV'nin uzun vadeli başarısını ve sürdürülebilirliğini sağlama açısından hayati bir öneme sahiptir. Tablo 3.3'de belirtilen R1 kodlu vakıf itibarına ilişkin risklerden genel müdür sorumludur. Genel müdür, vakfın itibarının arttırılması için kurumsal iletişimin iyileştirilmesini ve bağımsız denetim raporunun hazırlatılmasını sağlamalıdır. R2 kodlu vakıf senedine aykırı hareket edilmesinden denetim kurulu sorumludur. Denetim kurulu böyle bir durumda gerekli yasal süreci başlatmalı ve kurum içerisinde böyle bir durum oluşması ihtimaline karşı gerekli adımları atmalıdır. R3 kodlu yönetimde uyum problemi oluşmasından mütevelli heyeti sorumludur. Mütevelli heyeti GSV içerisinde yönetimsel süreçleri ve ilişkileri takip

etmeli ve olası anlaşmazlık durumlarında birimlerle ilgili düzenlemeleri yapmalıdır. R4 kodlu bağış gelirinin sağlanamaması durumundan genel müdür sorumludur. Genel müdür, bağışların arttırılabilmesi için kurumsal iletişimi yüksek düzeye çıkarmalı ve bağış kaynaklarının çeşitlendirilmesi için adımlar atmalıdır. R5 kodlu GSV'nin İslami prensiplere uygun faaliyet gösterilmesinden danışma kurulu sorumludur. Danışma kurulu, kendisine danışılan konularda İslami hassasiyetlere uygun kararlar vermeli ve bunun takibini yapmalıdır. R6, R7 ve R8 kodlu FKŞ'ye, kuluçka merkezlerine ve mikrofinans kuruluşlarına ilişkin risklerden genel müdür sorumludur. Genel müdür bu paydaşlarla ilişkileri iyi yönetmeli ve GSV'nin talepleri gerçekleştirilmemesi durumunda alternatif paydaş çalışması yapmalıdır.

3.3.8. Modelin İslami Kurallara Uygunluğu

GSV'nin işleyişinin İslami kurallara uygunluğu konusundaki en önemli açmazı yatırım yapılan şirketlerin İslami kurallara uyup uymadığı noktası oluşturmaktadır. Bu bağlamda paya dayalı kitle fonlaması sisteminde borsadaki gibi bir katılım endeksi standartları oluşmamış ya da oluşturulmamıştır. Firmaların İslami kurallara uyacağını ya da uymayacağını kampanya sırasında yatırımcılar girişimcilere sorarak öğrenebilmektedirler. Bu durum platformların aktif olarak kampanyaya çıkmaya başladığı 2021 yılından bu yana süregelmektedir. Aşağıdaki metinde yatırımcıların sorduğu soruların ve girişim firmalarının bu sorulara verdiği cevapların örnekleri bulunmaktadır.

Örneğin uluslararası düzeyde faaliyet göstermeyi hedefleyen bir girişimci firmaya yöneltilen *"katılım endeksine uyumunu sorabilir miyim yatırımın"* şeklindeki soruya girişimci firmanın verdiği cevap aşağıdaki gibi olmuştur;

> *"Sayın yatırımcımız, ilginiz için çok teşekkür ederiz. Borsaya açılma söz konusu olduğunda katılım endeksi standartlarına uygun faaliyet gösterilip gösterilmeyeceği ilgili dönemdeki mevcut durumlara, şirketin iç çevresine yönelik unsurlara vb. göre ayrıca değerlendireceğiz. Mümkün olduğu kadar faizli işlemlerden yana olmasak bile bugüne kadar da faizli işlem yapmadık. Fakat Amerika pazarında ticari faaliyet sürdürmeye başlamış bir şirket olarak sürdürülebilir rekabet üstünlüğü sağlayabilmemiz için çok gerektiği takdirde tüm finansal piyasa araçlarını değerlendirebileceğimizi, bize ve*

yatırımcılarımıza en fazla katma değer sağlayacak araçları kullanabileceğimizi belirtmek istiyoruz. Saygılarımızla."

Bir diğer örnekte ise katılımcı "*Fonlamanızın şimdiden başarılı olması dileğiyle. Kampanya sayfanızdan şirketinizi inceledim ancak size şu soruyu sormak istiyorum: "Katılım Finans İlkelerine şirketinizin bakış açısı ve sizin bu konuda gelecek ile planlarınız nedir?"* şeklinde bir soru yöneltmiştir. Girişimci firma ise bu soruya aşağıdaki şekilde cevap vermiştir;

"*Merhabalar, öncelikle iyi dilekleriniz için çok teşekkür ederiz. Katılım Finans İlkeleri doğrultusundaki hassasiyetinizi anlıyor ve size daha detaylı bir açıklama yapmak istiyoruz. Şirketimizin faaliyetleri ve gelir modeli dikkate alındığında genel olarak Katılım Finans İlkeleri ile uyumlu olduğunu söyleyebiliriz. Ancak sizde takdir edersiniz ki tüm dünyada hizmet vermeye çalışan ve global rakiplerle yarış içindeki şirketimizin ticari hayatın gerektirdiği tüm finansal piyasa araçlarını değerlendirebileceğimizi, şirkete ve yatırımcılara en fazla katma değer sağlayacak ürünleri kullanabileceğimizi belirtmek istiyoruz. Süreç içerisinde finansmanımızda oluşacak değer kayıplarını engellemek ve geliştirme süreci içerisinde ihtiyaç dahilinde tüm finansal araçlar kullanılacak ve teşviklerden faydalanılacaktır."*

Yukarıdaki iki örnekteki girişim firması da şu anki durumlarının katılım finans ilkelerini sağladığını ancak ilerleyen süreçte oluşabilecek durumlara karşı bütün finansal araçlarını kullanabileceklerini belirtmişlerdir. Diğer bir örnekte ise yatırımcının "*Gelir elde edilirken Faiz hassasiyeti konusunda dikkat edecek misiniz? Katılım finans ilkelerine dikkat etmeniz nasıl olacak?"* sorusuna girişimci firmanın cevabı şu şekilde olmuştur;

"*Merhaba, öncelikle ilginiz için teşekkür ederiz. Şirketimiz kurulduğundan bugüne kadar herhangi bir faiz gelir veya gideri elde etmemiştir, bundan sonra ki süreçte de faiz konusunda ki hassasiyetimiz devam edecektir. Tur sonrası katılım finans ilkeleri doğrultusunda faaliyetlerimiz devam edecektir*."

Örnek metinlerin ilk ikisinde girişim firmaları fonların tüm finansal araçları kullanabileceklerini belirtirken üçüncü örnekte ise faizden uzak bir yönetim anlayışını benimsediklerini beyan etmişlerdir. Fonlamaya çıkan girişim firması sayısı arttıkça hangi firmaların katılım finans kriterlerine uyum sağlayacakları ya da uyum sağlayıp

sağlamadıklarının kontrolü ve takibi güçleşmektedir. Bu durum da hem yatırımcılar hem de GSV açısından fonların yönetimini zorlaştırmaktadır. Eğer ki paya dayalı kitle fonlamaları, fonlamaya çıkacak girişimlere kampanya öncesinden İslami kurallara uyacaklarına dair bir taahhüt veya sözleşme imzalatması ve bu belgeyi imzalayan girişimleri kampanya sayfasından belirtmesi durumunda İslami hassasiyeti olan bireylerin yatırımcı olma yönündeki kararsızlıkları bertaraf edilmiş olacaktır. Hazırlanacak olan taahhüt veya sözleşmede Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) tarafından hazırlanmış olan "Katılım Finans İlkelerine Uygun Faaliyet Gösteren Şirketlerin Belirlenmesinde Esas Alınacak Rehber" belgesi[134] referans olarak alınabilir. Bu belgenin 3. ve 7. Maddesinde yer alan faizli gelirlerin toplam gelirlerinin %5'ini aşmaması ve faizli borçların şirketin toplam varlıkları ve piyasa değerinden büyük olanına oranının %33'ü aşmaması gerektiği ile ilgili oranların %0 olarak değiştirilmesi önerilmektedir.

3.4. Genel Değerlendirme

Vakıflar, ihtiyaç sahibi ve dezavantajlı kesimlerin sosyal ve ekonomik durumlarını iyileştirmeye, eğitim ve sağlık hizmetlerine erişimlerini artırmaya, kültür ve sanatın gelişimine katkıda bulunmaya ve toplumun sürdürülebilir gelişimine destek olmaya odaklanmaktadırlar. Bu nedenle vakıflar, toplumun refahı ve iyiliği için önemli bir rol üstlenmektedirler. Bu çalışma kapsamında önerilmekte olan GSV modeli tüm vakıf örneklerinde olduğu gibi iki temel fonksiyon üzerine kuruludur; bağışların toplanması ve kullanılması. 2021 yılında Türkiye'de paya dayalı kitle fonlama sisteminin yürürlüğe girmesiyle bağışların toplanması fonksiyonun işleyişinde alternatif olabilecek bir yol daha ortaya çıkmıştır. Önerilen model bağışların toplanması sürecinde GSV modeli, nakit bağışlarla birlikte bireylerin ve kurumların kitle fonlama platformları üzerinden pay bağışı yapmasını teşvik etmektedir. Bu sayede, GSV'nin farklı sektörlerden gelen çeşitli girişimlerin paylarını portföyüne ekleyerek geniş bir yatırım yelpazesi oluşturmasına olanak tanımaktadır. Bu durum GSV'nin yatırımlarını tek bir alana bağımlı olmadan dağıtarak riski

[134] TKBB, "Katılım Finans İlkelerine Uygun Faaliyet Gösteren Şirketlerin Belirlenmesinde Esas Alınacak Rehber", 26.01.2023, (Çevrimiçi) https://tkbbdanismakurulu.org.tr/uploads/rehberler/PAY_SENEDI_REHBERININ_26.01.2023_TARIHLI_GUNCEL_HALI.pdf.

azaltmasını sağlamaktadır. Aynı zamanda, girişimlerin zaman içinde büyümesi ve başarılı bir şekilde performans göstermesi, yapılmış olan bağışların miktarının artması sonucunu doğuracaktır. Böylece GSV modeli, sürdürülebilir bir finansal kaynak sağlayarak vakfın istikrarını artırmış olacaktır.

Bağışların kullanılması sürecinde ise GSV modeli toplumun kalkınmasını hedefleyen, sosyal etkisi yüksek ve sürdürülebilir bir yapı kurmayı amaçlamaktadır. Bu bağlamda, GSV modeli elde edilen gelirlerin bir bölümünü yeniden kitle fonlama platformlarına yönlendirerek sosyal etkisi yüksek ve sürdürülebilir projelere yatırım yapmayı planlamaktadır. Bu yatırımlar, özellikle inovasyon, eğitim, sağlık ve çevre gibi alanlarda toplumsal dönüşüm sağlayacak projelere destek olmayı amaçlamaktadır. Ayrıca, model kuluçka merkezlerine bağış yaparak yeni ve potansiyel girişimlere destek sunmayı hedeflemektedir. Bu şekilde, girişimcilik ve iş dünyasının gelişimine katkıda bulunarak ekonomik büyümeyi teşvik etmeyi amaçlamaktadır. GSV modeli aynı zamanda karz-ı hasene dayalı mikrofinans kuruluşlarına bağış yaparak toplumun finansal kalkınmasını desteklemeyi amaçlamaktadır. Bu tür kuruluşlar, düşük gelirli bireylerin ve küçük ölçekli işletmelerin finansal ihtiyaçlarını karşılamada önemli bir rol oynamaktadır. Bu sayede, toplumun daha geniş kesimlerine ulaşarak ekonomik eşitsizliği azaltmaya yönelik kalıcı çözümler sunmayı hedeflemektedir. Sonuç olarak, GSV modeli bağışların kullanılması aşamasında, sosyal etkisi yüksek projelere yatırım yaparak, yeni girişimlere destek sağlayarak ve finansal kalkınmayı teşvik ederek toplumun kalkınmasına katkıda bulunmayı amaçlamaktadır. Bu çeşitlendirilmiş yaklaşım, vakfın toplumsal etkisini maksimize ederek sürdürülebilir bir dönüşüm sağlamayı hedeflemektedir.

GSV modelinin yönetim sürecinde, özellikle kurumlarla yakın işbirliği kurmayı hedefleyen bir yapı oluşturulmasına büyük önem verilmektedir. Bu yaklaşım, GSV'nin temel amacını başarıyla yerine getirebilmesi için kritik bir öneme sahiptir. Özellikle, GSV modelinin dayandığı para vakfı sisteminin dünya genelindeki benzer örneklerine bakıldığında, genellikle tecrübeli ve uzman personel eksikliğinin önemli bir sorun olarak ortaya çıktığı görülmektedir.[135] Kurumlarla yakın işbirliği kurularak,

[135] Farhanah Mohd Mokhtar, Emira Mad Sidin, Dzuljastri Abd Razak, "Operation of Cash Waqf in Malaysia and Its Limitations", **Journal of Islamic Economics Banking and Finance**, C. 11, No: 4, 2015, s. 100-114.

uzmanlık alanlarına odaklanmış personelin katkısı ile modelin başarılı bir şekilde uygulanması hedeflenmektedir. Sonuç olarak, GSV modelinin yönetimi sürecinde, kurumlarla yakın işbirliği kurulmasının amacı, para vakfı sisteminin dünya genelindeki deneyimlerinden yararlanarak eksiklikleri gidermek ve modelin başarılı bir şekilde yönetilmesini sağlamaktır. Bu yaklaşım, GSV'nin etkisini artırmak ve sürdürülebilir bir şekilde toplumsal dönüşüm sağlamak için büyük önem taşımaktadır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

GİRİŞİM SERMAYESİ VAKFI MODELİ ARAŞTIRMASI

Bu bölümde araştırma konusu, amacı ve katkısı ve sorularına yer verilmektedir. Ardından araştırmanın deseni, ana kütlesi ve örneklemi ve veri toplama yöntemi detaylı bir şekilde açıklanmıştır. Sonrasında araştırma yöntemi, içerik analizi süreci, görüşme formunun hazırlanması ve görüşmelerin gerçekleştirilmesi, elde edilen verilen kodlanması, tema ve kategorilerin oluşturulması ve kodların geçerlilik ve güvenilirliği üzerinde durulmaktadır. Ardından demografik ve betimsel bilgiler tablolarla birlikte gösterilmiştir. Bölüm sonunda ise araştırma bulgularına yer verilerek bu bulgular yorumlanmıştır.

4.1. Araştırma Konusu

Bu araştırma, Osmanlı döneminde yaygın olarak kullanılan para vakıflarının günümüz yansıması olarak sosyal etki yatırımlarını önceleyen sürdürülebilir bir GSV model önerisini içermektedir. Bu model önerisi geleneksel, sosyal etki ve İslami girişim sermayelerinden farklılaşarak iktisadi kalkınmaya katkı sağlayabileceği öngörülen yeni ve bütüncül bir yaklaşımdır.

4.2. Araştırmanın Amacı ve Katkısı

Araştırmanın öncelikli amacı; para vakıflarının ve girişim sermayelerinin temel alındığı; yeni, sürdürülebilir ve sosyal etkisi yüksek bir vakıf modeli sunmaktır. Araştırmanın ikincil amacı sunulan vakıf modelinin uygulanabilirliğinin bir saha araştırmasıyla incelenmesidir. Günümüzde girişim sermayelerinin artan önemiyle birlikte yatırımcılar sermayelerini bu alanda değerlendirmeye ve yüksek kazanç elde etmeye başlamışlardır. Bu yöntem vakıfların sürdürülebilirliği için yeni bir fırsat olarak ortaya çıkmaktadır. Literatürde az sayıda çalışmada karşılaşılan ve yıllardır pratiğe dökülememiş olan bu modelin hem pratikteki uygulayıcılar açısından hem de literatüre katkı sunması açısından önemlidir.

4.3. Araştırma Soruları

Para vakıflarının kurumsal işleyişini örnek alarak oluşturulacak yeni bir GSV modelinin günümüz vakıflarının daha sürdürülebilir olmasını sağlayıp sağlayamayacağı ve yatırımcıların bu yeni modeli tercih edip etmeyeceği araştırmanın

problemini oluşturmaktadır. Bu kapsamda cevap aranacak olan araştırma soruları aşağıdaki gibi kurgulanmıştır:

- Girişim sermayesi yatırımcıları GSV modeline bağış yapmayı tercih ederler mi?
- Yatırımcıların bağış motivasyonları nelerdir?
    - Bağış yapmayı tercih edenlerin yaptıkları bağışın altında yatan saikler nelerdir?
    - Girişim sermayesi yatırımcıları önerilen GSV modeline hangi saiklerle bağış yaparlar?
- Günümüzdeki vakıfların daha sürdürülebilir olması nasıl sağlanır?
- Yatırımcıların kendi yaptıkları yatırımlar ile GSV'nin yapacağı yatırımlardan bekledikleri sosyal etki farklılaşmakta mıdır?

4.4. Araştırma Deseni

Araştırmada paya dayalı kitle fonlaması platformuna üye olan kişilerin bağış davranışı, yatırım yaptıkları girişim firmaları, Türkiye'deki vakıfların güncel durumu, tez kapsamında sunulan girişim sermayesi vakıf modeliyle ilgili düşünceleri ve dindarlık kavramıyla ilgili görüşleri incelenmektedir. Bu amaçla girişimcilik ve yönetim alanında uzman iki akademisyenle birlikte yarı yapılandırılmış soru formu oluşturulmuştur. Sonrasında paya dayalı kitle platformu olan Fonbulucu vasıtasıyla en az bir girişim firmasına yatırım yapmış katılımcılarla derinlemesine mülakatlar gerçekleştirilmiş ve bu görüşmeler kayıt altına alınmıştır. Sonrasında elde edilen veriler transkripte edilerek katılımcıların ifadeleri temalara, kategorilere ve kodlara ayrılmıştır. Son olarak da tüm veriler içerik analizi yöntemiyle yorumlanmış ve çalışma nihayete erdirilmiştir.

4.4.1. Araştırmanın Ana Kütlesi ve Örneklemi

Araştırmanın hayata geçmesinde, önerilen girişim sermayesi vakıf modelinin temelinde yer alan paya dayalı kitle fonlaması platformları önemli bir paya sahiptir. Bundan dolayı araştırmanın ana kütlesini paya dayalı kitle fonlamasına üye olanlar oluşturmaktadır. Araştırmaya katılan kişilerle, paya dayalı kitle fonlaması platformu olan Fonbulucu'nun telegram hesabına mülakat talep formu gönderilerek iletişime geçilmiştir. 2023 Ocak ayı itibariyle Fonbulucu'nun 42,000 yatırımcı üyesi

bulunmaktadır. Fonbulucu tarafından Telegram üzerinde kurulan gruptaki üye sayısı ise gün geçtikçe artmakta olup, 2023 Nisan ayı itibariyle 6,500'e ulaşmıştır. Bu Telegram grubunda bulunan yatırımcılara gönderilen formda online ve yüz yüze görüşme seçeneği sunulmuştur. Forma olumlu dönüş yapan katılımcıların 31'i online seçeneğini seçerken 3 kişi de yüz yüze seçeneğini seçmiştir. Yüz yüze seçeneğini seçenlerin 2'siyle ortak bir tarih belirlenememesinden dolayı mülakat gerçekleştirilememiştir. Bundan dolayı araştırmada toplam 32 kişiyle mülakat yapılmıştır. Mülakatların gerçekleştirildiği yatırımcılara ilişkin ayrıntılı demografik bilgilere bulgular başlığı altında yer verilmiştir.

4.4.2. Veri Toplama Yöntemi

Çalışmada veri toplama türü olarak yarı yapılandırılmış açık uçlu mülakat yöntemi kullanılmıştır. Yarı-yapılandırılmış mülakat, araştırmacının belirli soru veya konu başlıklarıyla yapılan bir görüşme türüdür. Bu görüşmede, ihtiyaç duyulduğunda derinlemesine bilgi alabilmek için belirlenen soru setinin dışına sınırlı düzeyde de olsa çıkabilmesine olanak vardır. Buna ek olarak görüşme rehberi, araştırma konusuyla ilgili veri elde etmek için katılımcının cevaplaması istenen konuları kapsar ve liste halinde hazırlanabilir. Bu sayede elde edilen verilerin düzenlenmesi ve işlenmesi daha kolay hale gelir[136]. Bu bağlamda hazırlanan mülakat formu EK-1'de verilmiştir. Mülakat formu hazırlandıktan sonra EK-2'de yer alan etik kurul onayı alınmıştır.

4.5. Araştırma Yöntemi

Bu çalışmada nitel araştırma yöntemi kullanılmaktadır. Nitel araştırma, belirli bir yapıya kısmen veya tamamen bağlı olmadan, incelenen konu hakkında derinlemesine bilgi edinmek amacıyla küçük örneklemlerle yapılan keşfedici bir araştırma yöntemidir. Nitel araştırmalar, araştırmacının katılımcı bir rol üstlendiği ve cevaplayanların davranışları, deneyimleri ve hislerini anlamayı hedefleyen bir yaklaşımdır.[137]

Nitel araştırma yöntemi, nicel araştırma yönteminden çeşitli farklılıklara sahiptir. İlk olarak, nitel araştırmada araştırmacının katılımcı bir rolü vardır, yani

[136] Sait Gürbüz, Faruk Şahin, **Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri**, 5. bs, Ankara, Seçkin, 2018, s.184.

[137] Abdullah Okumuş, **Bilimsel Araştırma Teknikleri**, İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi, t.y., s. 102-103.

araştırmacı, katılımcılarla etkileşime girer ve onların yaklaşımını anlamaya çalışır. Bu nedenle, nitel araştırma sayısal sonuçlar üretmek yerine betimsel sonuçlar elde etmeyi amaçlar. İkinci olarak, nitel araştırmalar, değişkenler arası ilişkileri incelemek yerine bütüncül bir yaklaşım benimser. Nitel araştırmalar, olayların ve durumların karmaşıklığını anlamak için derinlemesine analiz yapar ve genellikle bir olayın veya durumun içeriğini ve bağlamını anlamak için örnek olayları inceler. Bu bağlamda, nitel araştırmalar genellikle tümevarım yöntemini kullanırken, nicel araştırmalar tümdengelimci bir yaklaşımı benimser.[138]

Özetle, nitel araştırma yöntemi, araştırmacının katılımcılarla etkileşim kurduğu, betimsel sonuçlar üretmeyi amaçlayan, bütüncül bir yaklaşıma sahip olan bir araştırma yöntemidir. Bu yöntem, incelenen konular hakkında derinlemesine bilgi sağlama ve katılımcıların yaklaşımını anlama konusunda önemli bir araçtır.

4.5.1. İçerik Analizi Süreci

İçerik analizi, yaygın olarak kullanılan bir nitel araştırma tekniğidir. Mevcut içerik analizi uygulamalarında üç farklı yaklaşım bulunmaktadır. Yaklaşımlar arasındaki temel farklar kodlama şemaları, kodların kökenleri ve güvenilirlikle ilişkilidir. Geleneksel içerik analizinde, kodlama kategorileri doğrudan metin verilerinden türetilir ve tümevarımsal bir yaklaşıma sahiptir. Yönlendirilmiş içerik analizi, başlangıçta bir teori veya ilgili araştırma bulgularıyla rehberlik eden ilk kodlarla başlar. Özet içerik analizi, genellikle anahtar kelimeler veya içeriklerin sayılması ve karşılaştırılmasıyla başlar, ardından altta yatan bağlamın yorumlanmasıyla devam eder.[139] İçerik analizi süreçleri ise genellikle birbirine benzer olmakla birlikte temel süreç başlıkları şu şekildedir:[140]

- Araştırma sorusu tanımlanır.
- Veriler toplanır ve metne dönüştürülür.
- Dönüştürülen metin üzerinde detaylı kodlama yapılır.

[138] Gürbüz, Şahin, **Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri**., s. 409-411

[139] Hsiu-Fang Hsieh, Sarah E. Shannon, "Three Approaches to Qualitative Content Analysis", **Qualitative Health Research**, C. 15, No: 9, 2005, s. 1277-1288.

[140] Philipp Mayring, **Qualitative Content Analysis: Theoretical Foundation, Basic Procedures and Software Solution**, Klagenfurt, 2014. s. 60-62

- Oluşturulan kodlar tümevarımsal yöntem ve analitik bir gözle kategorilere ayrılır.
- Oluşturulan kategorileri betimleyen temalar oluşturulur.
- Oluşturulan kodlar, kategoriler ve temalar farklı araştırmacılarca gözden geçirilir.
- Kullanılan içerik analizi yöntemine göre yorumlaması yapılır ve literatürle karşılaştırılır.

Bu araştırmada yöntem olarak geleneksel içerik analizi tercih edilmiştir. Geleneksel içerik analizi yöntemi araştırmacıların ham verilerden tümevarımsal ve doğrudan bir bakış açısıyla kodlar, kategoriler ve temalar çıkarmasını ifade etmektedir. Bu sayede, analiz edilen belgenin içeriğinden teoriler veya teorik olarak ilişkili açıklamalar oluşturmaktır.[141] Analizin aşamaları ise yukarıda ifade edildiği şekilde olup araştırmada bu basamaklar takip edilmiştir.

4.5.2. Görüşme Formunun Hazırlanması ve Görüşmelerin Gerçekleştirilmesi

Araştırmada literatürden ve iki tane uzman akademisyenin desteğiyle hazırlanan EK-1'de yer alan yarı yapılandırılmış mülakat formu kullanılmıştır. Mülakat formunda yazılan sorular demografik bilgiler, bağış davranışı, girişim firması, girişim sermayesi vakıf modeli ve dindarlık olmak üzere 5 temel gruptan oluşmaktadır.

Örneklem bölümünde ayrıntılı bir şekilde ifade edildiği üzere çalışma paya dayalı kitle fonlaması platformu olan Fonbulucu üzerinden yatırım yapmış 32 kişiyle gerçekleştirilmiştir. Görüşmeler, 13 ile 52 dakika aralığında sürmüş ve görüntülü ve sesli olarak kayıt altına alınmıştır. Görüşmenin başlangıcında katılımcılara kısaca mülakatın ne olduğu anlatılmış ve görüşme sorularının temel başlıkları söylenerek kendilerini rahat hissetmeleri telkin edilmiştir.

4.5.3. Verilerin Kodlanması

Kodlar, bir çalışmada toplanan betimsel ve yorumlayıcı bilgilere anlam birimleri atamak için kullanılan tanımlayıcılar ve etiketlerdir. Kodlar genellikle farklı

[141] Bruce L. Berg, Howard Lune, **Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri**, 8. baskıdan çeviri, Konya, Eğitim Yayınevi, 2015. s.383

boyutlardaki ifadeleri tanımlarlar. Bu ifadeler, kelimeler, cümle parçaları, cümleler veya hatta paragraflar olabilir ve belirli bir bağlamla ilişkili veya bağımsız olabilir. Kodlama sürecinde, odaklanılması gereken husus, kodladığımız kelimelerin kendileri değil, taşıdıkları anlamlarıdır. Oluşturulan kodlar daha önce bahsedilen ifadeleri geri çağırmak ve düzenlemek için kullanılır. Araştırmacı, çalışmasında oluşturduğu kodları araştırma sorusu, kuram, çerçeve veya tema ile ilişkilendirerek ilgili bölümleri hızlı bir şekilde bulabilir ve/veya gruplandırabilir.[142]

Araştırmada derinlemesine mülakatlardan elde edilen veriler transkripte edildikten sonra bütün katılımcıların ifadeleri tek tek okunmuş ve kodlama yapılmıştır. Yapılan kodlama sonrasında anlamlı olan kodlar listelenmiş ve iki bağımsız uzmanla birlikte değerlendirme yapılmıştır. İlk aşamada 268 olan kod sayısı ikinci aşamaya geçildiğinde 248 olmuş ve yapılan değerlendirmeler, görüşmeler ve tartışmalar sonucunda 25'e kadar indirilmiştir. Bunun neticesinde de araştırmanın analizleri oluşturulan bu 25 kod üzerinden gerçekleştirilmiştir.

4.5.4. Tema ve Kategorilerin Oluşturulması

Tema ve kategorilerin oluşturulmasında geleneksel içerik analizi yöntemi kullanılmıştır. Araştırma konusuyla ilgili mevcut teori ve literatürün kısıtlı olduğu çalışmalarda geleneksel içerik analiz yöntemi sıklıkla kullanılmaktadır. Geleneksel içerik analizi yaklaşımının en önemli avantajı, araştırmanın katılımcılarından doğrudan bilgi elde etme olanağı sağlamasıdır, böylece önyargılı kategoriler veya teorik bakış açıları dayatmadan verilere odaklanma imkânı sunmasıdır. Bununla birlikte, geleneksel içerik analizi zaman zaman gömülü teori ve fenomonolojik gibi diğer nitel yöntemlerle karıştırılabilmektedir. Bu yöntemlerin analitik süreçleri başlangıçta aynı da olsa diğerleri ağırlıklı olarak teori geliştirmek için kullanılırken geleneksel içerik analizi daha çok kavram geliştirme ve model oluşturmada kullanılmaktadır.[143] Bu kapsamda araştırmamızda 5 tema ve 9 kategori belirlenmiştir. Belirlenen tüm temalar, kategoriler ve kodlar EK-3'de yer almaktadır.

[142] Matthew B. Miles, A. Micheal Huberman, **Nitel Veri Analizi**, 3. Baskı, Ankara, Pegem Akademi, 2019. s. 56-57

[143] Hsieh, Shannon, "Three Approaches to Qualitative Content Analysis", s. 1277-1288.

4.5.5. Kodların Geçerlilik ve Güvenilirliği

Nitel araştırmalarda geçerliliğin sağlanabilmesi için dokuz temel strateji bulunmaktadır. Bunlar; sürekli katılım ve gözlem, ayrıntılı açıklama, olumsuz durum analizi, katılımcı kontrolü, veri çeşitlendirme (üçgenleme), akran incelemesi, katılımcılarla işbirliği, araştırmacının kendi dünya görüşünü açıklaması ve kapsamlı açıklamadır.[144] Bu araştırmada geçerliliğin sağlanabilmesi için bu dokuz stratejiden kapsamlı açıklama ve akran incelemesi stratejileri uygulanmıştır.

Kapsamlı açıklama, bir araştırmacının üzerinde çalıştığı tema veya vaka hakkında ayrıntılı bilgiler sunması anlamına gelir. Bu ayrıntılar, fiziksel özelliklerin, hareketlerin ve faaliyetlerin tanımlanması yoluyla ortaya çıkabilir. Ayrıca, detaylar, genelden özele fikirleri açıklamayı, ayrıntıları birbiriyle ilişkilendirmeyi ve güçlü eylem fiilleri ve alıntılar kullanmayı içermektedir. Kapsamlı açıklama, araştırmacının okuyuculara tam bir resim sunmasını sağlar ve araştırma konusuyla ilgili derinlemesine anlayış sağlamasına yardımcı olmaktadır. Bu şekilde, araştırmacı, okuyucuların konuya daha fazla aşina olmasını ve araştırmanın önemini daha iyi kavramasını sağlar. Ayrıca, kapsamlı açıklama, araştırmacının analiz ettiği verileri ve bulguları desteklemek için güçlü bir temel oluşturmaktadır. Bu nedenle, araştırmacılar, çalışmalarında kapsamlı açıklama stratejisini kullanarak, okuyuculara daha derinlemesine bir anlayış sunabilmekte ve araştırmalarının geçerliliğini artırabilmektedirler.[145] Bu araştırmanın geçerliliğin arttırılabilmesi için veriler, kodlamalar, kategoriler ve temalar araştırmanın uygulama bölümünde detaylı bir şekilde sunulmuştur.

Akran incelemesi ise bir araştırmanın, konuya aşina olan bir araştırmacı tarafından verilerinin ve araştırma sürecinin gözden geçirilmesidir. Bu süreç, inandırıcılık oluşturmak için dışarıdan bir gözlemci araştırmacı tarafından gerçekleştirilir ve nitel araştırmacı ile dış gözlemci araştırmacı arasında yakın bir işbirliği gerektirir. Bu prosedür, bir çalışmanın süreci boyunca zaman içinde en iyi şekilde kullanılır. Dış gözlemci araştırmacılar, nitel araştırmacılara yazılı geri bildirim sağlayabilir veya sadece fikirsel boyutta bir danışmanlık hizmeti verebilir. Nitel

[144] John W. Creswell, Dana L. Miller, "Determining Validity in Qualitative Inquiry", **Theory Into Practice**, C. 39, No: 3, 2000, s. 124-130.

[145] John W. Creswell, **Nitel Araştırma Yöntemleri**, 5., Siyasal Kitabevi, 2013. s. 254

araştırmacılar, akran incelemesi sayesinde araştırmaya güvenilirlik katabilmektedirler.[146] Bu araştırmanın sonuçlarının analizinde ve yorumlanmasında biri girişimcilik, biri İslam iktisâdı ve diğeri de nitel araştırma yöntemleri konusunda uzman 3 akademisyenin görüşleri ve tavsiyeleri dikkate alınmıştır.

Araştırmanın güvenilirliğini sağlayan hususların başında araştırmacının aldığı ses kayıtlarının yüksek kalitede olması ve bunların yazıya sağlıklı bir şekilde dönüştürülmüş olması gelmektedir. Bununla birlikte çalışmadaki kodlamaların bir bilgisayar programı yardımıyla yapılması ve sınıflandırılması oluşabilecek karışıklıkların önüne geçilmesi adına önemli bir faktör olarak öne çıkmaktadır.[147] Bunlara ek olarak çalışmanın daha güvenilir hale getirilebilmesi için verilerin analizinde farklı araştırmacıların katkı sağlaması, araştırmayı yapan kişi sayısının arttırılması ve kavramsal çerçevenin güçlendirilmesi gibi hususlara dikkat edilmesi gerekmektedir.[148]

Bu araştırmadaki veriler sesli ve görüntülü olarak kaydedilmiş ve bütün kayıtların transkripsiyonu yapılmıştır. Transkripsiyonu yapılan metinler MAXQDA yazılım programına aktarılmıştır. Kodlamalar, bu program üzerinden üç bağımsız araştırmacı tarafından yapılmıştır. Araştırmacıların yapılan kodlamalar üzerinde hangi oranda fikir birliğine varacağı hususunda bir standart olmamakla birlikte asgari %85 - 90 oranın aynı görüşe sahip olmaları gerekmektedir.[149] Çalışmamızda da araştırmacılar kodlamalar üzerinde fikir birliğine varmış ve kodların son hali verilmiştir.

4.6.Demografik Bilgiler

Araştırmada toplam 32 kişi ile derinlemesine mülakat yöntemi ile görüşme yapılmıştır. Görüşme yapılan kişilerin ortak özelliği hepsinin paya dayalı kitle fonlamasına üye olması ve en az bir defa yatırım yapmış olmalarıdır.

[146] Creswell, Miller, "Determining Validity in Qualitative Inquiry", s. 124-130.
[147] Creswell, **Nitel Araştırma Yöntemleri**. s. 255
[148] Ünsal Sığrı, "Nitel Araştırma Yöntemleri", **Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri: Yeni Perspektifler**, 1., Ankara, Seçkin, 2022. s. 489
[149] Johnny Saldaña, **The Coding Manual for Qualitative Researchers**, Los Angeles, Calif, Sage, 2009. s. 27-28

Tablo 0.1. Katılımcılarla ile İlgili Demografik Bilgiler

Katılımcı Kodu	Yaş	Mezuniyet	Medeni Durum	İkamet Edilen Şehir	Meslek	Aylık Ortalama Hane Geliri
K-1	36	Lisans	Evli	Malatya	Endüstri Müh.	15001-25000 arası
K-2	40	Lisans	Evli	İzmir	Kamu Çalışanı, Sağlık Personeli	25001 ve üstü
K-3	30	Ortaokul	Bekar	Konya	Kaynak Operatörü	15000 ve altı
K-4	50	Lisans	Evli	Balıkesir	Sağlık Personeli	15000 ve altı
K-5	42	Yüksek Lisans	Evli	Konya	Gıda Mühendisi	15001-25000 arası
K-6	35	Lisans	Evli	Tekirdağ	Tekstil İşçisi	15000 ve altı
K-7	56	Lisans	Evli	Ankara	Öğretmen	15001-25000 arası
K-8	32	Lisans	Evli	İstanbul	Reklamcı	15000 ve altı
K-9	35	Yüksek Lisans	Evli	İstanbul	Finans	15001-25000 arası
K-10	38	Doktora	Evli	Ankara	Girişimci	15001-25000 arası
K-11	25	Lisans	Bekar	Adana	Mali Müşavir	25001 ve üstü
K-12	35	Lisans	Evli	Karaman	Kamu Çalışanı	15001-25000 arası
K-13	53	Lisans	Evli	Zonguldak	Eczacı	25001 ve üstü
K-14	40	Lisans	Evli	Kars	Jandarma Personeli	15001-25000 arası
K-15	50	Lisans	Evli	Kocaeli	Emekli	15000 ve altı

K-16	36	Lisans	Evli	Diyarbakır	Polis	15001-25000 arası
K-17	44	Lisans	Evli	Adana	Kamu Çalışanı, Jeoloji Müh.	25001 ve üstü
K-18	40	Yüksek Lisans	Bekar	İstanbul	Proje Yöneticisi	15001-25000 arası
K-19	35	Lisans	Evli	Bursa	Kamu Çalışanı	15000 ve altı
K-20	28	Lisans	Evli	İstanbul	Öğretmen	15001-25000 arası
K-21	28	Lisans	Evli	Dubai	Yazılımcı	25001 ve üstü
K-22	36	Yüksek Lisans	Evli	Nevşehir	Kamu Çalışanı	25001 ve üstü
K-23	34	Lisans	Evli	Ankara	Kamu Çalışanı	25001 ve üstü
K-24	32	Lisans	Evli	Kahramanmaraş	Öğretmen	15001-25000 arası
K-25	34	Lisans	Evli	İstanbul	Bankacı	25001 ve üstü
K-26	32	Yüksek Lisans	Evli	İstanbul	Bankacı	15001-25000 arası
K-27	38	Lisans	Bekar	İstanbul	Yazılımcı	15001-25000 arası
K-28	41	Lisans	Evli	Antalya	Uçak Teknisyeni	25001 ve üstü
K-29	39	Lisans	Evli	Hatay	Asker	15001-25000 arası
K-30	40	Yüksek Lisans	Bekar	İstanbul	Bilgisayar Müh.	25001 ve üstü
K-31	39	Lisans	Evli	İstanbul	Bankacı	25001 ve üstü
K-32	24	Lisans	Evli	Muğla	Kamu Çalışanı	15001-25000 arası

Mülakat yapılan kişilerin yaş aralığı 24 ile 56 arasında değişkenlik göstermektedir. Araştırmada eğitim düzeyi olarak ortaokul mezunundan doktora mezununa kadar her eğitim düzeyinde katılımcı bulunmaktadır. Katılımcıların yaşadığı şehirler bakımından ise neredeyse Türkiye'nin her bölgesinden katılımcı bulunmaktadır. Katılımcılarımızın ortalama hane gelirleri 8000TL ile 200000TL arasında değişkenlik göstermektedir. Araştırmaya katılan katılımcılardan 6'sı 15000 TL ve altı gelire sahipken, 15'i 15001-25000 TL arası gelire, 11'i ise 25001 TL ve üstü aylık ortalama hane gelirine sahiptir.

4.7. Betimsel Bilgiler

Katılımcılara araştırma kapsamındaki konularla ilgili görüşlerinin daha iyi anlaşılabilmesi için bazı sorular yöneltilmiştir. Bu sorulara verilen cevaplar betimsel bilgiler olarak ifade edilmiştir. Betimsel bilgi, gerçeklikle ilgili gözlemlere, deneyimlere ve verilere dayanan, somut ve açıklayıcı bilgidir. Betimsel bilgi, bir şeyin nasıl olduğunu, ne olduğunu veya ne zaman gerçekleştiğini tanımlamak için kullanılır. Öznel yargılardan ve spekülatif fikirlerden farklı olarak, gözlemlenebilir gerçeklere dayanır ve genellikle nesnel ve tarafsızdır. Örneğin, bir kişinin boyu, saç rengi, yaşadığı yer gibi fiziksel özellikleri betimsel bilgi örnekleridir. Çalışmamızda ise bu betimsel bilgiler, bağış, girişim firmaları, girişim sermayesi vakıf modeli ve dindarlık olarak kategorilendirilmiştir. Aşağıda her bir kategori ayrı başlıklar ve tablolar halinde gösterilmektedir.

4.7.1. Bağışla İlgili Betimsel Bilgiler

Araştırma kapsamında mülakatların başlangıcında katılımcılara bağış davranışına ilişkin görüşlerinin daha iyi anlaşılabilmesi için öncelikle betimsel sorular yöneltilmiştir. Bu sorular şu şekildedir: "Bağış yapmak sizce ihtiyaç mıdır?", "Siz bağış yapıyor musunuz?", "Bağış yaparken hangi yöntemleri kullanırsınız?", "Bağış yaparken hangi alanları tercih edersiniz?" ve "Özellikle bağış yaptığınız bir yer var mıdır?".

Tablo 0.2. Bağışla İlgili Betimsel Bilgiler

Katılımcı Kodu	Bağış Yapmanın İhtiyaç Olarak Görülmesi	Bağış Yapma Durumu	Bağış Yapma Yöntemleri	Bağış Alanları	Bağış Yapılan Kurum
K-1	İhtiyaçtır.	Evet	Elden, internetten	Aile, Dini	Yetim Vakfı
K-2	İhtiyaç değildir.	Evet	Elden, internetten	Sağlık, Dini	LÖSEV
K-3	İhtiyaçtır.	Evet	Elden, Sms	Sağlık, Dini	Yok
K-4	İhtiyaçtır.	Evet	Elden	Eğitim	Yok
K-5	İhtiyaçtır.	Evet	İnternetten, elden	Yetim	İHH
K-6	İhtiyaçtır.	Evet	Elden, Sms	Aile	Yok
K-7	İhtiyaç değildir.	Evet	Elden, Sms	Sağlık, Eğitim	Yok
K-8	İhtiyaç değildir.	Evet	İnternetten	Eğitim, Sağlık	Ahbap, LÖSEV
K-9	İhtiyaç değildir.	Evet	İnternetten	Sağlık, Eğitim	LÖSEV, Engelliler Vakfı, Darüşşafaka
K-10	İhtiyaçtır.	Evet	Elden, internetten	Çocuk, Diğer	Yok
K-11	İhtiyaç değildir.	Evet	İnternetten	Eğitim	Darüşşafaka
K-12	İhtiyaçtır.	Evet	İnternetten	Aile	Yok
K-13	İhtiyaçtır.	Evet	İnternetten, elden	Dini, Çocuk	MEC Vakfı
K-14	İhtiyaçtır.	Evet	İnternetten, elden	Dini	Hayalhanem
K-15	İhtiyaç değildir.	Evet	İnternetten	Sağlık, Eğitim, Aile	TEV

K-16	İhtiyaçtır.	Evet	İnternetten, elden	Dini	Yok
K-17	İhtiyaç değildir.	Evet	İnternetten	Çocuk	LÖSEV, Mehmetçik Vakfı
K-18	İhtiyaçtır.	Evet	İnternetten	Dini	İmam Hatip Dernekleri, Siyer Vakfı
K-19	İhtiyaçtır.	Evet	İnternetten, elden	Eğitim, Aile	Yok
K-20	İhtiyaçtır.	Evet	İnternetten	Eğitim	Yetim Vakfı, İHH
K-21	İhtiyaçtır.	Evet	İnternetten	Eğitim	Lösev, Darüşşafaka
K-22	İhtiyaçtır.	Evet	İnternetten	Eğitim, Sağlık	TEV, KAÇUV, LÖSEV
K-23	İhtiyaçtır.	Evet	İnternetten, elden	Eğitim	Siyasallılar Vakfı
K-24	İhtiyaçtır.	Evet	İnternetten	Eğitim, Sağlık	Yok
K-25	İhtiyaçtır.	Evet	İnternetten	Dini	Yok
K-26	İhtiyaçtır.	Evet	İnternetten	Tüm Alanlar	Yok
K-27	İhtiyaçtır.	Evet	İnternetten	Çocuk	İhtiyaç Haritası
K-28	İhtiyaçtır.	Evet	İnternetten	Diğer	Mehmetçik Vakfı, İBB
K-29	İhtiyaçtır.	Evet	İnternetten	Çevre	TEMA, Kızılay, Diyanet Vakfı
K-30	İhtiyaçtır.	Evet	İnternetten	Çocuk	Elimsende ve Kardeş eli derneği
K-31	İhtiyaçtır.	Evet	İnternetten, elden	Çocuk	Ahbap, Kızılay, Mehmetçik Vakfı
K-32	İhtiyaçtır.	Evet	İnternetten, elden	Eğitim, Sağlık	Darüşşafaka, LÖSEV

Tablodaki verilere baktığımız zaman öncelikle katılımcılar arasında bağış yapmayan kimsenin olmadığı, herkesin bağış yaptığı görülmektedir. Bununla birlikte katılımcıların 25'i bağış yapmanın ihtiyaç olduğunu ifade ederken 7'si ise ihtiyaç olmadığını ifade etmektedirler. Bağış yapmanın bir ihtiyaç olduğuna dair katılımcı K-13, "*İnsanın dini ne olursa olsun biraz da psikolojik olarak bakacak olursak bağış yapmak temel bir ihtiyaçtır. Çünkü bir iyiliktir. İyilik yapmak da insanın temel bir ihtiyacıdır. Kim olursa olsun. Dindar da olsa dinsiz de olsa fark etmez. Çünkü insan sosyal bir varlık aynı zamanda bir psikolojisi var makine değil. Bağış yapmak ona iyi geleceği için herkesin temel ihtiyacıdır o."* demekte ve katılımcı K-21'de "*Bence evet. Vicdanen ben bağış yapınca huzur bulduğumu hissediyorum."* sözleriyle bağış yapmanın ihtiyaç olduğunu ifade etmektedirler. Bağış yapmanın bir ihtiyaç olmadığına dair ise katılımcı K-8, "*Hayır değildir. Aslında şöyle bir durum. Aylık belli bir bütçeyi yardım maksatlı ya da girişimlere ya da bağışlara, vakıflara destek amaçlı verebiliriz. Ancak durumu olmayan kişilerin ya da buna bütçe ayırmak istemeyen kişilere bunun bir ihtiyaç olarak lanse edilmemesi gerektiğini düşünüyorum. Belli bir kazancın üzerindeki kişiler için belki ihtiyaçtır ama özellikle ülkemiz şartlarında aslında çoğunluk için ihtiyaç değildir."* diyerek görüşlerini aktarmaktadır. Katılımcıların tümü bağışı ihtiyaç olarak görüp görmemesine bağlı olmaksızın bağış yaptıklarını ifade etmektedirler.

Katılımcıların bağış yapma yöntemlerine baktığımız zaman 32'sinden 28'i interneti kullandıklarını belirtmişlerdir. Katılımcı K-9, "*Genelde bağış yaparken internet üzerinden bağış yaparım ki görünmeyi de çok istemiyorum.*" demekte ve katılımcı K-24, "*Genellikle banka üzerinden gönderiyorum. Elden yapmıyorum çünkü yüz yüze gelmek bana kötü hissettiriyor."* sözleriyle internet üzerinden bağış yapmanın kendi gizliliklerini sağladığını ve kendilerini daha rahat hissetmelerini yol açtığını ifade etmişlerdir. Teknolojinin geliştiği ve internet kullanımının son derece yaygın olmasına rağmen günümüzde katılımcıların 15 tanesi elden bağış yapmaya devam etmektedir. Katılımcı K-6, "*Genelde elden alıp gıda ihtiyacını karşılama şeklinde oluyor."* sözleriyle elden nasıl bağış yaptığını anlatmaktadır. Katılımcı K-4 ise "*Elden veririm genelde. İnternete güvenmiyorum."* sözleriyle elden bağış yapmasının sebebinin internete güven duymaması olduğunu ifade etmiştir.

Katılımcıların bazıları tek bir alana bağış yapmayı tercih ederken, bazıları ise birden fazla alana bağış yapmayı tercih etmektedir. Katılımcıların en çok bağış yapmayı tercih ettikleri alanlar sırasıyla eğitim (13), sağlık (9) ve dini (8) olmuştur. Vakıflar Genel Müdürlüğünün yayınladığı rapora[150] göre, 2015-2021 yılları arasında vakıf amaçlarına yönelik harcamalar, sırasıyla en fazla sosyal hizmet, eğitim ve araştırma, sağlık ve hayır işleri alanlarında yapılmıştır. Bu sıralama, katılımcıların bağış yapmayı tercih ettiği sıralamayla paralellik göstermektedir.

Eğitim alanında bağış yapılan kurumlara bakıldığında Darüşşafaka ve Türk Eğitim Vakfı birden fazla katılımcı tarafından tercih edilmektedir. Sağlık alanında bağış yapılan kurumlar arasından LÖSEV ve Kızılay'ın öne çıktığı görülmektedir. Dini alanda yapılan bağışlarda ise herkesin farklı kurumlara bağış yaptığı görülmektedir. 2021 yılında 1734 kişiyle yapılan bir çalışmada[151], katılımcıların bağış yapmayı tercih ettiği ilk 5 kuruluşun Kızılay, TEMA, LÖSEV, İHH ve Darüşşafaka olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu veri, katılımcıların bağış yaptıkları kurumların toplum tarafından genel kabul gören vakıflar olduğunu göstermektedir. Bu bilgiler bağlamında, katılımcı K-2, "*En çok ihtiyaç nerededir diye düşününce LÖSEV geliyor mantıklı. Bir hastane yaptıklarını biliyorum çünkü oraya harcanacağı için oraya yapıyorum."* sözleriyle neden LÖSEV'e bağış yaptığını açıklarken, katılımcı K-9'da "*Özellikle Darüşşafaka çok hoşuma giden bir iş yapıyor. Zaten bu bağışların ileride hem bize hem insanlara hem ülkemize geri döndüğü çok net. Çünkü orada gerçekten ihtiyacı olan çocukların eğitimine gittiğini gördüğüm zaman mutlu oluyorum."* sözleriyle neden Darüşşafaka'ya bağış yaptığını açıklamaktadır.

4.7.2. Vakıflarla İlgili Betimsel Bilgiler

Araştırma kapsamında katılımcılara günümüzdeki vakıfların güncel durumları ile ilgili betimsel sorular yöneltilmiştir. Bu sorular, "Günümüzdeki vakıfların sürdürülebilir olduğunu düşünüyor musunuz?" ve "Sizce vakıflar gelirlerini bir işletme

[150] "Yeni Vakıflarla İlgili Seçilmiş Veriler 2015-2020", T.C. Vakıflar Genel Müdürlüğü, (06.04.2023), (Çevrimiçi) https://cdn.vgm.gov.tr/genelicerik/genelicerik_945_290519/013yeni-vakiflarla-ilgili-secilmis-veriler-2015-20.pdf, 06.04.2023.

[151] S. Erdem Aytaç, Ali Çarkoğlu, "Türkiye'de Bireysel Bağışçılık ve Hayırseverlik 2021", Türkiye Üçüncü Sektör Vakfı (TÜSEV), 2022, (Çevrimiçi) https://www.tusev.org.tr/usrfiles/images/TurkiyedeBireyselBagiscilikveHayirseverlik2021.pdf, 06.04.2023.

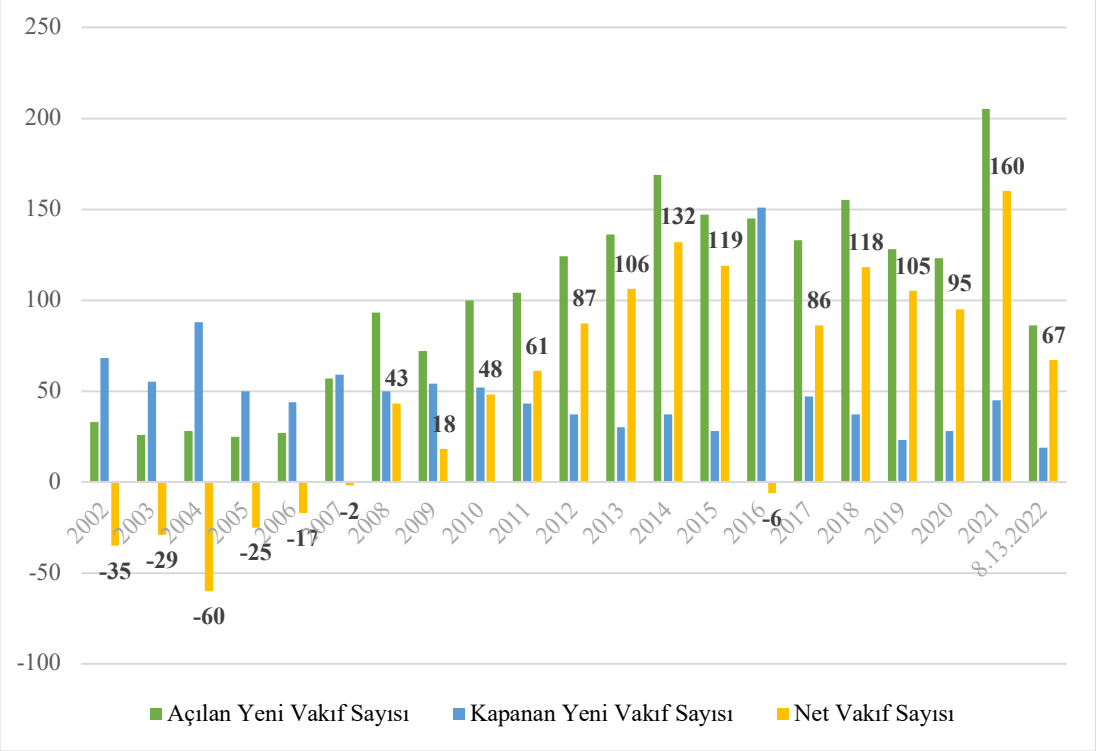
gibi yönetmeli midir yoksa doğrudan bağış mı yapmalıdır?" sorularından oluşmaktadır.

Tablo 0.3. Vakıflarla İlgili Betimsel Bilgiler

Kişi Kodları	Vakıfların Sürdürülebilirliği	Vakıfların Ticari Faaliyette Bulunması
K-1	Fikrim yok.	Uygun değildir
K-2	Fikrim yok.	Uygundur
K-3	Hayır, Sürdürülemez	Uygundur
K-4	Hayır, Sürdürülemez	Uygun değildir
K-5	Kısmen Sürdürülebilir	Uygundur
K-6	Hayır, Sürdürülemez	Uygundur
K-7	Evet, Sürdürülebilir	Uygundur
K-8	Evet, Sürdürülebilir	Uygundur
K-9	Evet, Sürdürülebilir	Kısmen Uygundur
K-10	Kısmen Sürdürülebilir	Uygun değildir
K-11	Hayır, Sürdürülemez	Uygundur
K-12	Kısmen Sürdürülebilir	Uygundur
K-13	Evet, Sürdürülebilir	Uygundur
K-14	Hayır, Sürdürülemez	Uygundur
K-15	Hayır, Sürdürülemez	Uygun değildir
K-16	Kısmen Sürdürülebilir	Uygundur
K-17	Evet, Sürdürülebilir	Uygundur
K-18	Evet, Sürdürülebilir	Uygundur
K-19	Evet, Sürdürülebilir	Uygundur
K-20	Evet, Sürdürülebilir	Uygundur
K-21	Evet, Sürdürülebilir	Uygun değildir
K-22	Kısmen Sürdürülebilir	Uygundur
K-23	Evet, Sürdürülebilir	Uygundur
K-24	Evet, Sürdürülebilir	Kısmen Uygundur
K-25	Evet, Sürdürülebilir	Uygundur
K-26	Evet, Sürdürülebilir	Kısmen Uygundur
K-27	Kısmen Sürdürülebilir	Uygundur
K-28	Evet, Sürdürülebilir	Uygundur
K-29	Kısmen Sürdürülebilir	Uygun değildir
K-30	Evet, Sürdürülebilir	Uygundur
K-31	Evet, Sürdürülebilir	Kısmen Uygundur
K-32	Evet, Sürdürülebilir	Uygundur

Tablodaki verilere bakıldığında vakıfların sürdürülebilirliği ile ilgili 32 katılımcıdan 2'si fikrim yok derken 6 katılımcı da sürdürülebilir olduğunu düşünmediklerini ifade etmişlerdir. Diğer katılımcılardan 7'si kısmen sürdürülebilir olduğunu düşünürken 17 katılımcı ise sürdürülebilir olduğunu ifade etmişlerdir. Katılımcı K-11, "*İşletme olarak düşüneceksek değil. Kâr amaçlı olmayan bir şeyin sürdürülebilir olduğunu düşünemeyiz. En azından ben böyle düşünüyorum*." derken katılımcı K-14 ise "*Zor. İnsanlarımızın şu gibi dönemlerde bağış yapma gibi bir lüksleri yoktur…Bağışın sürdürülebilirliği olacağını şu dönemde düşünmüyorum*." sözleriyle vakıfların sürdürülebilir olmadığı düşüncesinin arkasında yatan sebepleri ifade etmişlerdir. Vakıfların kısmen sürdürülebilir olduğunu düşünen katılımcı K-22, "*Açık konuşmak gerekirse birkaçı haricinde zannetmiyorum. Sürdürülebilir bir yapıları ve gelir modelleri yok bence*" derken Katılımcı K-10, "*Eğer politik bağlantısı yoksa sürdürülebilir olabilir. Çünkü politik bağlantıları olmadan büyümüşse hakikaten fayda unsuru ön plandadır. Ama politik bağlantılarla çok saçma sapan kuruluşlar bir anda büyüyebilir. Bunların sürdürülebilir olmayacağı da muhakkak. Çünkü o politik denklemler değişir.*" sözleriyle gerekçelerini ifade etmişlerdir. Vakıfların sürdürülebilir olduğunu düşünen K-21 bunu, "*Sürdürülebilir olduklarını düşünüyorum. Çünkü Türkiye'de bağış çok fazla yapılan bir şey. Bundan mütevellit de sürdürülebilirler."* derken K-25, "*Ülkemizde toplumsal anlamda böyle bir bilinç olduğunu düşünüyorum. Özellikle vakıfların uzun ömürlü olduğunu hayatlarını devam ettirdiklerini iyi biliyorum. Uzun ömürlü olduklarını düşünüyorum."* sözleriyle ifade etmiş ve katılımcı K-17, "*Bugüne kadar ismini duyduğum vakıfların ismini duymaya devam ediyorum. Bundan dolayı sürdürülebilir olduğunu düşünüyorum."* sözleriyle ifade etmiştir.

Grafik 0.1. Türkiye'deki Vakıfların Yıllık Açılış-Kapanış Verileri



Kaynak: Yazar tarafından Vakıflar Genel Müdürlüğünün ilgili raporlarından[152][153] çıkartılmıştır.

Veriler incelendiğinde, açılan net vakıf sayısının 2002-2007 yılları arasında negatif bir eğilim sergilediği ancak 2008 yılından itibaren 13.08.2022 tarihine kadar pozitif bir ivme kazandığı görülmektedir. Yalnızca 2016 yılında net vakıf sayısının eksiye düşmesinin FETÖ terör örgütüyle iltisaklı vakıfların kapatılmasından kaynaklandığı değerlendirilmektedir. Bu veriler, yeni vakıfların yıllar geçtikçe daha sürdürülebilir bir yapıya kavuştuğunu göstermektedir. Bu noktada, katılımcıların çoğunluğunun vakıfların sürdürülebilirliği konusundaki düşüncelerinde haklı oldukları ifade edilebilir.

[152] "Yıl İçinde Kurulan Yeni Vakıf Sayısı (2001-11.08.2022)", T.C. Vakıflar Genel Müdürlüğü, (07.04.2023), (Çevrimiçi) https://cdn.vgm.gov.tr/genelicerik/genelicerik_945_290519/006yil-icinde-kurulan-yeni-vakif-sayilari-2001-050.pdf, 07.04.2023.

[153] "Kapanan Yeni Vakıfların Yıl Bazında Dağılımı (2001-13.08.2022)", T.C. Vakıflar Genel Müdürlüğü, (07.04.2023), (Çevrimiçi) https://cdn.vgm.gov.tr/genelicerik/genelicerik_945_290519/014kapanan-yeni-vakiflarin-dagilimi200105082020.pdf, 07.04.2023.

Türkiye'de 13 Mart 2022 tarihi itibariyle toplam 6,074 adet yeni vakıf bulunmaktadır[154].

Katılımcıların, vakıfların ticari faaliyette bulunması ile ilgili görüşleri incelendiğinde 6 katılımcının vakıfların ticaret yapmaması gerektiğini ifade ettiği, 4 katılımcının vakıfların ticaret yapmasının belirli koşullar altında uygun olduğunu düşündüğü ve 22 katılımcının da vakıfların ticaret yapmasında herhangi bir mahsur görmedikleri ortaya çıkmıştır. Vakıfların ticari faaliyette bulunmasının uygun olduğunu düşünen katılımcı K-19, "*Bence ticari olarak yönetmeleri gerekir. Sonuçta doğrudan bağışı alıp doğrudan bağışı sevk etseler dahi ister istemez o vakfın bir gideri var. Vakıfta çalışan insanlar var, kirası var, mülkünün idamesi var, vakfın bir gideri var. En azından bunu karşılayabilecek kapasitede de olsa ufak çapta bir getirisi olabilecek vakıf geliri olması gerekir diye düşünüyorum ticarileştirme anlamında."* derken katılımcı K-7, "*Kesinlikle ticari bir işletme gibi değerlendirmeleri gerekir ama bunu da şeffaf bir şekilde yapmaları gerekir. Aldıkları gibi verdiklerinde bir süreklilik sağlayamayacaklar. Kurumun giderlerini nasıl karşılayacaklar. Mutlaka değerlendirmeli ama çok şeffaf bir şekilde yapmalı."* sözleriyle vakıfların kendi giderlerini karşılamak için şeffaflığa dikkat ederek ticaret yapmaları gerektiğini belirtmişlerdir. Katılımcı K-5 ise "*Gelirlerini yönetebilir olması bence önemli. Sonuçta o gelen yardımların belki mesela kurban döneminde kurban derisi yoğun bir şekilde bağışlanıyor. O dönemde çok yüksek bir meblağ aldı ama o meblağı da hemen bağış yaptı. Ancak bir yıl boyunca belki bir daha hiç bağış gelmeyecek. Sürdürülebilir boyutu olmayacak. O açıdan gelen meblağı da ticari boyutu ile direk ticari kâr düşüncesi ile değil, ama daha fazla bağış ve yardım yapabilmek düşüncesi ile işletebilmesi ticari yönüne bakması gerekir bence."* sözleriyle vakfın yardım faaliyetlerini daha sürdürülebilir bir şekilde yapabilmesi için ticaret yapmasının uygun olduğunu ifade etmiştir. Vakıfların ticaret yapmasını kısmen uygun olduğunu düşünen katılımcı K-26, "*Tabi ki esas faaliyet konusu bu değil ama sürdürülebilir gelir yaratma noktasında topladığı bağışın mesela yüzde 10-15'ini bu tarz faaliyetlerde kullanıp bunu katma değer olarak geri döndürecekse bence kullanılmasında bir sakınca yok.*

[154] "Vakıfların Türlerine Göre Dağılımı", T.C. Vakıflar Genel Müdürlüğü, (10.04.2023), (Çevrimiçi) https://cdn.vgm.gov.tr/genelicerik/genelicerik_945_290519/001vakiflarin-turlerine-gore-dagilimi05082020.pdf, 10.04.2023.

Size verilen 100 lirayı 100 lira olarak direk amacına uygun olarak kullanmaktansa 70 lirasını doğrudan kullanıp 30 lirasını dolaylı şekilde ticaret vs ile yönlendirip o 30 lirayı da 50 liraya çıkararak yardım etmesi daha fazla yardım etmesini sağlar. Hem de dediğim gibi daha öngörülebilir gelir yaratma noktasında bence daha faydalı olur." derken katılımcı K-31, "*Topladıkları paraları tabi ki ihtiyaç sahiplerine bir an evvel ulaştırmaları beklenir ama kendi ellerinde belli bir zamana yayılan bir bağış süreci ise bence ellerindekini enflasyonist bir ülkede olduğumuzdan dolayı bir şekilde koruyor olmaları gerekir bence. Burada al sat gibi bir ticaret değil ama parayı koruyacak enstrümanlara bence kesinlikle yatırım yapmaları belli bir oranda gerekir. Eğer riskli bir ticaret yapacaklarsa oradaki bakış açım olumsuz olur. Ancak daha güvenilir bir iş alanıysa bir kısmını sepet mantığında kullanabilir. Çünkü aynı zamanda istihdam yaratabilir. Bu açıdan düşündüğümüz zaman bir kısmı değerlendirilebilir."* sözleriyle tüm gelirlerin değil ancak belirli bir kısmıyla ve belirli şartlar altında ticaret yapılabileceğini ifade etmiştir. Katılımcı K-4, "*Hayır yönetmemelidir. Her şeyi amacına uygun kullanmalıdır."* derken katılımcı K-1, "*Sanki direk aktarması biraz daha iyi gibi. Vakfın genel merkezinin kira gideri gibi şeyler bana çok mantıklı gelmiyor. Çok vakıf ruhuna uyduğunu düşünmüyorum açıkçası. Ticari olarak bir şeyler alıp satması kazanması bana göre olmaması lazım. Ancak bu konuyla alakalı ben buranın gelirini şuralara dağıtacağım denirse ticaret yapmasına belki olumlu karşılayanlar olabilir ama bana göre vakfın bunu yapmaması lazım."* sözleriyle vakıfların ticaret yapmalarını uygun görmediklerini ifade etmişlerdir.

4.7.3. Girişim Firmalarıyla İlgili Betimsel Bilgiler

Araştırma kapsamında katılımcıların paya dayalı kitle fonlaması aracılığıyla girişim firmalarına yaptıkları yatırımların kapsam ve içeriğini anlamak için betimsel sorular sorulmuştur. Bu sorular, "Gelirinizin ne kadarlık kısmıyla girişim sermayesine yatırım yaptınız?", "Hangi sektörlere yatırım yapmayı tercih ediyorsunuz?" ve "Girişim firmasına yatırım yapacak olsanız bu yatırımdan bekleyeceğiniz finansal getiri (FG) ile sosyal etkinin (SE) ağırlıkları yüzde kaç olur?" sorularından oluşmaktadır. Katılımcılara finansal getiri ve sosyal etki beklentilerinin sorulduğu sorudan önce sosyal etki tanımı şu şekilde yapılmıştır: "Sosyal etki, firmaların veya

girişimlerin yaptığı iş, proje veya faaliyetin insanlar veya topluluklar üzerindeki oluşturacağı pozitif etki olarak tanımlanabilir.”

Tablo 0.4. Girişim Firmalarıyla İlgili Betimsel Bilgiler

Katılımcı Kodu	Gelir - Yatırım Oranı	Sektör Tercihleri	Finansal Getiri - Sosyal Etki Oranları	
			FG	SE
K-1	%10	Tüm Sektörler	70	30
K-2	%20-30	Teknoloji, Enerji, Tarım	70	30
K-3	%5-10	Teknoloji, Sağlık, Enerji, Tarım	80	20
K-4	%15-20	Teknoloji	50	50
K-5	%10	Teknoloji, Kimya	70	30
K-6	%20-40	Teknoloji, Tarım, Sağlık	70	30
K-7	%20	Tarım, Enerji	80	20
K-8	%20	Tarım, Teknoloji	60	40
K-9	%25-30	Tüm Sektörler	65	35
K-10	%3-5	Teknoloji, Sağlık	95	5
K-11	%40	Teknoloji	70	30
K-12	%8-10	Teknoloji	100	0
K-13	%10	Sağlık, Tarım	70	30
K-14	%40-45	Tüm Sektörler	80	20
K-15	%7	Teknoloji	70	30
K-16	%10	Teknoloji	70	30
K-17	%5	Tüm Sektörler	90	10
K-18	%60	Tüm Sektörler	50	50
K-19	%5	Sanayi, Sağlık	60	40
K-20	%50	Teknoloji	60	40
K-21	%0,5	Teknoloji, Gıda	100	0
K-22	%3-5	Sağlık, Sosyal Etki, Teknoloji, Tarım	70	30
K-23	%1	Teknoloji, Sağlık	100	0
K-24	%10-15	Kimya	40	60
K-25	%5	Teknoloji	80	20
K-26	%5-10	Tüm Sektörler	60	40
K-27	%10	Teknoloji	60	40
K-28	%20	Teknoloji, Tarım	50	50
K-29	%40	Teknoloji, Sağlık, Tarım	70	30
K-30	%25	Teknoloji, Sağlık	70	30
K-31	%5-10	Teknoloji, Sağlık	65	35
K-32	%20-30	Tüm Sektörler	50	50

Tablodaki verilere bakıldığında 32 katılımcıdan 17'si aylık hane gelirlerinin yüzde 10'u veya daha azıyla girişim firmalarına yatırım yapmaktadırlar. Katılımcılardan 10'u ise aylık gelirlerinin %21'inden daha fazlasıyla girişim firmalarına yatırım yapmaktadırlar. Bunların haricinde kalan 5 katılımcı ise aylık hane gelirlerinin %11-20 arasındaki bir tutar ile girişim firmalarına yatırım yapmaktadır.

Katılımcıların yatırım yapmayı tercih ettiği sektörlerin başında teknoloji gelmektedir. 32 katılımcıdan 21'i teknoloji sektörüne yatırım yaptığını ifade etmektedir. Katılımcı K-1, "*Bir numara benim için oyun sektörü hele bir de girişimci gençse kesin yatırım yapıyorum."* derken katılımcı K-27, "*Özellikle teknoloji projelerine daha çok yatırım yapıyorum. Çünkü çarpan etkisi daha yüksek oluyor."* demektedir. İkinci olarak katılımcılar teknoloji sektöründen sonra en fazla (10 kişi) sağlık sektörüne yatırım yaptıklarını belirtmişlerdir. Sağlık sektörüyle ilgili katılımcı K-30, "*Teknoloji yatırımlarından sonra sağlık alanındaki firmalara çok yatırım yapmaya çalışıyorum. Medikal sektöründeki kâr marjlarının çok yüksek olduğunu biliyorum. Bu anlamda tutacak olan olası bir firma hem yurtiçinde hem de yurtdışında ihraç kapasitesi olduğu için yatırım yapıyorum."* demektedir. Üçüncü olarak ise sağlık alanından sonra tarım (9 kişi) sektörü gelmektedir. Tarım sektörü ile ilgili katılımcı K-13, "*Tarım sektöründe özellikle yeni başlayan o projeyi çok beğendim. Tarımın çok önemli olduğunu düşünüyorum. Daha da desteklenmesi ve çeşitlendirilmesi lazım. O yeni başladığı için ona ayrıca yatırım yaptım. Başka bir proje de vardı tarım ona da yatırım yapmıştım. Buna da daha çok yaptım."* demekte ve katılımcı K-2, "T*arımda kuşkonmaz yatırımı bana çok cazip geliyor."* sözleriyle kuşkonmaz üretimi ile ilgili projeyi beğendiklerini ve buna yatırım yaptıklarını ifade etmektedirler. Teknoloji, sağlık ve tarım sektörlerinden sonra katılımcılar en çok tüm sektörlere (7 kişi) ve enerji sektörüne (3 kişi) yatırım yapmışlardır. Kitle Fonlama Bülteni tarafından 2023 yılında yayımlanan rapora[155] göre 2021-2022 yıllarında kampanyaya çıkan girişimlerin sektörel dağılımı sırasıyla teknoloji (34), eğitim (11), tarım (8) ve sağlık (8) olmuştur. Katılımcılarımızın yatırım yapmayı tercih ettikleri sektörlerle fonlamaya çıkan

[155] "Paya Dayalı Kitle Fonlaması Raporu", Kitle Fonlama Bülteni, 19.03.2023, (Çevrimiçi) https://fonbulteni.substack.com/p/paya-dayal-kitle-fonlamas-raporu, 03.04.2023.

firmaların sektörleri paralellik göstermektedir. Katılımcılarımız sadece eğitim sektöründeki girişimleri tercih ettiklerini belirtmemişlerdir. Buna rağmen tüm sektörlere yatırım yaptıklarını belirten katılımcılarımızın eğitim sektörüne de yatırım yaptığı düşünülmektedir.

Katılımcıların girişim firmalarına yatırım yaparken bekledikleri finansal getiri ile sosyal etkinin oranlarına bakıldığında en yüksek finansal getiri beklentisi katılımcı K-12, K-21 ve K-23 tarafından %100 finansal getiri şeklinde olmuştur. En düşük finansal getiri katılımcı K-24 tarafından %40 olarak belirtilmiştir. Katılımcıların ortalama finansal getiri beklentisi %70,1 olarak gerçekleşmiştir. Bununla birlikte katılımcıların sosyal etki beklentileri ise ortalama %29,9'la finansal getiri beklentisine oranla düşük olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlar katılımcıların girişim firmalarına yatırım yapma amaçları ile paralellik göstermektedir.

4.7.4. Girişim Sermayesi Vakıf Modeliyle İlgili Betimsel Bilgiler

Araştırmada katılımcılara girişim sermayesi vakıf modeli anlatılmıştır. Katılımcılara yöneltilen betimsel sorular ise şu şekildedir: "Sizce girişim sermayesi vakıf modeli anlaşılabilir mi?", "Girişim sermayesi vakfına bağış yapar mısınız?", Girişim sermayesi vakfının İslami prensiplere uygun çalışması sizin bağış kararınızı etkiler mi?" ve "Girişim sermayesi vakfı bir firmaya yatırım yapacak olsa bu yatırımdan bekleyeceği finansal getiri ile sosyal etkinin ağırlıklı yüzde kaç olmalıdır?".

Tablo 0.5. Girişim Sermayesi Vakıf Modeliyle İlgili Betimsel Bilgiler

Katılımcı Kodu	GSV Modeli Anlaşılma Durumu	GSV'ye Bağış Yapma Durumu	GSV'nin İslami Prensiplere Uygunluğunun Bağışa Etkisi	GSV'nin Yaptığı Yatırımların Finansal Getiri – Sosyal Etki Oranı	
				FG	SE
K-1	Anlaşılabilir	Yaparım.	Evet etkiler.	50	50
K-2	Anlaşılabilir	Yaparım.	Hayır etkilemez.	50	50
K-3	Anlaşılabilir	Yaparım.	Evet etkiler.	50	50
K-4	Anlaşılabilir	Yaparım.	Evet etkiler.	25	75
K-5	Anlaşılabilir	Yaparım.	Evet etkiler.	30	70
K-6	Anlaşılabilir	Yaparım.	Hayır etkilemez.	60	40
K-7	Anlaşılabilir	Yaparım.	Hayır etkilemez.	60	40
K-8	Anlaşılabilir	Yaparım.	Hayır etkilemez.	50	50
K-9	Anlaşılabilir	Yaparım.	Hayır etkilemez.	35	65
K-10	Anlaşılabilir	Yaparım.	Hayır etkilemez.	90	10
K-11	Anlaşılabilir	Yaparım.	Hayır etkilemez.	50	50
K-12	Anlaşılabilir	Yaparım.	Evet etkiler.	100	0
K-13	Anlaşılabilir	Yaparım.	Evet etkiler.	50	50
K-14	Anlaşılabilir	Yaparım.	Hayır etkilemez.	60	40
K-15	Anlaşılabilir	Yaparım.	Hayır etkilemez.	20	80
K-16	Anlaşılabilir	Yaparım.	Evet etkiler.	50	50
K-17	Anlaşılabilir	Yaparım.	Hayır etkilemez.	50	50
K-18	Anlaşılabilir	Yaparım.	Evet etkiler.	90	10
K-19	Anlaşılabilir	Yaparım.	Evet etkiler.	30	70
K-20	Anlaşılabilir	Yaparım.	Evet etkiler.	20	80
K-21	Anlaşılabilir	Yaparım.	Hayır etkilemez.	85	15
K-22	Anlaşılabilir	Yaparım.	Hayır etkilemez.	80	20
K-23	Anlaşılabilir	Yaparım.	Evet etkiler.	100	0
K-24	Anlaşılabilir	Yaparım.	Hayır etkilemez.	70	30
K-25	Anlaşılabilir	Yaparım.	Evet etkiler.	50	50
K-26	Anlaşılabilir	Yaparım.	Hayır etkilemez.	40	60
K-27	Anlaşılabilir	Yaparım.	Hayır etkilemez.	40	60
K-28	Anlaşılabilir	Yaparım.	Hayır etkilemez.	75	25
K-29	Anlaşılabilir	Yaparım.	Evet etkiler.	50	50
K-30	Anlaşılabilir	Yaparım.	Evet etkiler.	30	70
K-31	Anlaşılabilir	Yaparım.	Evet etkiler.	35	65
K-32	Anlaşılabilir	Yaparım.	Hayır etkilemez.	20	80

Tablodaki verilere bakıldığında katılımcıların hepsi girişim sermayesi vakıf modelini anlaşılabilir olarak görmüşlerdir. Katılımcılardan K-6, "*Bence çok güzel anlattınız şu örneklemeyle. Anlaşılabilir. Ciddi bir şekilde uygulanabilirse ve desteklenebilirse de hayata geçebilir."* derken katılımcı K-24, "*Bence anlaşılabilir. Hatta normal bağış yapılan yerlere göre çok daha mantıklı ve sürdürülebilir geldi. Ben çok rahat anladım."* demekte ve katılımcı K-31, "*Kitlesel fonlama yapısını bilen insanların anlayamayacağı bir şey yok modelde. O yüzden ben açıkçası anladım diyebilirim."* sözleriyle girişim sermayesi vakıf modelinin anlaşılabilir olduğunu ifade etmişlerdir.

Katılımcılardan 17'si GSV'nin İslami prensiplere uygun çalışmasının bağış kararını etkilemeyeceğini ifade ederken 15'i ise etkileyeceğini ifade etmiştir. Bağış kararını etkilemeyeceğini söyleyenlerden katılımcı K-21, "*Etkilemez, çok iyi işini yapan tam olarak kelimesini söylemek gerekirse suistimal etmeyen bir yapı benim için okeydir. İslami şartlara da uygun olabilir."* derken katılımcı K-7, "*Etkilemez. Beni etkileyen oraya giren bağışların şeffaf bir şekilde bilançosunun açıklanması olur."* sözleriyle vakfın güvenilir ve şeffaf olmasının önemli olduğundan bahsetmişlerdir. Bağış kararını etkileyeceğini söyleyen katılımcılardan K-5, "*Kesinlikle etkiler. Zaten o prensiplere sahip değilse normal bizim vakıf müessesimiz gibi olmaz. Adı vakıftır derim kenara bırakırım. Ama gerçekten İslami hassasiyetlerle hareket edecekse o zaman benim için gerçek manada vakıftır. O zaman desteğimi yansıtırım."* derken katılımcı K-12, "*Etkiler. Bunlara uygun çalışmazsa zaten bağış yapmam. Ben bağışı zaten dindar olduğum için yapıyorum, Allah'ın rızasını kazanmak için yapıyorum. Bunu da bir spor toto şirketi kurmuş olsa yapmam yani."* demekte ve katılımcı K-13'te "*Evet etkiler. İslami kriterlere uygun değilse hiçbir şekilde bağış yapmam. Direk bloke ederim*." sözleriyle GSV'nin İslami prensiplere uygun çalışmaması durumunda bağış yapmayacaklarını vurgulamaktadırlar.

GSV'nin yapacağı yatırımlardan bekleyeceği en yüksek finansal getiri oranı K-12 ve K-23'e göre %100 finansal getiri iken en düşük ise katılımcı K-15, K-20 ve K-32'ye göre ise %20'dir. Tablo 1.3'deki verilerle kıyasladığımız zaman katılımcıların kendilerinin ortalama finansal getiri beklentileri %70,1 iken GSV'nin yapacağı yatırımlardan finansal getiri beklentisinin ortalaması %53 olmuştur. Bunun yanı sıra

GSV'nin yapacağı yatırımlarda finansal getiriyi mi yoksa sosyal etkiyi mi öncelemesi gerektiği hususunda katılımcılar arasında eşit bir dağılım gözlenmiştir. Katılımcıların 11'i finansal getirinin öncelenmesi gerektiğini ifade ederken 10 tanesi finansal getiri ve sosyal etkiye eşit ağırlık vererek her ikisinin dengeli olmalı gerektiğini ifade etmişler ve 11 katılımcı da sosyal etkinin öncelenmesi gerektiğini belirtmiştir. GSV'nin finansal getiriyi öncelemesi gerektiğini düşünen katılımcı K-22, "*GSV'nin başlangıcı, büyüme dönemi ve olgunluk dönemi olarak 3'e ayırırım ben bu sorunuzu. Başlangıç döneminde 90'a 10 gibi oranlarda sosyal etkiyi geri plansa tutmasını makul görürüm. Hatta ve hatta doğru bulurum. Büyüme döneminde sosyal etkinin daha büyük oranlarda ön plana geçmesini beklerim. 10'ların 20'lere gelmesini beklerim. Olgunluk döneminde ise artık rüştünü ispat ettikten sonraki dönemde ise bu oranın en azından 70'e 30 olmasını beklerim."* derken katılımcı K-18'de "*GSV'nin yaptığı faaliyetlerin hepsi sosyal etki kapsamında olduğu için yatırım yapıyorsa yatırımının dönüşünü de yine sosyal etkiyi desteklemek üzerine olacağına göre minimum %90 finansal getiri beklemesi lazım. Çünkü sistem finans üzerinden dönüyor. Para yoksa hiçbir şey yok."* ifadesini kullanmıştır. Diğer taraftan, finansal getiri ile sosyal etkinin oranları 50-50 olmasını gerektiğini düşünen katılımcı K-29, "*Sonuçta GSVı olduğu için hem sosyal etkinin ön planda olması lazım hem de buradan sağlayacağı getiriyle de sonuçta bir yardım yapılacağı için ikisi de doğru orantılı olmalı. Bu açıdan yüzde 50-50 diyebilirim."* derken, aynı görüşü savunan katılımcı K-25'te, "*Finansal getiri çok önemli çünkü vakfın sürdürülebilirliği çok önemli. Sosyal etki de çok önemli çünkü misyonu bu olacak. O yüzden ciddi bir denge olması lazım orada. Ben 50-50 olarak düşünüyorum."* demiştir. Bir diğer taraftan sosyal etkinin finansal getiriden daha önemli olması gerektiğini düşünen katılımcı K-32, "*GSV kazancını bağışlarla elde ediyorsa bazı konularda kâr gütmeden yatırım yapması lazım. Sosyal etki 80'e 20 daha yüksek olması gerekir."* derken katılımcı K-15'te benzer düşüncelerle, "*Burada vakıf olduğu için sosyal etkinin finansal getirinin önüne geçmesi lazım. %80 sosyal etki, %20 finansal getiri olması lazım."* demiştir.

4.7.5. Dindarlıkla İlgili Betimsel Bilgiler

Araştırma kapsamında katılımcıların dindarlıkla ilgili görüşlerinin anlaşılabilmesi için katılımcılara "Dindarlık ile bağış arasında bir ilişki olduğunu

düşünüyor musunuz?" ve "Kendinizi dindar olarak tanımlar mısınız?" soruları yöneltilmiştir.

Tablo 0.6. Dindarlıkla İlgili Betimsel Bilgiler

Katılımcı Kodu	Dindarlık ve Bağış Arasındaki İlişki Durumu	Kendini Dindar Tanımlama Durumu
K-1	Vardır	Evet
K-2	Yoktur	Hayır
K-3	Yoktur	Evet
K-4	Yoktur	Evet
K-5	Vardır	Evet
K-6	Vardır	Evet
K-7	Yoktur	Hayır
K-8	Yoktur	Hayır
K-9	Yoktur	Kısmen
K-10	Yoktur	Evet
K-11	Vardır	Hayır
K-12	Yoktur	Kısmen
K-13	Yoktur	Evet
K-14	Vardır	Evet
K-15	Yoktur	Kısmen
K-16	Vardır	Evet
K-17	Yoktur	Hayır
K-18	Vardır	Evet
K-19	Vardır	Evet
K-20	Yoktur	Evet
K-21	Vardır	Hayır
K-22	Yoktur	Hayır
K-23	Vardır	Kısmen
K-24	Yoktur	Hayır
K-25	Vardır	Kısmen
K-26	Yoktur	Evet
K-27	Vardır	Kısmen
K-28	Yoktur	Evet
K-29	Yoktur	Evet
K-30	Vardır	Evet
K-31	Vardır	Evet
K-32	Yoktur	Kısmen

Dindarlık bir kişinin inandığı dinin öğretileri, ritüelleri ve sembolleri üzerindeki kabul, bağlılık ve meşgul olma düzeyi olarak tanımlanmaktadır.[156] Bağış yapmakla dindarlık arasındaki literatüre baktığımız zaman pozitif bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.[157][158] Çalışmamız da ise katılımcıların 18'i dindarlık ile bağış arasında bir ilişki olmadığını düşünürken 14'ü ise dindarlıkla bağış arasında bir ilişki olduğunu düşünmektedirler. Dolayısıyla literatürde elde edilen sonuçlarla katılımcılarımızın fikirleri arasında farklılık bulunmaktadır. Dindarlıkla bağış yapmanın arasında bir ilişki olmadığını düşünen katılımcı K-9, "*Bağış yapmanın bir ilişkisi yoktur. Tabi ki bağış yapmanın dinimizde bağış yapmak zekât vermek vs. var ama bağış bence insanın kendi içerisinde vicdanında olan bir şey. Yani bir insanın az parası çok parası olması da önemli değil veya az eşyasının olması da önemli değil. Bağış bence tamamen bir karakter bir vicdan meselesi. Yani, bunun dinle alakası yok. Çünkü atıyorum Hristiyan bir insanda çok bağış yapabiliyor. Hiç dinle alakası olmayan bir insan da gidip bağış yapabiliyor. Mesela ateist bir insan Allah ile din ile işi yok ama birisi orada dilenci Allah rızası için deyince ona para veriyor. Oysaki adamın Allah ile bir işi yok ama yani orada içinden geldiği için verebiliyor. Bence din ile bağış arasında pek bir bağ yok."* ifadesini kullanmıştır. Dindarlıkla bağış arasında ilişki olduğunu düşünen katılımcı K-30 ise "*Var. İnsan olmamızdan kaynaklı, vicdan dediğimiz bir şey, inançlı olsun olmasın hemen hemen herkeste var. Dolayısıyla insani bir hareket olarak bağış yapmak zaten insanın vicdanını rahatlatan bir hareket ama inançlı insanların ek olarak ikinci bir motivasyonu daha var. O da bunun karşılığını öte tarafta görüldüğü hissi. Dolayısıyla inançlı olmak bağış yapmanın etkisini iki kat arttırıyor. Ama inançsız olmakta bağış yapmanın önünde bir engel değil.*" sözleriyle düşüncesini aktarmıştır.

Katılımcıların 17'si kendisini dindar olarak tanımlarken 8'i dindar olarak tanımlamamış ve 7'si de kısmen dindar olduklarını belirtmişlerdir. Kendisini dindar olarak tanımlayan katılımcı K-3 "*Tabi ki tanımlarım. Tam olarak yaşayamasak da tabi*

[156] Abdurrahman Kurt, "Dindarlığı Etkileyen Faktörler", **Uludağ Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi**, C. 16, No: 2, 2009, s. 1-26.

[157] Min Teah, Michael Lwin, Isaac Cheah, "Moderating Role of Religious Beliefs on Attitudes Towards Charities and Motivation to Donate", ed. Riza Casidy, **Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics**, C. 26, No: 5, 2014, s. 738-760.

[158] Felix Septianto vd., "The Interactive Effects of Religiosity and Recognition in Increasing Donation", **European Journal of Marketing**, C. 55, No: 1, 2021, s. 1-26.

ki hiçbirimiz dört dörtlük dindar değiliz. Yine de dindarım diyebilirim. Elimden geldiği kadar uymaya çalışıyorum." derken katılımcı K-14'de, "*Elimden geldiğince beş vakit namazımı kılan, zamanı geldiğinde orucunu tutan, insanlara elinden geldiğince yardım eden birisiyim. Ben kendimce dindar birisiyim."* demiştir. Kendisini kısmen dindar olarak nitelendiren katılımcı K-27, "*Fırsat buldukça sadece farzları kılan bir insan olarak yüzde 50 tanımlayabilirim. Sünnetleri ve vitri kılmıyorum."* sözleriyle kendi gerekçelerini ifade etmiştir. Kendini dindar olarak nitelendirmeyen katılımcı K-7 ise bunu "*Yok tanımlayamam çünkü hiçbir şey yapmıyorum. Haksızlık olur."* sözleriyle ifade etmiştir.

4.8. Araştırma Bulguları

Araştırma kapsamında gerçekleştirilen mülakatlar çözümlenmiş ve transkripsiyonlarından elde edilen veriler kodlanmıştır. Kodlamalar neticesinde 5 tema ve 9 kategori belirlenmiştir. Tema, kategori ve kodlamaları içerir tam tablo EK-3'de sunulmuştur. Kodlara ait yüzde değerleri kodların ait olduğu tema içerisinde hesaplanmıştır. Araştırmanın bundan sonraki bölümlerinde her bir tema ayrı başlıklar altında değerlendirilmiş ve yorumlanmıştır.



Şekil 0.1: Mülakat Transkripsiyonlarından Elde Edilen Kelime Bulutu

Şekil 4.1'de mülakatların çözümlerinden elde edilen bir kelime bulutu görülmektedir. Kelime bulutunda mülakatlarda öne çıkan kavramlar yer almaktadır.

Şekilde yer alan kelimelere bakıldığında bağış, vakıf, yatırım, sürdürülebilir ve sosyal kelimelerinin en fazla tekrarlanan kelimeler olduğu söylenebilir.

4.8.1. Bağış Davranışı Temasına Ait Kategori ve Kodlar

Elde edilen verilerden yola çıkılarak oluşturulan ilk tema bağış davranışı temasıdır. Bu tema, bağış motivasyonu ve bağış yaparken dikkat edilenler olmak üzere iki farklı kategoride ele alınmıştır. Her bir kategoriye ilişkin kodlar da aşağıda yer alan tabloda gösterilmektedir.

Tablo 0.7. Bağış Davranışı Temasına Ait Kategori, Kodlar ve Frekans Değerleri

Tema	Kategori	Kodlar	F	%
Bağış Davranışı	Bağış Motivasyonu	Dini motivasyon	13	11,50
		Maddi motivasyon	5	4,42
		Manevi motivasyon	34	30,09
		Toplumsal motivasyon	20	17,70
	Bağış Yaparken Dikkat Edilenler	Bireyin kendisinde dikkat ettikleri	8	7,08
		İhtiyaç sahibinde dikkat edilenler	17	15,04
		Kurumlarda dikkat edilenler	16	14,16

Bağış davranışı temasına dair bulgular incelendiğinde;

- Bağış motivasyonu kategorisi, “dini motivasyon”, “maddi motivasyon”, “maddi motivasyon” ve “toplumsal motivasyon” olmak üzere dört,
- Bağış yaparken dikkat edilenler kategorisi “bireyin kendisinde dikkat ettikleri”, “ihtiyaç sahibinde dikkat edilenler” ve “kurumlarda dikkat edilenler” olmak üzere üç ifade ile kodlanmıştır.

Tablodaki verilere bakıldığında, bağış davranışı teması altındaki kodların sıklıklarına göre sırasıyla manevi motivasyon (n=34, %30,09), toplumsal motivasyon (n=20, %17,70) ve ihtiyaç sahibinde dikkat edilenler (n=17, %15,04) en fazla dile getirilen konular olduğu görülmektedir.

4.8.1.1. Bağış Motivasyonu Kategorisine Ait Bulgular

Bağış motivasyonu, bireyleri bağış yapma davranışına yönelten unsurlardır. Araştırmalara göre bağış yapma kararı sürecinde hem içsel hem de dışsal motivasyon kaynaklarının etkili olduğu belirtilmektedir. İçsel motivasyonlar, empati kurma, başkalarını düşünme, gösteriş yapma ve vergi indirimleri gibi faktörleri kapsarken,

dışsal motivasyonlar ise gelir, yaş, cinsiyet ve sosyal sınıf gibi faktörleri içermektedir.[159][160] Araştırma kapsamında katılımcıların "bağış motivasyonu" kategorisine ait ifadeleri incelendiğinde dört farklı kod bulunmuştur: Dini motivasyon, maddi motivasyon, manevi motivasyon ve toplumsal motivasyon. Bulgulara göre katılımcılar bağış yaparken bu dört unsurun önemli olduğunu düşünmektedirler.

Dini motivasyon kapsamında katılımcı K-12, "*Fıtratımızda var ve Yaradan bunu infak edin sonra zekatınızı verin bu şekilde de bize hem ayetleriyle hem de Peygamber Efendimiz hadisleriyle bildirmiş. Ben şahsen böyle olmasaydı bağış yapar mıydım bilmiyorum*." sözleriyle bağış yaparken dinin emir ve tavsiyelerinin bağış kararında etkili olduğuna vurgu yapmıştır. Bununla birlikte K-13 de "*Bizim için öncelikli olarak dini açıdan tavsiye edilen bir şey olduğu için*" sözleriyle bağış yaparken öncelikli motivasyonunun dinden kaynaklandığını ifade etmiştir.

Maddi motivasyon olarak ise katılımcı K-9, "*Büyük kurumlar da bağış yapıyorlar. Hem de vergiden tabi böyle bir af diyelim düşme diyelim ondan yararlandıkları için büyük kurumlar böyle genellikle bağış politikasını kullanıyorlar*." ya da K-11 "*Vergi matrahından düşmek için yapan vardır*." sözleriyle sosyal yardımlaşma ve dayanışma vakıflarına yapılan bağışların tamamının gelir ve kurumlar vergisi matrahından indirilebilmesinin bağış yapma konusunda motivasyon sağladığını ifade etmişlerdir. K-29 ise "*Günümüzde aslında bağış çok farklı anlamlarla adlandırılmaya başlandı. Bazı insanlar bunu maalesef isim ya da reklam anlamında yapıyorlar. Bilinirlik sağlayarak x kişisi tarafından şu miktarda bağış yapılı falan gibi. Günümüzde geldiğimiz nokta bu.*" diyerek vergi avantajının haricinde insanların kendi reklamını yapmak için bağış yaptıklarını düşündüğünü ifade etmiştir.

Manevi motivasyon ile ilgili katılımcı K-4 ise "*Bazen acıma duygusu oluyor bazen empati kurma duygusu oluyor. Herkesin bağış yaparken hissettikleri şeylerin farklı olduğunu düşünüyorum. Ben ise dar gelirli bir ailede büyüdüm. Ben o günleri yaşadığım için empati kuruyorum. Benim için empati birinci sıradadır*." derken katılımcı K-7, "*Karşı tarafın ihtiyacı olabilir düşüncesiyle, empatiyle yaparlar*."

[159] Bonnie S. Guy, Wesly E. Patton, "The Marketing of Altruistic Causes: Understanding Why People Help", **Journal of Services Marketing**, C. 2, No: 1, 1988, s. 5-16.

[160] Adrian Sargeant, "Charitable Giving: Towards a Model of Donor Behaviour", **Journal of Marketing Management**, C. 15, No: 4, 1999, s. 215-238.

demiş, katılımcı K-16, "*Muhtemelen vicdanlarını rahatlatmak için, karşı tarafa bir fayda sağlamak için olabilir. Belki ileride bağış almaya muhtaç kalabilirim düşüncesiyle de kimi insanlar bağış yapabilirler.*" demekte ve katılımcı K-10, "*Bazen insanlar kendi geçmişlerini de görüyor olabilirler. Mesela bir tane üniversite öğrencisinin çektiği sıkıntıyı görürsünüz, siz de bunu yaşamışsınızdır önceden. Bu konuda ekstra bağış yaparsınız…*" gibi tüm ifadeler katılımcıların bağış motivasyonunda empati duygusunun önce çıktığını göstermektedir. Katılımcı K-12, "*Bağış yapan kişilerin de kendi egolarını mutlu etmek olabilir*" derken katılımcı K-28 "*Çünkü yapacağı bağış kendi yaşadıkları ekonomik seviye olsun sosyal sınıf olsun bunları yaşayamamış elde edememiş kişilerin oraya gelmesini sağlayamaz belki ama bir nebze olsun onlara yardımcı olup kendi vicdanlarını rahatlatmak denebilir.*" demekte ve katılımcı K-11'in *"Mutlu olmak için yapan vardır*." sözlerinde insanların bağışı mutlu olmak için yaptıklarına dair manevi motivasyona sahip olduklarını ifade etmişlerdir.

Toplumsal motivasyon ile ilgili katılımcı K-8, "*Gerçekten bağış yaptığım miktarın bir şeylerin düzeltilebilmesine harcanmasına dikkat ediyorum. Yani geçici bir şekilde değil de kalıcı bir şekilde bir şeyleri değiştirmeye çabalayan vakıflara ve derneklere daha çok bağış yapıyorum*." sözleriyle toplumda kalıcı bir etki oluşturmanın önemini vurgulamıştır. Katılımcı K-11 ise "*Aslında doğuştan bir fırsat eşitsizliği olduğunu düşünüyorum insanlar arasında. Bunu da daha çok fırsatı olanların bir şekilde dengeleme mekanizması oluşturabilmesi için bağış yaptığını düşünüyorum. Kendi adıma fırsat eşitliği sağlamak adına bağış yapıyorum*" demekte ve fırsat eşitliği kavramına vurgu yapmıştır.

4.8.1.2. Bağış Yaparken Dikkat Edilenler Kategorisine Ait Bulgular

Katılımcıların "bağış yaparken dikkat edilenler" kategorisine ait ifadeleri incelendiğinde bağış davranışı etkileyen üç farklı kod bulunmuştur. Bunlar, bireyin kendinde dikkat ettikleri, ihtiyaç sahibinde dikkat edilenler ve kurumlarda dikkat edilenler olarak sınıflandırılmışlardır. Sargeant[161], bağışçının karar verme sürecindeki girdileri vakıf hakkında çeşitli medyadan edinilen bilgi ve fotoğraflar, ne kadar etkili

[161] Sargeant, **a.y.**

ve verimli çalıştığı, hizmet kalitesi, geçmişte vakfa yapılan bağış deneyimleri ve vakfın bağış talep etme yöntemi gibi faktörler şeklinde sınıflandırmıştır. Bu girdiler, ihtiyaç sahibinde ve kurumlarda dikkat edilenleri kapsarken bireylerin kendisinde dikkat ettiği hususları kapsamamaktadır.

Bireyin kendinde dikkat ettikleri ile ilgili katılımcı K-9, "*Genelde benim adımın ve kimliğimin belli olmadığı şekilde yardım yapmaya çalışıyorum*." demekte ve katılımcı K-10'da "*Mümkünse herkesin bilmemesine dikkat ederim*." diyerek bağış yaparken yaptığı bağışın gizli kalmasına önem verdiklerini ifade etmişlerdir. Katılımcı K-1 "*Kendi finansal durumuma*" sözleriyle bağış yapmadan önce kendi finansal durumunun buna müsait olup olmadığına baktığını vurgulamıştır. Katılımcı K-25 ise "*Genellikle yakın çevreme yardım etmeye, bağış oluşturmaya çalışırım. Durumunu bildiğim kişilere yardım etmeye çalışırım çoğunlukla. Onun dışında yakinen tanıdığım kişilerin filancanın yardım ihtiyacı varmış şöyle bir şey var destek olur musunuz konularında yardımcı olmaya çalışıyorum."* sözleriyle bağışın kendi etrafından yapmaya başladığını ifade etmiştir.

İhtiyaç sahibinde dikkat edilenler ile ilgili katılımcı K-12, "*Birincisi, karşı taraftaki kişi bu parayı nerede kullanacak düşüncelerinden uzak olmaya çalışıyorum. Yani, bağış yapılacak kişi statüsüne girdiyse onun yerine düşünmeyi çok yanlış buluyorum. Yok o alkole harcar ona gıda alalım gibi şeyleri doğru bulmuyorum. Eğer bu adam yardıma ihtiyacı olan kategorisindeyse ona o parayı verelim o nasıl değerlendirirse değerlendirsin. Biz onun yerine kendimizi küçük tanrıcılık oynamayalım gözüyle bakıyorum. Onun yerine karar verme hakkı bizde olmamalı. Biz nakit olarak yardımımızı yapalım o nasıl isterse öyle harcasın.*" demekte ve bu görüşün aksine katılımcı K-9 ise "*Bağış yaptığım kişinin eğer ben ona para vereceksem karşılığını nasıl kullanacağını veya bir ürün vereceksem karşılığında bu ürünü nasıl kullanacağını verdiğim ürünü satıp paraya mı çevirecek onu harcayacak mı yoksa gerçekten ihtiyacı var mı ihtiyacını karşılayacak mı bunlara dikkat ederim*." diyerek ihtiyaç sahibinin ihtiyacını karşılama noktasındaki tutumunun önemine dikkat çekmiştir. Buna paralel olarak katılımcı K-20'de "*Önceliğim karşı tarafın muhtaç olup olmaması. Sonrasında ise verdiğim paranın ihtiyaç kısmına harcanıp harcanmayacağı konusu. Karşı tarafta bir eksik, ihtiyaç görüyorum. Verdiğim para veya yardım orada kullanılacak mı?*" demiştir.

Kurumlarda dikkat edilenler ile ilgili kurumun şeffaf olması konusunu ön plana çıkaran ifadeler şu şekildedir: Katılımcı K-3 "*Borsaya açık şirketler gibi şeffaf olmalılar, her şeylerini kamuyla paylaşabilecek derecede",* katılımcı K-8 "*Bağış yaptığım vakfın, derneğin ya da sivil toplum kuruluşunun her şeyden önce şeffaf olmasına dikkat ediyorum…Ya da bağış yaptığım derneğin yöneticilerine ve kadrolarına bakıyorum. Burada bir sorun görüyorsam arayıp bilgi isteyebiliyorum. Bana bu konu da şeffaf davranan kuruluşlar benim için daha öncelikli oluyorlar.",* katılımcı K-12 "*Organizasyonun şema halinde bütün aşamalarını bize belgeleriyle sunmalı. Kanıtlayıcı belgelerle birlikte kolay erişime açılmış olmalı. Ne kadar şeffaf o kadar güvenilir olur yani."* Şeffaflıkla birlikte kurumların güvenilirliği de katılımcıların ifadelerin de öne çıkmaktadır. Katılımcı K-6 "*Daha iyi bildiğim bir yer olmasını isterim. Güvenilir. Çünkü, günümüze de insanları kandıran, aldatan, yalan söyleyen biliyorsunuz çok yer de var."* derken katılımcı K-26, "*Orada ilk önemli olan bağış yaptığım kurumun güvenilirliği. Size vaat ettiği bağışınızı şuralarda kullanacağım noktasında hakikaten o yaptığınız bağışı oralarda kullanacak mı? Benim birinci önceliği kurumun güvenilir olması."* demekte ve katılımcı K-23 "*Eğer bir kuruma yapıyorsam güvenilir olmasını isterim. Güvendiğim kurumlara bağış yapmaya çalışıyorum."* gibi ifadelerle bağış yapılan kurumun güvenilir olmasına dikkat ettiklerini ifade etmişlerdir.

4.8.2. Vakıflar Temasına Ait Kategori ve Kodlar

Araştırmada vakıflar konusu ön plana çıkmaktadır. "Vakıflar" teması altında üç temel kategori belirlenmiştir: "vakıfların özellikleri", "vakıfların sürdürülebilirliği" ve "vakıfların gelirleri".

Tablo 0.8. Vakıflar Temasına Ait Kategori, Kodlar ve Frekans Değerleri

Tema	Kategori	Kodlar	F	%
Vakıflar	Vakıfların Özellikleri	Dini hassasiyet	2	1,45
		Kurumsallık	14	10,14
		Bağış yönetimi	18	13,04
	Vakıfların Sürdürülebilirliği	Ekonomik bileşen (vakıf)	18	13,04
		Kurumsal bileşen (vakıf)	23	16,67
		Sosyal bileşen (vakıf)	16	11,59
	Vakıfların Gelirleri	Bağış geliri	27	19,57
		Faaliyet geliri	13	9,42
		Devlet desteği	7	5,07

Vakıflar temasına ait kategoriler incelendiğinde;

- Vakıflarda olması gereken özellikler kategorisi, "dini hassasiyet", "kurumsallık" ve "bağış yönetimi" olmak üzere üç,
- Vakıfların sürdürülebilirliği, "ekonomik bileşen (vakıf)", "kurumsal bileşen (vakıf)" ve "sosyal bileşen (vakıf)" olmak üzere üç,
- Vakıfların gelirleri, "bağış geliri", "faaliyet geliri" ve "devlet desteği" olmak üzere üç ifade ile kodlanmıştır.

Tablodaki verilere bakıldığında vakıflar teması altında en sık geçen birinci ve ikinci kodlar sırasıyla bağış geliri (n=27, %19,57) ve kurumsal bileşen (vakıf) (n23, %16,67) olmuştur.

4.8.2.1. Vakıfların Özellikleri Kategorisine Ait Bulgular

Katılımcıların "vakıfların özellikleri" kategorisine ait ifadeleri incelendiğinde vakıfların idari yönetimini etkileyen üç farklı kod bulunmuştur. Bunlar, dini hassasiyet, kurumsallık ve bağış yönetimi olarak sınıflandırılmışlardır.

Vakıfların idari yönetiminde dini hassasiyete sahip olunması ile ilgili katılımcı K-13 "*İslami olarak uygun şartlarda kullanılması öncelikli olarak Müslümanlara destek olunması ama tabi temel insani ihtiyaçlar vardır orada tabi dinine bakılmaz. Acil durumdur mesela savaş durumudur belli bölgelerde o ayrı bir şey. Ama tabi bu da İslam'ın bir şartıdır. Özetle İslami kriterlere uygun şekilde kullanılması diyeyim.*

Temel prensibim budur." demiştir. Katılımcı K-14 ise "*İnsanlara daha çok dini eğitim vermesi*" sözleriyle vakıflardan beklentilerini dile getirmiştir.

Vakıfların kurumsallığı ile ilgili katılımcı K-22, "*Sadece amaçları doğrultusunda kendi koydukları misyon doğrultusunda faaliyette bulunmaları benim için yeterli. Ben zaten o misyonlara bakarak o faaliyetlere bakarak tercih ediyorum. İşin diğer boyutunda bir şeye girmelerini doğru bulmuyorum. Yani siyasi tarafta işte farklı boyutlara girmelerini istemiyorum. Bu beni rahatsız ediyor. Siyasi olarak kendi görüşüme yakın bir yerde dursa bile beni rahatsız ediyor. Çünkü bağış konusu birçok şeyin üstünde olarak gördüğüm bir konu."* derken katılımcı K-26, "*Bence önemli olan düzenli bilgilendirme yapmaları sitelerinde. Zaten o yaptıkları faaliyetlerle ilgili haberler ya da yıllık düzenledikleri faaliyet raporları sayesinde kurumun hakikaten kendi kuruluş amacına uygun faaliyetleri yapıyor mu ya da bir proje gerçekleştireceğim dediğinde bu projeyi gerçekleştirmiş mi? Ne kadarını gerçekleştirmiş? Ne kadar başarılı olmuş? Hedefine ulaşmış mı? Bunları şeffaf bir şekilde paylaşmasını beklerim."* demektedir. Bir diğer taraftan, katılımcı K-10 ise "*Vakıflarda kurumsallaşma arttıkça verdiğimiz bağışın yerine ulaşmasının zorlaştığını düşünüyorum. Çünkü çok kurumsal vakıflarda herhangi bir yere de bağış kullanılabiliyor. Daha küçük vakıflarda ise bizzat bu işin önünü çeken insanlara güvenmek önemli*" sözleriyle düşüncelerini ifade etmiştir. Katılımcıların ifadelerine bakıldığında, vakıfların ortaya koymuş oldukları misyonla aynı doğrultuda faaliyetlerini yapmaları ve raporlamaların şeffaf bir şekilde paylaşmaları gerektiği vurgusu ön plana çıkmaktadır. 2019 yılında yapılan çalışma[162], Türkiye'deki vakıfların genel şeffaflık düzeylerinin düşük olduğunu ortaya koymaktadır. Bununla birlikte tamamlanmış faaliyetlerin şeffaflık oranı orta düzey, finansal şeffaflık düzeyi ise çok düşük çıkmaktadır. Dolayısıyla, vakıfların faaliyetlerinin şeffaflığını arttırmak ve raporlama süreçlerini daha şeffaf hale getirmek, toplumun güvenini kazanmak ve sürdürülebilir bir yapı oluşturmak açısından önemlidir.

Bağış yönetimi ile ilgili katılımcı K-13, "*Bağış yaparken öncelikle yaptığım bağışın doğru bir yere ulaşmasına dikkat ederim. Bunu da bir sorumluluk olarak*

[162] Mehmet Fatih Güner, "Üçüncü Sektörde Finansal Şeffaflık Sorunu: Türkiye'deki Sivil Toplum Kuruluşlarının Şeffaflık Düzeylerinin İncelenmesi", **Journal of Business Research - Turk**, C. 11, No: 4, 2019, s. 3245-3255.

görüyorum. Çünkü sadece para benden çıksın da nereye giderse gitsin değil. Çünkü yanlış bir yere giderse fayda vereyim derken zarar vermiş olabiliriz." demekte, katılımcı K-1, "*Bağışın yerine ulaşıp ulaşmayacağına dikkat ediyorum.*" demiştir. Katılımcı K-6'da "*Tek beklentim yaptığım yardımın örnek verirsek Türk Hava Kurumuna yardım ettiysem benim o bağışımı hangi amaçla istiyorsa oraya ulaştırsın.*" demekte ve katılımcı K-9'da "*Bağış yaptığım kuruluşun o bağışları faydalı bir şekilde kullanmasını istiyorum.*" demiştir. Bu ifadelerden de anlaşılacağı üzere katılımcılar yaptıkları bağışların yönetiminin iyi yapılmasını yani hem yapılan bağışın sağlıklı bir şekilde yerine ulaşmasını hem de faydalı bir şekilde kullanılması gerektiğini düşünmektedirler.

4.8.2.2. Vakıfların Sürdürülebilirliği Kategorisine Ait Bulgular

Katılımcıların "vakıfların sürdürülebilirliği" kategorisine ait ifadeleri incelendiğinde üç farklı kod bulunmuştur. Bunlar, kurumsal bileşen (vakıf), ekonomik bileşen (vakıf) ve sosyal bileşen (vakıf) olarak başlıklandırılmıştır.

Kurumsal bileşen (vakıf) ile ilgili katılımcıların vakıfların şeffaflığı, kurumsal bir yönetim yapısına sahip olmaları ve siyasi bağlantılarının olmamaları gerektiği gibi hususlar ön plana çıkmaktadır. Literatüre göre, stratejik ve organizasyonel düzeyde yönetimin kurumsallaşmasının, kapsamlı raporlama faaliyetleriyle denetimin arttırılmasının ve yapılan bağışların amacına uygun olarak kullanılmasının vakıfların sürdürülebilirliğini arttırdığına dair çalışmalar mevcuttur.[163][164][165] Bununla birlikte Singh ve Mthuli vakıfların sürdürülebilirliğini sağlayabilmeleri için apolitik bir tutum sergilemeleri gerektiğini belirtirken Johansen ve LeRoux ise siyasi bağlantıların vakfın

[163] Jay Weerawardena, Robert E. McDonald, Gillian Sullivan Mort, "Sustainability of Nonprofit Organizations: An Empirical Investigation", **Journal of World Business**, C. 45, No: 4, 2010, s. 346-356.

[164] Kevin R. Jones, Lauren Mucha, "Sustainability Assessment and Reporting for Nonprofit Organizations: Accountability 'for the Public Good'", **VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations**, C. 25, No: 6, 2014, s. 1465-1482.

[165] Chux Iwu vd., "Determinants of Sustainability and Organisational Effectiveness in Non-Profit Organisations", **Sustainability**, C. 7, No: 7, 2015, s. 9560-9573.

etkinliğini arttırdığı sonucuna ulaşmışlardır.[166][167] Çalışmamızda ilk olarak şeffaflıkla ilgili, katılımcı K-3, ". *Her şeylerini kamuyla paylaşabilecek derecede borsaya açık şirketler gibi şeffaf olmalılar. Mesela bir kişi para bağışladığında o paranın gerçekten o kişiye ulaştığının izlenebilirliği ve denetimi çok önemli. Onun için vakıfların, devletin ayrı bir denetleme komisyonu kurularak denetlenmesi lazım"* derken, katılımcı K-16, "*Kendilerine gelen yardımları ve bağışları kalem kalem nereye harcadıklarını gösterirlerse daha da sürdürülebilir olur. Bununla birlikte şeffaflık ve bağışların nereye gittiğini net olarak insanların görebilecekleri yerlerde ilan etmeleriyle olabilir."* demiş ve katılımcı K-23'te "*Öncelikle çok daha şeffaf olmaları gerek. Harcamalarını mali bilançolarını normal bir şirket mali bilançosu gibi değil de çok daha detaylı şekilde açıklamalarına gerek olduğunu düşünüyorum."* yorumunu yapmıştır. İkinci olarak kurumsal bir yönetim yapısına sahip olmaları gerektiği ile ilgili katılımcı K-26, "*Daha kurumsal ve profesyonel bir yapıya kavuşmaları mesela yönetim kademelerinde olan insanların bunu sadece ikinci bir gönüllü iş olarak değil de aslında profesyonel olarak orada o faaliyette bulunup daha düzenli bir yönetimin olması bence ilk aşama. Tabi ki gönüllülük üzerinde kurulu bir yapı. Kurumların bir faaliyeti olduğunda gönüllüler onu destekler. Ancak temel yönetim kuruludur, denetim kuruludur ya da finanstan sorumlu ya da etkinliklerden sorumlu kişilerin orada profesyonel olarak da hem gönüllü hem de gelirlerini orada sağlayan maaşlı profesyonel kişilerin olması bence daha önemli olur, etkinliği arttırır. Çünkü sizin temel esas işiniz o olmadığında ister istemez vakit ayıramıyorsunuz. Bence bu noktada gönüllülerin yanı sıra hem gönüllü hem profesyonel olarak vakıfların yönetiminde yer alan insanların olması bence önemli."* derken katılımcı K-22, "*Gördüğüm kadarıyla sürdürülebilir vakıflar, kişiler üstüne bina edilmeyen yapılar. Bir sistemi olan ve bu sistemi uygulamaya çalışan, bir misyonu olan ve o misyon etrafında kenetlenmiş kişileri bünyesinde barındıran ve bu devinim halinde devam eden vakıflar sürdürülebilir gözüküyor. Bugün ben buradayım 10 yıl boyunca çok çalıştım ve*

[166] Nikita Singh, Syanda Alpheous Mthuli, "The Big Picture of Non-Profit Organisational Sustainability: A Qualitative System Dynamics Approach", **Systemic Practice and Action Research**, C. 34, No: 3, 2021, s. 229-249.

[167] Morgen Johansen, Kelly LeRoux, "Managerial Networking in Nonprofit Organizations: The Impact of Networking on Organizational and Advocacy Effectiveness", **Public Administration Review**, C. 73, No: 2, 2013, s. 355-363.

organize ettim 10 yıl sonra ben yoruldum bırakacağım şeklindeki vakıfların çok sürdürülebilir olmadığını görüyorum. Dolayısıyla kurumsal yapının önemli olduğunu düşünüyorum." demektedir. Üçüncü olarak vakıfların sürdürülebilirliği için siyasi bağlantılarının olmaması gerektiğini katılımcı K-31, "*Bir kere kesinlikle siyasi bağlantılarının olmaması bence çok önemli. Tek bir kesime tek bir zümreye bir tarafa hitap etmemesi gerekiyor."* derken katılımcı K-10, "*Eğer politik bağlantısı yoksa sürdürülebilir olabilir. Çünkü politik bağlantıları olmadan büyümüşse hakikaten fayda unsuru ön plandadır. Bunların sürdürülebilir olmayacağı da muhakkak. Çünkü o politik denklemler değişir."* sözleriyle ifade etmiştir.

Ekonomik bileşen (vakıf) kodunu incelediğimizde vakıfların sürekli gelir elde etmesi ve ticaret yapması hususları ön plana çıkmaktadır. Sürekli gelir elde edilmesi ile ilgili katılımcı K-30, "*Sürdürülebilir bir gelir modeliyle hareket ettiklerinde vakıfların ilanihaye sürdürülebileceklerini düşünüyorum. Sonuçta sürekli gelir getiren bir akarları olduğu sürece vakıflar sürdürülebilir. Zaten Osmanlı zamanından kalan vakıflar da var. Hanım sultanların yaptırdığı aşevleri ve altında dükkanları var. Bu aşevleri oradan gelen gelirlerle aşevini devam ettiriyorlar. Dolayısıyla sürdürülebilir bir model."* derken katılımcı K-27'de "*Bazı vakıflar zamanında arazi almışlar, bina almışlar onu kiralayarak kira gelirinden geçindiklerini biliyorum. Hatta vakıflar genel müdürlüğünün genel itibariyle parasını sadece kira gelirlerinden aldığını biliyorum. Bu vakıflar sürdürülebilir. İnsanların verdiği bağışlarla sürdürülebilir olduğunu düşünmüyorum."* demektedir. Vakıfların sürdürülebilirliğini için ticaret yapması ile ilgili katılımcı K-24, "*Vakıfların bir miktar gelirini de daha böyle para kazanmaya dönük faaliyetler içerisinde kullanıp arttırmaları gerekiyor. Sadece benim yapacağım bağışa kalırlarsa sürdürülebilir olmasından ziyade çok dalgalı olurlarmış gibime geliyor. Bazı dönemler hiç bağış gelmeyip bazı dönemler aşırı para gelmesi gibi durumlar olabilir."* sözleriyle düşüncelerini aktarırken katılımcı K-32'de "*Daha sürdürülebilir olması için LÖSEV'i örnek vereceğim. Kupa, mandalina ve mandalina kurusu tarzı ürünlerini baya çeşitlendirmişler ve satışını yapıyorlar. Burada arkadaşımın derneğinde de biz bunu yaptık. Üzerinde amblem olan bir tane kupa ürettik. Bağışla kupayı yaptırıp onları satıp tekrar yaptırarak bir gelir elde ettik… 0 sıfır sermaye ile başladılar şimdi en azından yardımları mala çevirip bunları bir*

şekilde insanlara bağış olarak verip bir sürdürülebilir sağlamaya çalışıyorlar." demiştir.

Sosyal bileşen (vakıf) unsuru incelendiğinde bilinirlik ve sosyal medya yönetimi ön plana çıkmaktadır. Vakıfların sürdürülebilirliği için daha bilinir olması gerektiğine dair katılımcı K-16, "*İHH örneği olursa o şu an Türkiye'de zaten en öncelikli yani herkesin bildiği, bir belde de bile mesela bizim belde de bile derneği olan bir yer. Onlar daha sürdürülebilir ama onun haricindeki küçük yerler mesela cami dernekleri veya insana ulaşması zor olan derneklerin sürdürülebilir olduğunu düşünmüyorum. Bilinebilirlikle alakalı olduğunu düşünüyorum."* derken katılımcı K-5'te, "*Belli bir ekip, grup vs. değilse biraz daha Türkiye çapında yayılabiliyorsa, bazıları yerelde de kalabiliyor ama o yerelde de geniş destek bulabiliyorsa sürdürülebilir oluyorlar."* demiş ve katılımcı K-9'da "*Daha sürdürülebilir olması için daha çok kişiye ulaşması gerekiyor bence. Bu reklamla olur tabi. Ancak reklamın illa medya tarafında reklam değil. İnsanların kendi arasında reklam oluşturması gerekir. Çünkü burada aslında sadece vakfın değil de bağış yapan insanların da bunun reklamını yapması gerekiyor… Bu da sürdürülebilirlik açısından çok önemli."* demiştir. Bununla birlikte katılımcı K-12, "*Vakıfların sürdürülebilir olması için uluslararası ayağının olması ve uluslararası çapta tanınmış olması lazım."* sözleriyle uluslararası bilinirliğin önemine dikkat çekmiştir. Sosyal medyanın kullanılması ile ilgili katılımcı K-19, "*Gerekli kampanya ve algı çalışmalarının bence düzenli yapılması gerekir. Sosyal medyanın daha çok kullanılması gerekir. Algısal olarak vakıflara ve derneklere çok sıcak bakılmıyor. Herkes bireysel bağış yapma taraftarı. Bunu da özellikle büyük şehirlerde bulmak zor. Bundan dolayı mesela ben de kendi çocukluk arkadaşıma ve ailem gibi yakınlarıma yardım da bulunabiliyorum. Mesela bağış kampanyasının reklamını sosyal medya üzerinden algı çalışmasını doğru bir şekilde yönetilebilirse kitlesel bağışların da yapılınabilineceği kanaatindeyim."* derken katılımcı K-23'te "*Yaptıkları işleri sosyal medyadan duyurmaları, bunlar çok önemli."* demiştir.

4.8.2.3. Vakıfların Gelirleri Kategorisine Ait Bulgular

Katılımcıların "vakıfların gelirleri" ile ilgili ifadeleri incelendiğinde üç farklı kod bulunmuştur: bağış geliri, faaliyet geliri ve devlet desteği. Katılımcıların ifadelerine göre vakıfların gelirleri bu üç başlık altında toplanmaktadır.

Bağış gelirleri ile ilgili katılımcı K-10, "*Genelde insanlarda bağış şeklinde*", derken katılımcı K-7 *"Kuruluş aşamalarında sanki kurucuların sermayesi ama sonra bağışlarla*" demiş ve katılımcı K-9, "*Yüzde 90'ı bağışlardan sağlıyorlar. Bunun dışında büyük kurumlar da bağış yapıyorlar…Bunun dışında Türkiye'de değişik bir sistem var aslında. Küçük kutu dediğimiz şeyler var. Birçok esnafta da oluyor. O şekilde toplama aslında bağış için küçük görünse de esnaf açısından bakınca baya baya bağış biriktirdiklerini biliyorum.*" sözleriyle vakıfların gelirlerini nasıl bağışlardan elde ettikleri ile ilgili düşüncelerini ifade etmişlerdir.

Faaliyet geliri ile ilgili katılımcı K-1, "*Tabi yüzyıllardır süregelen vakıf kültürüyle genelde bunların kişilere, şahıslara bırakılmaması hedeflenir. Mesela bir vakıf kurulur. Onun bir mülkiyeti olur. Oradan bir kira geliri olur gibi*" derken katılımcı K-32, "*LÖSEV'in mesela mandalina kısmı var. Ben LÖSEV'de alışveriş yaparak da yardımcı olmaya çalışıyorum. Gayet de güzel ürünler çıkıyor ortaya. Bunun gibi başka dernekler de var. Ürünü satıp karşılığında kâr elde edip bir şekilde faaliyetlerini devam ettiren."* demekte katılımcı K-7, "*Kuruluş amaçlarına yönelik faaliyetlerin getirileri ile*" demiş ve katılımcı K-11, "*Üyelik*" diyerek vakıfların hangi faaliyetlerden getiri elde ettiklerini ifade etmişlerdir.

Devlet desteği ile ilgili katılımcı K-1, "*Devlet yardımları olabiliyor. Şükür devletimizin bu konuda vakıflarla ilgili hem koruyucu hem kollayıcı durumu var*." derken katılımcı K-5 ise "*Bazı vakıflar yurtiçi ve yurtdışı proje yaparak devletten destek alabiliyor*." demekte ve katılımcı K-30'da "*Özellikle kamu yararını gözeten sıfatını aldıklarında vergi muafiyetleri olduklarını biliyorum. Hatta bunlara yapılan yardımların da bir şekilde gelir vergisinden istisna edilebildiklerine dair bir şey duymuştum."* diyerek vakıfların devletten nasıl destek aldıklarını söylemişlerdir.

Tablo 0.9. Türkiye'deki Vakıfların Gelirleri (2015-2021) (Milyar TL)

Gelir Kalemleri / Yıllar	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Üyelik Ücretleri	3,44	3,51	4,11	4,91	5,62	6,67	7,99
Yurtdışından Alınan Yardımlar	0,21	0,19	0,21	0,23	0,29	0,48	0,76
Kamu Kuruluşlarından Alınan Yardımlar	3,12	2,91	3,82	1,63	1,86	2,56	2,80
Bağış ve Yardımlar	5,79	5,25	6,36	6,89	5,85	7,22	8,53
İktisadi İşletme Gelirleri	0,17	0,23	0,21	0,26	0,26	0,13	0,23
Finansal Gelirler	2,53	2,86	3,96	5,44	6,93	7,00	12,59
Diğer Gelirler	3,36	3,99	5,78	5,90	6,62	7,37	10,25
Toplam Gelir	18,66	18,98	24,49	25,29	27,45	31,46	43,18

Kaynak: Yazar tarafından Vakıflar Genel Müdürlüğünün raporundan[168] faydalanılarak hazırlanmıştır.

Tablodaki veriler incelendiğinde, 2021 yılında vakıfların gelirleri arasında en büyük payın %29,16 ile finansal gelirlere ait olduğu görülmektedir. Bunun yanı sıra, diğer gelirler %23,74, bağış ve yardımlar %19,75 ve üyelik ücretleri de %18,50 oranında pay sahibi olmuştur. Katılımcıların genel tahminleri ise vakıfların gelirlerinin bağış, işletme gelirleri, üyelik ve devlet gelirlerinden oluştuğu yönündedir. Ancak verilere bakıldığında, bu gelir kalemlerinin toplam gelirler içinde %45,28'lik bir paya sahip olduğu görülmektedir. Finansal ve diğer gelirlerin payı ise %52,89'dur. Bu finansal gelirler arasında faiz, kâr payı ve hisse senedi gibi kalemler bulunmaktadır. Diğer gelirlerin ne olduğu hakkında ise verilerde bilgi bulunmamaktadır. Bu bilgiler ışığında, katılımcıların tahminlerinin ötesinde vakıflar gelirlerini daha çok finansal ve diğer gelirlerden elde etmektedirler.

4.8.3. Girişim Firmaları Temasına Ait Kategori ve Kodlar

Katılımcıların girişim firmalarına ait ifadeleri incelendiğinde "yatırım davranışı" kategorisi bulunmuştur.

[168] "Yeni Vakıflarla İlgili Seçilmiş Veriler 2015-2020".

Tablo 0.10. Girişim Firmaları Temasına Ait Kategori, Kodlar ve Frekans Değerleri

Tema	Kategori	Kodlar	F	%
Girişim Firmaları	Yatırım Davranışı	Yatırım Kriterleri	13	81,25
		Risk	3	18,75

Girişim firmaları temasına ait kategori incelendiğinde;

- Yatırım davranışı kategorisi, "yatırım kriterleri" ve "risk" olmak üzere iki ifade ile kodlanmıştır.

Tablodaki verilere bakıldığında girişim firmaları teması altındaki kodların sıklıklarına göre sırasıyla yatırım kriterleri (n=13, %81,25) ve risk (n=3, %18,75) dile getirilen konular olduğu görülmektedir.

4.8.3.1. Yatırım Davranışı Kategorisine Ait Bulgular

Katılımcıların "yatırım davranışı" ile ilgili ifadeleri incelendiğinde yatırım kriterleri ve risk olmak üzere iki farklı kod bulunmuştur.

Araştırmada katılımcıların girişim firmalarına yatırım yaparken belirli yatırım kriterleri olduğu anlaşılmıştır. Katılımcılardan, katılımcı K-7, "*Kitlesel fonlamadaki en keyifli şey üreticiyi, girişimciyi tanıyoruz. Neyi üreteceklerini tanıyoruz. Bu arada karakter analizi yapma şansımız da oluyor. Bir de sektörün o zamanki yaşam koşullarının şartlarına bakıyorum… Tamamen girişimcinin enerjisi beni etkiliyor."* demekte katılımcı K-12, "*Ödenmiş sermayesi düşük, küçük yatırım talebinde bulunulan, sonra hızlıca büyüyebilecek brüt kâr marjı yüksek olacak, sonra ciddi vergi avantajları, ciddi yatırım avantajları alabilecek. Daha çok böyle şeyleri düşünmeye çalışıyorum."* derken katılımcı K-1, "*Benim borsada da yatırımım var. Ben burada öncelikle borsada katılım endeksine tabi olmasına bakıyorum. Ondan sonra temettü veriyor mu sağlam şirket mi falan gibi bakıyorum. Fonbulucu'nun fonlamaya çıkardığı birkaç firmaya yatırım yapmadım çünkü yaptıkları işlerin benim değerlerimle örtüştüğünü düşünmüyorum. Onun dışında biraz da sepet oluşturma mantığıyla neredeyse çoğuna yatırım yaptım."* diyerek kriterlerini aktarmışlardır.

Risk ile ilgili ifadelerde ise katılımcı K-9, "*Oradaki beklentiniz aslında sizin bence vade olarak en az iki-üç yıl olması gerekiyor. Yani bir yatırım yaptığınızda örnek verelim bir ev aldığınızda onun size kira çarpanı yirmi yıldan aşağı değil. Şimdi bir ev alıp yirmi yıl bekliyorsanız küçük bir yatırım yaptığınızda en az iki, üç, dört, beş yıl*

beklemeniz gerekiyor. Mesela bir paya dayalı kitle fonlamasında zaten bir risk alarak yapıyorsun ama arkasını biliyorsun ve o riski alabiliyorsun." derken katılımcı K-5 "*Bu girişimlerin sonuçta yüzde 10'u ilerleyebilir. Yüzde 90'ı batacak. Bu düşünce ile de yine batacağını bilmiş olarak yatırım yapılıyor*." demekte ve katılımcı K-24'te "*Açıkçası bu şirketlere yatırım yaparken bu şirketlerin batabileceğinin farkındayım. Bu yüzden sepeti çok geniş tutmaya çalışıyorum. Karşıma çıkanların hepsine hemen hemen eşit miktarda yatırım yapıyorum ama bazılarına çok ilgimi çekerse daha fazla yapıyorum."* sözleriyle girişim firmalarının orta ve uzun vadeli ve riskli yatırımlar olduklarını ifade etmişlerdir. Bu bağlamda, 2023 yılında yayınlanan paya dayalı kitle fonlaması raporu[169], yatırımcıların 28,613 defa 100-500 TL arası, 20,376 defa 1000-5000 TL arası ve 15,394 defa 500-1000 TL arasında yatırım işlemi gerçekleştirdiklerini ortaya koymuştur. Bu veriler, yatırımcıların düşük miktarlarda yatırım yapmayı tercih ettiğini ve paya dayalı kitle fonlaması sistemini riskli bulduklarını göstermektedir.

4.8.4. Girişim Sermayesi Vakfı Modeli Temasına Ait Kategori ve Kodlar

Katılımcıların GSV modeli ile ilgili ifadeleri incelendiğinde "modelin sürdürülebilirliği" ve "modelin riskleri" olmak üzere iki kategori bulunmuştur.

Tablo 0.11. Girişim Sermayesi Vakfı Modeli Temasına Ait Kategori, Kodlar ve Frekans Değerleri

Tema	Kategori	Kodlar	F	%
Girişim Sermayesi Vakfı Modeli	Modelin Sürdürülebilirliği	Kurumsal Bileşen (GSV)	5	8,62
		Ekonomik Bileşen (GSV)	11	18,97
		Sosyal Bileşen (GSV)	6	10,34
	Modelin Riskleri	Güçlü Yönler - Fırsatlar	23	39,66
		Zayıf Yönler - Tehditler	13	22,41

GSV modeli temasına ait kategoriler incelendiğinde;

- Modelin sürdürülebilirliği kategorisi, "kurumsal bileşen (GSV)", "ekonomik bileşen (GSV)" ve "sosyal bileşen (GSV) olmak üzere üç,

[169] "Paya Dayalı Kitle Fonlaması Raporu", s. 1-23.

- Modelin uygulanabilirliği kategorisi, “güçlü yönler - fırsatlar” ve “zayıf yönler – tehditler” olmak üzere iki ifade ile kodlanmıştır.

Tablodaki verilere bakıldığında GSV modeli teması altındaki kodların sıklıklarına göre sırasıyla güçlü yönler - fırsatlar (n=23, %38,98) ve zayıf yönler - tehditler (n=13, %22,03) en fazla dile getirilen konular olduğu görülmektedir.

4.8.4.1. Modelin Sürdürülebilirliği Kategorisine Ait Bulgular

Katılımcıların “modelin sürdürülebilirliği” ile ilgili ifadeleri incelendiğinde kurumsal bileşen (GSV), ekonomik bileşen (GSV) ve sosyal bileşen (GSV) olmak üzere üç farklı kod bulunmuştur.

Katılımcılar, GSV’nin daha sürdürülebilir olması için kurumsal yapısı hakkında bazı önerilerde bulunmuşlardır. Katılımcı K-22, “*GSV’nin kurumsal yapısı, çerçevesi ve uygulama yöntemi belli bir yapıyla oluşturulacaksa sürdürülebilir olur. Ama yok işte bu Ahmet’in Mehmet’in yöntemine göre ilerleyecekse kişiye bağlı olur.”* derken katılımcı K-16, “*Şeffaflık olduğu sürece sürdürülebilir olur.”* demekte ve katılımcı K-28’de “*Fonlama platformlarıyla birlikte çalışılırsa çok daha sürdürülebilir olabileceğini düşünüyorum.”* demiştir.

GSV’nin ekonomik bileşen (GSV) kodundaki ifadeleri incelediğimiz zaman katılımcı K-8, “*Bu vakıf sistemi derneklere yaptığımız günübirlik çözümlerden ziyade daha kalıcı çözüm gibi. Aynı zamanda bu dediğim girişim sermayesi yine vakıfların kendilerini ölçeklendirmesine ve bağışa ihtiyaç duymadan kendi kendini döndürmelerine de fayda sağlıyor. Bu aslında kartopu etkisi gibi büyüyecek bir şey bir yandan baktığımızda. İleride GSV’nin herhangi bir bağışa dışarıdan ihtiyaç duymadan kendi kendine belli sorunları çözebileceğini gösteriyor.”* derken katılımcı K-3’te “*GSV girişim firmalarına yatırım yapacağı için ileride bunlardan illaki tıpkı ortak olur gibi bir şirkete kazancı olacak. Büyüdüğünde ihtiyacı olan kişilere daha çok yardım yapacak.”* demiş ve iki katılımcı da GSV’nin gelir anlamında sürdürülebilir bir yapı olacağını ifade etmişlerdir. Bunların aksine katılımcı K-32 ise “*Sürdürülebilir bir ekonomik yapı olmayabilir. Sebebi, girişim firmalarına yapılan yatırımlardan gelecek olan getiri çok uzun süre sonra olabilir veya başarılı girişimler çıkmayabilir.”* derken katılımcı K-29 ise “*Aslında şöyle bir risk var. Dünya genelinde girişim*

firmalarının geri dönüşü yüzde 10-20 civarında. Yani her yaptığınız yatırımdan maddi getiri beklemek bu sistemde biraz ütopik oluyor. X bir girişimin payını bu vakfa devrettiğimde gerçek manada acaba onun maddi bir karşılığı olup olmayacağını kestiremiyoruz. Ancak nihayetinde GSV'nin başarılı olması girişim firmalarının başarılı olmasıyla doğru orantılı." demiş ve GSV'nin ekonomik anlamda sürdürülebilirliği ile ilgili endişelerini ifade etmişlerdir. Katılımcı K-25'in "*GSV hem nakde hem de başka girişimlerin paylarına sahip olacak. O girişimler içerisinde başarıya ulaşanlar prim yaratabilenler GSV'ye düzenli bir gelir oluşturacak aslında. Çünkü orada çok çeşitli bir sepet oluşacak. Çok ciddi bir sepet oluşacak ve onların içerisinden çok ciddi getiriler sağlayacak şirketler olacak. Bir de şöyle bir durum var. İnsanlar yatırım yaptıkları girişimlerin sanki hepsinin sadece çok başarılı olabilirse para kazanabileceğini zannediyorlar. Ancak öyle bir durum yok. Onlar tamamen zaten sürpriz attır. Zengin ederler ama onun dışında hayatına devam eden para kazandırabilen birçok işletme var. İnsanların satın aldıkları payların bir kısmını GSV'ye vermesi kısa vade de ayakta kalması çok kolay olmayacaktır. Bunu net olarak söyleyebiliriz ama orta ve uzun vade de çok ciddi hikayelere gebe bence. Çok ciddi gelirler sağlayabilir ve sürdürülebilir olur."* ifadesi hem endişelere cevap niteliği taşımakla birlikte sepet oluşturmanın önemini vurgulamaktadır.

GSV'nin sosyal bileşen (GSV) kodu ile ilgili katılımcı K-10, "*Ben Türkiye'de bağış kültürünün oturduğunu düşünmüyorum. Mesela, muhafazakâr birisi gidip bir camiye yardım ediyor. Kemalist birisi Atatürkçü düşünme derneğine yardım ediyor. Herkeste kendi mahallesine bir bağış var. Çıksa dese ki bir genç ben şarkı yapacağım. Gitarım yok. Bana kim gitar alır dese buna bağış yapacak kaç kişi var. Önümüzdeki 3-5 yılda evrilebilir mi bilmiyoruz ama ben bağış kültürünün herkesin kendi mahallesine yardım ettiğini düşünüyorum."* derken katılımcı K-32 "*GSV'ye yatırım yapabilecek kişi sayısının çok fazla olacağını düşünmüyorum. Paya dayalı kitle fonlaması sistemine bir getiri elde edeceğini bekleyerek yatırım yapıyorlar. Kişi bazında çok fazla bağış olacağını sanmıyorum. Firmalar veya şirketler yapabilir."* derken katılımcı K-18'de "*Toplum GSV'nı çok kabul edebilir mi gibi bir soru işareti oluştu. Bana kalsa gayet sürdürülebilir ve çok şeffaf.*" diyerek toplumun bağış davranışının GSV'nin sürdürülebilirliğine olumsuz etkisi olabileceğinden bahsetmişlerdir. Katılımcı K-2 ise "*Mesela Mikrofinans kısmıyla çok mantıklı geldi*

bana. İhtiyaç sahibine ulaştırılabilirse o çok mantıklı geldi" derken katılımcı K-29'da "*Vakıf gayet net anlaşılır amacı da gerçekten çok anlamlı. Mikrofinans özellikle. Bunun faizsiz verilip karşılığında uzun vadeli geri alınacak olması halk tarafından karşılığını bulacağına inanıyorum."* diyerek mikrofinans uygulamasıyla ilgili olumlu görüşlerini belirtmişlerdir.

4.8.4.2. Modelin Uygulanabilirliği Kategorisine Ait Bulgular

Katılımcıların "modelin uygulanabilirliği" ile ilgili ifadeleri incelendiğinde güçlü yönler – fırsatlar ve zayıf yönler – tehditler olmak üzere iki farklı kod bulunmuştur.

GSV modelinin uygulanabilirliği girişim firmalarının başarılı olmaları ile doğru orantılıdır. Bununla birlikte girişim firmalarının riskinin yüksek olduğu ve yapılan bağışların sıfırlanması ihtimali de son derece olası bir durumdur. Böyle bir sıfırlanma durumunun oluşması halinde ise katılımcılardan K-28, "*Keşke kazanç sağlasaydı derim. Çünkü paylarımın hepsini muhtemelen paylaşmaz bir kısmını paylaşırdım. Hem ben kazanırdım hem GSV kazanırdı. Keşke kâr etseydi diye biraz üzülürdüm ama burada kitlesel fonlamaya katılırken şu şekilde hareket ediyoruz: Çok fazla sepette yumurta bulundurarak bunların arasında 10 firmaya yatırım yapıp belki 10 firmanın içinden 1 ya da 2 tane yüksek çarpanlı getiri olmasını bekliyoruz. Bunda da GSV'ye pay bağışlarken bütün paylarımdan belirli bir yüzde verip yine GSV'nin da şansını artırmak istiyor olurum zaten."* derken katılımcı K-22, "*Üzülürüm ancak üzüntüm paranın gitmesine değil, o girişimin başarılı olamamasına olur daha çok."* demekte ve katılımcı K-15, "*Sıfırlanabilir çünkü girişimlerde hep kâr edecek diye bir şey yok. Start-up firmalarının %70'i batıyor."* demiştir. Yapılan yorumlardan, girişim firmalarının zarar ederek yapılan bağışın sıfırlanmasının olası bir durum olduğu ve katılımcılar tarafından bunun GSV için olumsuz bir düşünce ortaya çıkartmadığı anlaşılmaktadır. Öyle ki katılımcılar sıfırlanan bağışlarının yerine yenisini yapacaklarını ifade etmişlerdir. Katılımcı K-24, "*Ben kendim bunun takibin yapar ve mutlaka nakit olarak bir bağış sağlarım böyle bir durum olduğunda."* derken katılımcı K-18, "*Kendimde kaldığında bir şey olmasına gerek yok da eğer bir GSV'ye bağış yaptığımda kâr getirmemişse üzülürüm. Takas yapalım derim. Bendeki paylardan*

birisiyle sizdekileri takas yapalım." demekte ve katılımcı K-21 "*Sadece bağışı tekrarlamam gerektiğini düşünürüm."* diyerek sıfırlanan bağışlarını telafi edeceklerini açıkça ifade etmişlerdir. GSV'nin pay sahibi olduğu girişim firmalarının yüksek riskli olduğunun bağışçıları tarafından biliniyor olması ve olası zarar durumlarına verdikleri tepkilerin negatif değil aksine telafi edici olması modelin uygulanabilmesi durumunda avantaj sağlayacaktır.

GSV'nin uygulanabilirliğiyle ilgili potansiyel zayıf yönler – tehditler şeffaflık ve yönetim hususlarında ortaya çıkmaktadır. Şeffaflık ile ilgili katılımcı K-21, "*Yaptığım bağış sıfırlandığında şeffaflık konusuna geliyoruz. Eğer ki resmiyette bu durum güzelce açıklanabilirse çok da bir şey düşünmem. Art niyet aramam ancak iş nakite geldiğinde tekrar para verir miyim onu bilmiyorum. Muhtemelen veririm."* derken katılımcı K-8 "*Eğer GSV bir firmaya yatırım yaptıysa ve eğer bu yatırım yapılan firmalar gerçekten özenle seçiliyorsa benim yaptığım gibi inceleniyorsa, belli şeylere bakılarak ya da herhangi bir çıkar amaçsız yapılıyorsa ve bu şeffaf bir şekilde paylaşılıyorsa benim için bu kayıp çok bir sorun değil."* demekte ve katılımcı K-30, "*Bağışın sıfırlanması hiç sıkıntı olmaz. Çünkü ben o parayı oraya verirken tamamen vakfın uhdesine bırakıyorum. Alın bu parayı isterseniz işletin isterseniz direk nakdi olarak yardım yapın isterseniz tamamını bir firmaya değerlendirin. Bu anlamda üzülmem ama şeyi merak ederim. GSV'nin girişimleri seçerken nasıl bir yol izlediğine bakarım. Bunu bana açıklamasını isterim. GSV'nin yatırım komitesinde yer alan insanların öncelikle CV'lerine ve tecrübelerine bakmak isterim. Bize de bir şekilde seçme metodolojimiz budur diye söylüyor olması lazım. Bütün bu kuralları sağladıktan sonra ben bağış yaptım ve para sıfırlandı o zaman bir şey diyemem ama GSV'ndaki insanların girişim seçerken ki modelini ve o insanların yetkinliklerini bilmiyorsam bundan rahatsız olurum."* demektedir. Yönetim ile ilgili katılımcı K-22, "*Burada biraz uzun vadeli düşünürüm. GSV'ye bağışladığım parayla bir girişim firması payı alınıp da sıfırlanırsa ve bu ilk seferse hiçbir tepki vermem. Ama burada 2 buçuk 3 yıllık durumunu gerçek isterim. Eğer 2 buçuk 3 yılda yatırım yaptığı bütün girişimler battıysa o zaman sorgularım. Ama süre veririm. Çünkü bu iş bugünden yarına olmayacağını ya da bugünden yarına girişimlerin başarıya erişemeyeceğini biliyorum. Dolayısıyla izleme dönemi için yeteri kadar zaman veririm. Tepkimi yeteri kadar süre verdiğimi düşündükten sonra veririm."* derken katılımcı K-5, "*Vakfı yatırım yapma*

boyutunda yönetecek o yatırımları yönlendirecek kişilerin ya da mekanizmanın bu alandaki yetkinliğini sorgularım. Alanında yetkin olması gerekir ki bu yatırımı emanet almış oluyor. Bu emaneti gerçekten yönetip yönlendirebilecek mi? Değilse bankacılık finans mezunu bir öğrencimiz var. Muhasebe işlerini biliyor. Gel sen başla bu yatırımları yap. Böyle bir mekanizma olursa zaten hem buna güvenilmez hem de orada batarsa daha fazla sorgulanır. Ancak batma ihtimali var mı hepsinin zaten %90 deniyor. Dediğim gibi esas sorgu yatırım komitesinin ne kadar deneyimli olduğu ne kadar liyakatli olduğu noktası daha fazla sorgulanır." demekte ve katılımcı K-19, "*GSV'nin yatırım yaparken benden çok daha iyi araştırma ve risk algısını iyi yönetebilmesi gerektiğini düşünürüm. Profesyonel destekle yürütüldüğünü düşünürüm. O yüzden kendimden daha az pozitif düşünürüm."* demektedir.

4.8.5. Dindarlık Temasına Ait Kategori ve Kodlar

Katılımcıların dindarlık ile ilgili ifadeleri incelendiğinde "dindar birey tanımı" kategorisi bulunmuştur.

Tablo 0.12. Dindarlık Temasına Ait Kategori, Kodlar ve Frekans Değerleri

Tema	Kategori	Kodlar	F	%
Dindarlık	Dindar Birey Tanımı	Bireysel Özellikler	30	85,71
		Toplumsal Özellikler	5	14,29

Dindarlık temasına ait kategoriler incelendiğinde;

- Dindar birey tanımı kategorisi "bireysel özellikler" ve toplumsal özellikler" olmak üzere iki ifade ile kodlanmıştır.

Tablodaki verilere bakıldığında dindarlık temasına altındaki kodların sıklıklarına göre sırasıyla bireysel özellikler (n=30, %85,71) ve toplumsal özellikler (n=5, %14,29) dile getirilen konular olduğu görülmektedir.

4.8.5.1. Dindar Birey Tanımı Kategorisine Ait Bulgular

Katılımcıların dindar birey tanımı ile ilgili ifadeleri incelendiğinde "bireysel özellikler" ve "toplumsal özellikler" olmak üzere iki farklı kod bulunmuştur. Literatürde dindarlığın boyutları üzerine çok sayıda çalışma bulunmaktadır[170]. Bu çalışmalarda araştırmacılar, bireyin dindarlığının hangi değişkenlerle ölçülebileceği

[170] Özlem Altunsu Sönmez, "Dindarlığın Ölçülebilirliği Üzerine Geliştirilen Dindarlık Ölçekleri", **Selçuk Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi**, No: 36, 2016, s. 557-578.

üzerine birtakım ölçekler geliştirmişlerdir. Örneğin dindarlığın boyutlarını Köktaş[171] inanç, ibadet, tecrübe, bilgi ve toplumsal etki; Allport ve Ross[172] içsel ve dışsal ve Karaşahin[173] toplumsal, teorik, pratik ve ahlaki olarak belirtmişlerdir. Dolayısıyla literatürdeki boyutlandırmalardan hareketle bu çalışmada dindarlık, bireysel ve toplumsal özellikler şeklinde sınıflandırılmıştır.

Dindar birey tanımını bireysel özellikler üzerinden yapan katılımcılar, ifadelerinde dürüstlük, vicdan, ahlak ve dinin emirlerine uymak gibi kavramlara vurgu yapmışlardır. Dürüstlük ile ilgili katılımcı K-9, "*Şimdi tabi herkes ibadet olarak bakıyor ama ben öncelikle dürüstlük olarak bakıyorum. Artık çok zor bulunan bir şey. Yani söylediğini iki gün sonra reddetmeyecek veya hayır ben öyle demedim diyen aksini söyleyen insanlar çok olmaya başladı. Öncelikle dürüst ve doğru düzgün insan olması gerekiyor."* derken katılımcı K-27, "*Özü sözü bir, yaptığı ile söylediğinin bir olması lazım ki ben o zaman güvenebileyim. Riyakâr olmamalı. Başkalarının kazandığına bakmayan, insanları kandırmaya çalışmayan bir insan olarak tanımlarım. İslam'ın 5 şartını uygulayan, imanın 6 şartını uygulayan kişi olarak mı tanımlasam bilemedim. Yaptığı ile söylediğinin bir olduğu insan olarak tanımlayabilirim."* demekte ve katılımcı K-25, "*Özü sözü bir, insanlara zarar vermeyen, ahlaki değerleri olan, bu değerlere inanmış, kendi değerleri ölçüsünde hareket etmeye çalışan kişiler bence dindardır."* demektedir. Vicdan sahibi olmak ile ilgili katılımcı K-14, "*Kalben inanmışsa ben kalbine bakarım. Bir insanın kalbinde İslami bir duygu var zaten o insan dindardır. Ben kalbine ve vicdanına bakıyorum. Bir insanda vicdan duygusu varsa o dindardır."* derken katılımcı K-32 ise "*Vicdanlı olması lazım. Gerçi vicdan herkeste vardır. En azından vicdanının sesini dinlemesi gerekiyor. Dindarlık vicdanının sesini dinleyebilmektir."* demiştir. Katılımcılardan K-17, K-15 ve K-10 dindarlığın tek kelimeyle "*ahlak"* olarak tanımlanabileceğini ifade etmişlerdir. Dinin emirlerine uymak ile ilgili katılımcı K-29, "*Hangi dine mensup olduğundan bağımsız olarak o dinin gereklilikleri ile alakalı örnek veriyorum bir Musevi'nin cumartesi gününü önemli addedip o gün ibadetle meşgul olması ya da*

[171] Mehmet E. Köktaş, **Türkiye'de Dini Hayat**, İstanbul, Yay, 1993.

[172] Gordon W. Allport, J. Michael Ross, "Personal Religious Orientation and Prejudice", **Journal of Personality and Social Psychology**, C. 5, No: 4, 1967, s. 432-443.

[173] Hakkı Karaşahin, "Türkiye Kırsal Dindarlığı Üzerine Bir Pilot Araştırma (Gördes ve Çevre Köyleri Örneği)", **Dini Araştırmalar**, C. 10, No: 28, 2007, s. 105-117.

Hristiyan'ın pazar günü kiliseye gitmesi ya da bir Müslüman'ın 5 vakit namazını kılıyor olması, dini hassasiyetleri ile hareket ediyor olması o insanın dini ile birlikte yaşadığı gösterir. Dindarlık insanın kendi dinini ne seviyede yaşayabildiği ile alakalı bence." derken katılımcı K-22, "*Dini vecibelerini yerine getirmek üzere hassasiyetleri hayatının merkezine koyan kişiye dindar derim."* demekte ve katılımcı K-8'de "*Aslında inandığı dinin gerekliliklerini yerine getiren herkesi dindar olarak tanımlayabilirim."* demiştir.

Dindar bireyin toplumsal özellikleri ile ilgili katılımcı K-6, "*Kendinden hariç çevresini de düşünen, yardımsever, inandığını ve söylediğini uygulayan."* derken katılımcı K-7, "*Ben dindarım diyenler değil de galiba dindar tanımı yapılan kişiler iyidir. Karşı tarafın bu yargıyı vermesi lazım. Kişinin kendisi için ben buyum dediğinde orada acabalar oluşabiliyor. Ama davranışı, uygulayışı ve yaşam biçimiyle karşıdaki birisi evet bu insan dindar diyorsa doğrudur… Tartıda ticaretinde hile yapıp yapmaması benim için önemli bir kriter."* demekte ve katılımcı K-2, "*Elinden geldiğince kendisini ailesine ve çevresine adamış, böyle bir kişilik şey yapıyor."* derken katılımcı K-16'da "*Öncelikle kul hakkı olarak bakıyorum ve karşı tarafa diğer insanlara zarar vermemesi, eline, diline, beline sahip çıkması olarak söyleyebilirim. Zaten diğer dini vecibelerini yerine getiren insanların, bunları da yerine getiriyorsa tamamdır yani."* diyerek görüşlerini ifade etmişlerdir.

SONUÇ

Vakıflar, tarih boyunca toplumsal kalkınma, eğitim, sağlık ve sosyal yardım gibi çeşitli alanlarda önemli roller üstlenmiş ve bu alanda yapılan çalışmalara finansman sağlamışlardır. Bu bağlamda, vakıfların toplumda sürdürülebilir gelişmeye ve refah düzeyinin artmasına katkı sağlayan önemli aktörler olduğunu söylemek mümkündür. Toplumda kalkınmaya katkı sağlayan bir diğer önemli unsur ise girişimcilerdir. Yenilikçi yaklaşımlarıyla üretime odaklanan girişimciler, geliştirdikleri ürün ve teknolojilerle toplumsal hayatı ekonomik, sosyal ve kültürel anlamda etkilemektedirler. Bu iki önemli aktörün, yani vakıfların kaynak sağlayıcı gücüyle girişimcilerin inovasyon odaklı çabalarının birleştirilmesi, nadir görülen ancak gerçekleştiğinde büyük etkilere yol açabilecek bir sinerji yaratabilir. Bu hedefle çalışma kapsamında vakıf modeli önerileri literatürü incelenmiş ve bu inceleme sonucunda GSV modeli ortaya çıkarılmıştır. Ardından oluşturulan modelin hedef kitlesi ile bir alan araştırması yapılmıştır.

Araştırmanın sonucunda 5 farklı tema ortaya çıkmıştır. Bu temalar "bağış davranışı", "vakıflar", "girişim firmaları", "GSV modeli" ve "dindarlık"tır. İlk tema kapsamında bireylerin bağış davranışında iki hususu ön plana çıkmaktadır. Birincisi bağışı yapan kişinin hangi motivasyonlarla bu bağışı yaptığı hususudur. Bu hususta bireyler kendi yaşanmışlıklarını düşünerek ve ihtiyaç sahiplerinin yerine kendilerini koyarak manevi (duygusal, ruhsal) olarak bağış yapma ihtiyacını hissetmektedirler. Bununla birlikte yapılan bağışların toplumda kalıcı çözümler üretmesinin bağışçıların motivasyonunu arttırdığı sonucuna varılmıştır. İkinci husus ise bireylerin bağışı yaparken nelere dikkat ettiğidir. Bireyler, bağış yaptıkları kişinin gerçekten ihtiyaç sahibi olup olmadığını sorgulamakta ve bağış yapma kararı verirken bu değerlendirmeyi göz önünde bulundurmaktadırlar. Vakıf kurumlarına yapılan bağışlarda ise sadece maddi desteğin ötesinde, vakfın faaliyetleri, hedefleri ve kaynaklarını şeffaf bir şekilde paylaşması, bağışçılar arasında bir güven ilişkisi oluşturarak bağış yapma motivasyonunu arttırmaktadır. Bu nedenle, bağışçılar vakıf kurumlarına destek olurken şeffaflık ve güvenilirlik unsurlarına büyük önem vermektedirler. Önerilen GSV modelinin etkin bir şekilde işleyebilmesi için bireylerin hangi motivasyonlarla bağış yaptıkları ve bağış yaparken nelere dikkat ettikleri

hususları önem arz etmektedir. Bu noktada potansiyel bağışçıların manevi olarak motive edilmesine özen gösterilmeli, yaptıkları bağışların toplumda nasıl bir kalıcı iz bıraktığı ön plana çıkarılmalı ve şeffaflığa önem verilerek güven ilişkisi tesis edilmelidir.

İkinci temada vakıfların hangi özelliklere sahip olması gerektiği, gelirlerini nasıl sağladıkları ve sürdürülebilirliklerini nasıl arttırabilecekleri gibi hususlar katılımcılar tarafından ön plana çıkarılmaktadır. Katılımcılar bağış yaptıkları vakıfların kendilerine aktif bir şekilde bilgilendirme yapmalarını kurumsallıklarıyla doğru orantılı olarak değerlendirmektedirler. Bununla birlikte yapılan bağışların verilen amaç doğrultusunda harcanması katılımcıların vakıflardan beklediği bir diğer özelliktir. Vakıfların sürdürülebilirliklerini arttırmak adına kurumsal, ekonomik ve sosyal boyutta belirli adımlar atmaları gerektiği katılımcılar tarafından düşünülmektedir. Kurumsal açıdan sürdürülebilirliği sağlamak adına vakıf yönetimlerinin siyasetten uzak bir tavır sergilemeleri ve şeffaflık ilkesine azami ölçüde dikkat edilmesi beklenmektedir. Ekonomik açıdan bireylerden toplanan bağışların dönemsel olarak değişebileceği vurgusuyla vakfın sürdürülebilir gelir kaynaklarına sahip olması gerektiği düşünülmektedir. Bağışçılar sürdürülebilirliğin sağlanabilmesinin, uluslararası tanınırlığın arttırılmasıyla ve sosyal medyanın etkin kullanımıyla gerçekleşeceğine inanmaktadırlar. Katılımcılara göre vakıf gelirlerinin önemli bir kısmını bireysel ve kurumsal bağışlardan toplamaktadırlar. Bunun yanı sıra vakıfların kira geliri ve üretim faaliyeti yaparak gelir elde etmesi de söz konusu olmaktadır. Katılımcılar ayrıca vakıfların yurtiçi ve yurtdışı projelerle gelir sağlayabildiklerini ve kamu yararına olan vakıfların vergisel avantajları bulunduğunu ifade etmektedirler. GSV modeli açısından değerlendirildiğinde bağışların verilen amaç doğrultusunda kullanılması ve bağışçılarla aktif bir şekilde iletişim kurmaya özen gösterilmesi gerekmektedir. Bunların yanısıra GSV, siyasetin bir parçası olmamalı, sürdürülebilir gelir kaynaklarına sahip olmalı ve uluslararası tanınırlığını arttıracak faaliyetlerde bulunmalıdır. GSV bağış toplarken sadece bireysel bağışçılara değil aynı zamanda kurumsal firmalara da odaklanmalıdır. Aynı zamanda kamu yararına vakıf statüsü elde etmeli devletin verdiği vergi avantajlarından istifade etmelidir.

Üçüncü tema kapsamında katılımcılar, kitle fonlaması üzerinden girişimlere hangi kriterlerle yatırım yaptıkları ve bu yatırımlara dair risklerden söz etmektedirler. Yatırımcıların bir kısmı girişimlere ortak olmadan önce girişimin hızlı ölçeklenme potansiyelini ve katılım endeksi kriterlerine uygunluğu hususlarını dikkate alarak yatırım yaptıklarını ifade etmektedirler. Bununla birlikte kitle fonlaması sistemindeki girişimlere yatırım yapmanın yüksek riskli olduğunu ve bu riski azaltabilmek adına yatırım yapılan girişim sayısını arttırarak riski azaltmaya çalıştıklarını ifade etmektedirler. GSV de girişimlerin yüksek riskli olduğu hususunu dikkate alarak girişim yatırımlarında portföy çeşitlendirmesi yapmalı ve katılım endeksi kriterleri konusunda hassas olmalıdır.

Dördüncü temada ise GSV modelinin sürdürülebilirliği ve uygulanabilirliği katılımcılar tarafından üzerinde durulan önemli konulardandır. Katılımcılar, modelin sürdürülebilir olabilmesi için kurumsal, ekonomik ve sosyal açıdan belirli hususlara değinmişlerdir. Kurumsal boyutta GSV'nin şahıslara bağlı değil, kurumsal bir yapısının olması gerektiği belirtilmiş ve şeffaflığın önemine vurgu yapılmıştır. Ekonomik boyutta ise girişimlerin başarı oranın düşük olduğunu ve vakfın yatırım çeşitlendirmesine mutlaka sahip olması gerektiğini belirtmekte ve belirli bir seviyeden sonra kartopu etkisiyle çok hızlı ölçekleneceği ifade edilmektedir. Bununla birlikte GSV'nin başarısının girişimlerin başarısıyla doğru orantılı olduğunu da ifade etmektedirler. Sosyal boyutta ise katılımcılar ülkemizdeki bağış kültürünün ayrıştırıcı yanlarının bulunduğunu, bireylerin ağırlıklı olarak kendi görüşlerine yakın olan kurumlara bağış yaptığını ifade ederek GSV'nin bu olası sorunu aşması gerektiğini belirtmektedirler. Ayrıca GSV'nin mikrofinans kurumlarına yaptığı bağışa ayrı bir önem atfederek toplumda bunun karşılık bulabileceğini ifade etmektedirler. GSV'nin uygulanabilirliği ile ilgili olarak en büyük tehdidin bağışı yapılan girişimlerin zarar etmesi durumu olduğu ifade edilmektedir. Buna bağlı olarak bağışçılar, girişimlerin yüksek riskli olduğunun farkında olduklarını ve başarısızlığın bu sektörde olası olduğunu ifade ederek, paylarını bağışladıkları girişimlerin başarılı olamaması durumunda GSV'ye yeniden bağış yapacaklarını açıkça ifade etmektedirler. Diğer taraftan GSV'nin kendisinin yatırım yaptığı girişimlerin başarısız olması durumunda ise katılımcılar GSV'nin yatırım kriterlerini ve şeffaflığının sorgulanması durumunun ortaya çıkabileceğini belirtmiş ve bu sorgulama sonucunda bir kasıt veya ihmal

olmaması durumunda bağış yapmaya devam edeceklerini ifade etmektedirler. Kitle fonlama platformları üzerinden yatırım yapan bireyler girişimlerin yüksek riskli olduğunu kabul etmekte ve kendi yatırımlarını da bu doğrultuda yapmaktadırlar. GSV'nin platformlar üzerinden yaptığı yatırımların hepsinde başarılı sonuç alamayacağının farkında olduklarını ifade ederek bu durumun kısa vadede GSV için olumsuz bir imaj oluşturmayacağını belirtmektedirler. GSV'nin sürdürülebilir bir şekilde uygulanabilmesi için özellikle yatırım ve bağış süreçleri ile ilgili azami derece de şeffaf davranması gerekmektedir. Bununla birlikte GSV yönetiminin siyasi veya ideolojik bir yönelimi olmaması, sadece iyiliği ve toplumsal refahı arttırmayı hedeflemesi gerekmektedir.

Katılımcıların kendi yaptıkları yatırımlardan bekledikleri finansal getiri/sosyal etki oranıyla GSV'nin yapacağı yatırımlardan beklemesi gereken finansal getiri/sosyal etki ağırlıklandırmalarında anlamlı bir farklılık gözlemlenmiştir. Bu noktada katılımcılar, GSV'nin yatırım yapacağı girişimleri değerlendirirken, girişimlerin sosyal etkisini daha çok göz önünde bulundurması gerektiğini düşünmektedirler. Katılımcılar, sadece maddi kazanç odaklı bir bakış açısının ötesine geçerek, GSV'nin toplumsal etki yaratma potansiyelini daha vurgulu bir şekilde vurgulamaktadırlar. Bu durum, GSV modelinin öne çıkan özelliklerinden biri olan sosyal etki odaklı yatırımların değerini ve önemini göstermektedir. GSV, yatırım portföyünü oluştururken sosyal etkisi yüksek, sürdürülebilirlik ilkesine uygun girişimlere daha fazla odaklanarak katılımcıların beklentileriyle paralel bir şekilde hareket etmelidir. Bu bağlamda, GSV'nin sosyal etki öncelikli bir yaklaşım benimsemesi, katılımcılar arasında daha fazla destek bulabileceği ve toplumsal kalkınma açısından kilit bir rol üstlenebileceği düşünülmektedir.

Beşinci ve son temada ise GSV'nin İslami prensiplere uygun çalışmasının potansiyel bağışçıların bağış kararını nasıl etkileyeceği, modelin uygulanışı noktasında önem taşıdığı ortaya konmuştur. Araştırmaya katılan 32 katılımcının 15'i için GSV'ye bağış yaparken İslami prensiplere uygun çalışmasını vazgeçilmez olarak nitelendirmektedirler. Bu bağlamda, GSV'nin İslami değerlere uygun bir şekilde faaliyet göstermesi, belirli bir bağışçı kitlesini cezbetme potansiyelini taşımaktadır. Öte yandan, diğer katılımcılar bu konuda özel bir hassasiyet taşımadıklarını ifade etmektedirler. Bu durum, GSV'nin çeşitli bağışçı profillerini anlayarak, hem İslami

prensiplere uygun çalışmaya vurgu yaparak hem de geniş bir bakış açısıyla etkin stratejiler geliştirmesi gerektiğini göstermektedir. GSV'nin bu bağlamda kendi iç işleyişinde ve paydaşlarıyla olan ilişkilerinde İslami prensiplere uygunluğunu vurgulaması, potansiyel bağışçıları etkilemesi açısında önemli bir husustur.

Bu bulgulardan yola çıkılarak GSV modelinin daha sağlıklı bir şekilde işleyebilmesi için şu politikalar önerilmektedir:

- Modelin İslami kurallara uygun şekilde işleyebilmesi adına daha önceden önerildiği gibi paya dayalı kitle fonlaması sisteminde bir an önce "Katılım Finans" kriterleri getirilerek kitle fonlama platformları ve girişim firmalarının kriterlere uygunluğu raporlanmalıdır.
- GSV'nin paydaşı olan "karz-ı hasen"e dayalı mikrofinans kuruluşlarının ülkemizde sayıları arttırılmalıdır.
- GSV kurulduktan sonra toplum yararına vakıflar statüsüne alınmalı ve bu sayede bağışçıların vergi avantajlarından yararlanması teşvik edilmelidir.
- Paya dayalı kitle fonlamaları, modelde daha önceden belirtildiği üzere yatırımcılarının GSV'ye pay bağışı yapabilmesi sistemlerini önerilen şekilde güncellemelidir.

Tarih boyunca etkin bir şekilde uygulanma imkânı bulamamış olan para vakıflarının sermayesinin ortaklığa dayalı işletilmesi hususu, günümüzde paya dayalı kitle fonlamaları aracılığıyla girişimlere yatırım yapılarak gerçekleştirilebilecektir.

Gelecekteki akademik çalışmalar, GSV modelinin yatırım stratejileri, risk analizi, farklı ülkelerdeki uygulanabilirliği, toplumsal ve ekonomik kalkınmadaki rolü ve hukuki çerçevesi gibi konulara odaklanabilir. Bu çalışmalar GSV'nin öne çıkan özelliklerini ve potansiyel zorluklarını daha iyi anlamamıza katkı sağlayabilir. Bu modelin örneklemini teşkil eden paya dayalı kitle fonlaması yatırımcılarıyla GSV modelinin farklı boyutlarını daha iyi anlamak için odak görüşmeler yapılabilir. Bu görüşmeler, sektörlerdeki uzmanlardan, akademisyenlerden ve diğer paydaşlardan destek alınarak yalana katkı sunulabileceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

Akbulut, İlhan: "Vakıf Kurumu, Mahiyeti ve Tarihi Gelişimi", **Vakıflar Dergisi**, No: 30, 2007, s. 61-72.

Akgönül, Hüseyin, Bülent Altay: "Risk Sermayesi (Venture Capital)", **Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, C. 17, No: 1, 2001, s. 455-480.

Akgüç, Öztin: **Finansal Yönetim**, 9. bs, İstanbul, Avcıol, 2010.

Aktan, Coşkun Can, Deniz Börü: "Kurumsal Sosyal Sorumluluk", **Kurumsal Sosyal Sorumluluk: İşletmeler ve Sosyal Sorumluluk**, Bornova, İGİAD, 2007, s. 7-25.

Alias, Tunku Alina: "Venture Capital Strategies in Waqf Fund Investment and Spending", **ISRA International Journal of Islamic Finance**, C. 4, No: 1, 2012, s. 99-126.

Allport, Gordon W., J. Michael Ross: "Personal Religious Orientation and Prejudice", **Journal of Personality and Social Psychology**, C. 5, No: 4, 1967, s. 432-443.

Altunsu Sönmez, Özlem: "Dindarlığın Ölçülebilirliği Üzerine Geliştirilen Dindarlık Ölçekleri", **Selçuk Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi**, No: 36, 2016, s. 557-578.

Anbar, Adem: "Girişimcinin Finansmanında Alternatif Bir Yöntem: Kitlesel Fonlama", **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, No: 88, 2020, s. 237-254.

Anwer, Zaheer vd.: "Islamic venture capital – issues in practice", **ISRA International Journal of Islamic Finance**, C. 11, No: 1, 2019, s. 147-158.

Anwer, Zaheer vd.: "Islamic venture capital investment style – opportunities and challenges", **Journal of Islamic Marketing**, C. 10, No: 3, 2019, s. 848-859.

Arslan, Hüseyin: "İslam'da Tüketici", **İktisat ve Din**, İstanbul, İz Yayıncılık, 1997, s. 237-248.

Atsan, Nuray, Eda ORUÇ Erdoğan: "Girişimciler İçin Alternatif Bir Finansman Yöntemi: Kitlesel Fonlama (Crowdfunding)", t.y.

Aydoğan, Muhammet: "Osmanlı Döneminde Vakıf Sistemi ve Para Vakıfları", **Vakıf ve Sosyal Kalkınma**, Ankara, Nobel, 2021, s. 133-146.

Aytaç, S. Erdem, Ali Çarkoğlu: "Türkiye'de Bireysel Bağışçılık ve Hayırseverlik 2021", Türkiye Üçüncü Sektör Vakfı (TÜSEV), 2022, (Çevrimiçi) https://www.tusev.org.tr/usrfiles/images/TurkiyedeBireyselBagiscilikveHayirseverlik2021.pdf, 06.04.2023.

Babatunde, Jaiyeoba Haruna vd.: "Financing and Developing the Agricultural Sector Through Cash Waqf: An Analysis of Cash Waqf Using the Mudarabah Approach", **South East Asia Journal of Contemporary Business, Economics and Law**, C. 6, No: 1, 2015.

Bakkal, Muharrem, Feridun Tombuloğlu: **2008 Global Ekonomik Kriz Öncesi ve Sonrası Türk Bankacılık Sisteminde Fon Yönetimi**, 1. bs, İstanbul, Hiperlink, 2011.

Barkan, Ömer Lütfi: "İslâm - Türk Mülkiyet Hukuku Tatbikatının Osmanlı İmparatorluğunda Aldığı Şekiller: Şer'i Miras Hukuku ve Evlatlık Vakıflar", **İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası**, C. 4, No: 1, 1940, s. 156-181.

Beaulieu, Tanya, Suprateek Sarker, Saonee Sarker: "A Conceptual Framework for Understanding Crowdfunding", **Communications of the Association for Information Systems**, C. 37, 2015.

Belediye Kanunu: 1580 Sayılı Belediye Kanunu, C. madde 110/6, C. madde 110/6 § (1930).

Berg, Bruce L., Howard Lune: **Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri**, 8. baskıdan çeviri., Konya, Eğitim Yayınevi, 2015.

Bulut, Mehmet, Cem Korkut: "Finansal İstikrar ve Para Vakıfları Etkisi: Rumeli Para Vakıfları Örnekleri", **İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi**, C. 2, No: 1, 2016, s. 55-76.

Čalopa, Marina Klačmer, Jelena Horvat, Maja Lalić: "Analysis of Financing Sources for Start-up Companies", **Management: Journal of Contemporary Management Issues**, C. 19, No: 2, 2014, s. 19-44.

Cansel, Erol: "Vakıf, Kuruluşu, İşleyişi ve Amacı", **Vakıflar Dergisi**, No: 20, 1988, s. 321-328.

Ceylan, Ali, Turhan Korkmaz: **İşletmelerde Finansal Yönetim**, 10. bs, Bursa, Ekin Kitabevi, 2008.

Chowdhury, Md. Shahedur Rahaman, Mohd Fahmi bin Ghazali, Mohd Faisol Ibrahim: "Economics of Cash WAQF Management in Malaysia: A Proposed Cash WAQF Model for Practitioners and Future Researcher", **African Journal of Business Management**, C. 5, No: 30, 2011, s. 12155-12163.

Creswell, John W.: **Nitel Araştırma Yöntemleri**, 5., Siyasal Kitabevi, 2013.

Creswell, John W., Dana L. Miller: "Determining Validity in Qualitative Inquiry", **Theory Into Practice**, C. 39, No: 3, 2000, s. 124-130.

Croce, Annalisa vd.: "Social Impact Venture Capital Investing: An Explorative Study", **Venture Capital**, C. 23, No: 4, 2021, s. 345-369.

Çağlar, Muhammet Tunahan: "Yeni Nesil Alternatif Finansman Yöntemi Olarak Kitlesel Fonlama: Dünya ve Türkiye Uygulaması", **Uygulamalı Sosyal Bilimler Dergisi**, C. 3, No: 2, 2019, s. 18-34.

Çizakça, Murat: "Cash Waqf of Bursa, 1555-1823", **Journal of the Economic and Social History of the Orient**, C. 38, No: 3, 1995, s. 313-354.

Çizakça, Murat: "Incorporated Cash Waqfs and Mudaraba, Islamic Non-bank Financial Instruments from the Past to the Future", Kuala Lumpur, International Seminar on Non-bank Financial Institutions, 2004, s. 1-13.

Çizakça, Murat: **İslam Dünyasında Vakıflar**, 1. bs, Konya, KTO Karatay Üniversitesi Yayınları, 2017.

Çizakça, Murat: **Risk Sermayesi Özel Finans Kurumları ve Para Vakıfları**, 1. bs, İstanbul, İslâmî İlimler Araştırma Vakfı (İSAV), 1993.

Çizakça, Murat: "The Relevance of the Ottoman Cash Waqfs (Awqaf al Nuqud) for Modern Islamic Economics", **Financing Development in Islam**, 1., Jeddah, Islamic Development Bank, 1996, s. 393-413.

Çoban, Metin, Metin Saban: "Türkiye'de Risk Sermayesi Uygulaması ve Sorunları", **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, No: 31, 2006, s. 131-140.

Çubukcu, Murat: "Organizasyon Yapısını Belirleyen Faktörler ve Yapının Önemi", **Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, C. 5, No: 2, 2018, s. 175-190.

Döndüren, Hamdi: "16. Yüzyıl Kültürümüzde Finansman ve İstihdam Politikası", **Uludağ Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi**, C. 7, No: 7, 1998, s. 59-76.

Döndüren, Hamdi: "İslam'da Para Vakfı", **Altınoluk Dergisi**, (1990).

Dumlu, Emrullah: "XVI. Yüzyıl Osmanlı Uleması Arasında Para Vakıfları Etrafında Cereyan Eden Tartışmalar (Ebussuûd, İbn Kemal - Çivizâde, Birgivî)", **İlahiyat Tetkikleri Dergisi**, No: 44, 2015, s. 303-337.

Evren Yatmaz, Fulya: "Girişim Sermayesi: Türkiye için Bölgesel Model Önerisi", Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü, 2012.

Fauziah, Najim Nur: "Developing Cash Waqf Model as an Alternative Financing for Social Enterprises to Support Decent Work and Economic Growth in Indonesia", **Turkish Journal of Islamic Economics**, C. 8, No: Özel Sayı, 2021, s. 195-217.

Fettahoğlu, Sibel, Saulye Khusayan: "Yeni Finansman Olanağı: Kitle Fonlama", **Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, C. 10, No: 4, 2017, s. 497-521.

Fon Bülteni: "Paya Dayalı Kitle Fonlaması Raporu", Kitle Fonlama Bülteni, 19.03.2023, (Çevrimiçi) https://fonbulteni.substack.com/p/paya-dayal-kitle-fonlamas-raporu, 03.04.2023.

Freedman, David M, Matthew R Nutting: **Equity Crowdfunding for Investors**, New Jersey, Wiley and Sons, 2015.

Gedikli, Fethi: "İbdâ'", **Türkiye Diyanet Vakfı İslâm Ansiklopedisi**, C. 19, İstanbul, Türkiye Diyanet Vakfı, 1999, s. 292.

Gompers, Paul A., Joshua Lerner: **The Venture Capital Cycle**, Cambridge Mass, MIT Press, 1999.

Guy, Bonnie S., Wesly E. Patton: "The Marketing of Altruistic Causes: Understanding Why People Help", **Journal of Services Marketing**, C. 2, No: 1, 1988, s. 5-16.

Günay, Hacı Mehmet: "Vakıf", **Türkiye Diyanet Vakfı İslâm Ansiklopedisi**, C. 42, İstanbul, Türkiye Diyanet Vakfı, 2012, s. 475-479.

Günay, Süleyman Gökhan, Ahmet Başalp: "Girişimciler, Melek Yatırımcılar ve Risk Sermayesi Firmaları Arasında Kurulacak Bir Ağ, Bu Ağın Yapısı ve Önemi", **Business and Economics Research Journal**, C. 2, No: 2, 2011, s. 153-164.

Güner, Mehmet Fatih: "Üçüncü Sektörde Finansal Şeffaflık Sorunu: Türkiye'deki Sivil Toplum Kuruluşlarının Şeffaflık Düzeylerinin İncelenmesi", **Journal of Business Research - Turk**, C. 11, No: 4, 2019, s. 3245-3255.

Güney, Necmeddin: "Osmanlı'da Para Vakfı Uygulamasına Güçlü Bir İtiraz: İmam Birgivî'nin Para Vakfı Aleyhindeki Görüşleri", **Mütefekkir**, C. 6, No: 11, 2019, s. 13-32.

Gürbüz, Sait, Faruk Şahin: **Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri**, 5. bs, Ankara, Seçkin, 2018.

Hamber, Norliana, Mohamed Haneef: "Waqf-Based Social Micro Venture Fund: A Proposal for the Malay Muslim Community in Singapore", **Journal of King Abdulaziz University-Islamic Economics**, C. 30, No: 1, 2017.

Herdem: "Turkey: Girişimcilikte Finansmanın Yeni Yüzü: Kitlesel Fonlama (Crowdfunding)", 2014, (Çevrimiçi) https://www.mondaq.com/turkey/corporate-and-company-law/345614/giri%C5%9Fimcilikte-finansmanin-yeni-y%C3%BCz%C3%BC-kitlesel-fonlama-crowdfunding, 16.09.2023.

Hsieh, Hsiu-Fang, Sarah E. Shannon: "Three Approaches to Qualitative Content Analysis", **Qualitative Health Research**, C. 15, No: 9, 2005, s. 1277-1288.

Iwu, Chux vd.: "Determinants of Sustainability and Organisational Effectiveness in Non-Profit Organisations", **Sustainability**, C. 7, No: 7, 2015, s. 9560-9573.

İştar, Emel: "Alternatif Bir Finansman Modeli Olarak Risk Sermayesi", **Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi**, C. 12, No: 46, 2013, s. 183-198.

Jarvis, Robin, Emmanouil Schizas: "Finance and the Small Business", **Enterprise and Small Business: Principal, Practice and Policy**, Dorchester, Pearson, 2006, s. 362-385.

Johansen, Morgen, Kelly LeRoux: "Managerial Networking in Nonprofit Organizations: The Impact of Networking on Organizational and Advocacy

Effectiveness", **Public Administration Review**, C. 73, No: 2, 2013, s. 355-363.

Jones, Kevin R., Lauren Mucha: "Sustainability Assessment and Reporting for Nonprofit Organizations: Accountability 'for the Public Good'", VOLUNTAS: **International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations**, C. 25, No: 6, 2014, s. 1465-1482.

Kann, Antje: "Strategic Venture Capital Investing by Corporations: A Framework for Structuring and Valuing Corporate Venture Capital Programs", Ann Arbor, United States, Ph.D. Tezi (18.08.2023).

Karaşahin, Hakkı: "Türkiye Kırsal Dindarlığı Üzerine Bir Pilot Araştırma (Gördes ve Çevre Köyleri Örneği)", **Dini Araştırmalar**, C. 10, No: 28, 2007, s. 105-117.

Kaya, Abdullah: **Dünyada ve Türkiye'de Risk Sermayesi**, Ankara, SPK Yeterlik Etüdleri, 2001.

Kaya, Süleyman vd.: "Muhasebe Kayıtları Işığında 18. Yüzyıl Para Vakıflarının Nakit İşletim Yöntemleri", **International Journal of Islamic Economics and Finance Studies**, C. 3, No: 3, 2017, s. 50-62.

Kazıcı, Ziya: **İslamî ve Sosyal Açıdan Vakıflar**, İstanbul, Marifet Yayınları, 1985.

Kelly, Peter: "Business Angel Research: The Road Traveled and the Journey Ahead", **Handbook of Research on Venture Capital**, Cheltenham, Edward Elgar, 2007, s. 315-331.

Klonowski, Darek: **The Venture Capital Investment Process**, 1st ed., New York, NY, Palgrave Macmillan, 2010.

Kodaman, Bayram: "Vakfın Sosyal Yönü", **Ondokuz Mayıs Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi**, C. 3, 1988, s. 1-4.

Köktaş, Mehmet E.: **Türkiye'de Dini Hayat**, İstanbul, Yay, 1993.

Köprülü, Bülent: "Tarihte Vakıflar", **Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi**, C. 8, No: 3, 1951, s. 479-518.

Kuğu, Tayfun Deniz: "Finansman Yöntemi Olarak Risk Sermayesi", **Yönetim ve Ekonomi Dergisi**, C. 11, No: 2, 2004, s. 141-153.

Kurt, Abdurrahman: "Dindarlığı Etkileyen Faktörler", **Uludağ Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi**, C. 16, No: 2, 2009, s. 1-26.

Kurt, İsmail: **Para Vakıfları -Nazariyat ve Tatbikat-**, 2. bs, İstanbul, Ensar Neşriyat, 2015.

Kurt, İsmail: "Para Vakıfları ve Davut Paşa Mahkemesi'nde Kayıtlı Para Vakfiyeleri", **Prof. Dr. Sacit Adalı'ya 65. Yaş Armağanı**, 2010, s. 179-214.

Küçük, Orhan: **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi**, 6., Ankara, Seçkin, 2013.

Leach, J. Chris, Ronald W. Melicher: **Entrepreneurial Finance**, Seventh edition, Student edition., Boston, MA, Cengage Learning, 2021.

Lerner, J., J. Tag: "Institutions and Venture Capital", **Industrial and Corporate Change**, C. 22, No: 1, 2013, s. 153-182.

Lumme, Annareetta, Colin Mason, Markku Suomi: **Informal Venture Capital**, Boston, MA, Springer US, 1998.

Mason, Colin: "Editorial. Venture Capital: Rationale, Aims and Scope", **Venture Capital**, C. 1, No: 1, 1999, s. 1-46.

Mayring, Philipp: **Qualitative Content Analysis: Theoretical Foundation, Basic Procedures and Software Solution**, Klagenfurt, 2014.

Metrick, Andrew, Ayako Yasuda: **Venture Capital & The Finance of Innovation**, 2. bs, United States of America, John Wiley and Sons, 2011.

Miles, Matthew B., A. Micheal Huberman: **Nitel Veri Analizi**, 3. Baskı., Ankara, Pegem Akademi, 2019.

Mitter, Christine, Sascha Kraus: "Entrepreneurial Finance - Issues and Evidence, Revisited", **International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management**, C. 14, No: 2/3, 2011, s. 132-150.

Mokhtar, Farhanah Mohd, Emira Mad Sidin, Dzuljastri Abd Razak: "Operation of Cash Waqf in Malaysia and Its Limitations", **Journal of Islamic Economics Banking and Finance**, C. 11, No: 4, 2015, s. 100-114.

Mollick, Ethan: "The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study", **Journal of Business Venturing**, C. 29, No: 1, 2014, s. 1-16.

Nevevi, Muhyiddin: **Riyâzü's-Sâlihîn-Metin ve Çeviri-**, C. 2, Diyanet İşleri Başkanlığı, 2015.

Nicholls, Alex: "The Institutionalization of Social Investment: The Interplay of Investment Logics and Investor Rationalities", **Journal of Social Entrepreneurship**, C. 1, No: 1, 2010, s. 70-100.

Okumuş, Abdullah: **Bilimsel Araştırma Teknikleri**, İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi, t.y.

Okur, Kaşif Hamdi: "Para Vakıfları Bağlamında Osmanlı Hukuk Düzeni ve Ebussuud Efendinin Hukuk Anlayışı Üzerine Bazı Değerlendirmeler", **Gazi Üniversitesi Çorum İlahiyat Fakültesi Dergisi**, C. 4, No: 7-8, 2005, s. 33-58.

Ordanini, Andrea vd.: "Crowd-funding: Transforming Customers into Investors Through Innovative Service Platforms", ed. Raymond P. Fisk, **Journal of Service Management**, C. 22, No: 4, 2011, s. 443-470.

Ormiston, Jarrod vd.: "Overcoming the Challenges of Impact Investing: Insights from Leading Investors", **Journal of Social Entrepreneurship**, C. 6, No: 3, 2015, s. 352-378.

Özcan, Tahsin: "İbn Kemal'in Para Vakıflarına Dair Risâlesi", **İslâm Araştırmaları Dergisi**, No: 4, 2000, s. 31-41.

Özcan, Tahsin: **Osmanlı Para Vakıfları: Kanûnî Dönemi Üsküdar Örneği**, Ankara, Türk Tarih Kurumu Basımevi, 2003.

Özcan, Tahsin: "Para Vakıflarıyla İlgili Önemli Bir Belge", **İLAM Araştırma Dergisi**, C. 3, No: 2, 1998, s. 107-112.

Özcan, Tahsin: "Sofyalı Bâlî Efendi'nin Para Vakıflarıyla İlgili Mektupları", **İslâm Araştırmaları Dergisi**, No: 3, 1999, s. 125-155.

Parasız, İlker: **Modern Bankacılık Teori ve Uygulam**a, Bursa, Ezgi Kitabevi, 2007.

Paschen, Jeannette: "Choose Wisely: Crowdfunding Through the Stages of the Startup Life Cycle", **Business Horizons**, C. 60, No: 2, 2017, s. 179-188.

Prowse, Stephen: "Angel Investors and the Market for Angel Investments", **Journal of Banking and Finance**, C. 22, No: 6-8, 1998, s. 785-792.

Ralcheva, Aleksandrina, Peter Roosenboom: "On the Road to Success in Equity Crowdfunding", SSRN **Electronic Journal**, 2016.

Saldaña, Johnny: **The Coding Manual for Qualitative Researchers**, Los Angeles, Calif, Sage, 2009.

Sancak, Ibrahim Ethem: "Applicability and Readiness of Crowdfunding in Turkey", **International Journal of Business and Social Science**, C. 7, No: 1, 2016, s. 99-110.

Sargeant, Adrian: "Charitable Giving: Towards a Model of Donor Behaviour", **Journal of Marketing Management**, C. 15, No: 4, 1999, s. 215-238.

Septianto, Felix vd.: "The Interactive Effects of Religiosity and Recognition in Increasing Donation", **European Journal of Marketing**, C. 55, No: 1, 2021, s. 1-26.

Sermaye Piyasası Kanunu: Sermaye Piyasası Kanunu, C. 6362, C. 6362 § (2012).

Sermaye Piyasası Kurulu: Kitle Fonlaması Tebliği (III – 35/A.2) (2021).

Sermaye Piyasası Kurulu: Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği (III - 35/A.1) (2019).

Sığrı, Ünsal: "Nitel Araştırma Yöntemleri", **Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri: Yeni Perspektifler**, 1., Ankara, Seçkin, 2022.

Singh, Nikita, Syanda Alpheous Mthuli: "The Big Picture of Non-Profit Organisational Sustainability: A Qualitative System Dynamics Approach", **Systemic Practice and Action Research**, C. 34, No: 3, 2021, s. 229-249.

Şentürk, Mustafa: "Vakıf Kültürünün Kur'ân'daki Referansları", **İstem**, C. 8, No: 16, 2010, s. 143-160.

Tanjung, Hendri: "An Integration of Waqf and Ventura Capital: A Proposed Model for Indonesia", **Journal of Islamic Monetary Economics and Finance**, C. 3, 2018, s. 163-182.

Teah, Min, Michael Lwin, Isaac Cheah: "Moderating Role of Religious Beliefs on Attitudes Towards Charities and Motivation to Donate", ed. Riza Casidy, **Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics**, C. 26, No: 5, 2014, s. 738-760.

TKBB: "Katılım Finans İlkelerine Uygun Faaliyet Gösteren Şirketlerin Belirlenmesinde Esas Alınacak Rehber", 26.01.2023, (Çevrimiçi) https://tkbbdanismakurulu.org.tr/uploads/rehberler/PAY_SENEDI_REHBERININ_26.01.2023_TARIHLI_GUNCEL_HALI.pdf.

Tuncel, Kürşat: **Risk Sermayesi Finansman Modeli**, 1. bs, Ankara, Sermaye Piyasası Kurulu, 1996.

Turan, M. Fatih: "Bey'bi'l-vefâ ve Bey'ul-îne ile Mukayeseli Olarak Günümüz Repo İşlemlerinin Fıkhî Boyutu", **Hitit Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi**, C. 14, No: 27, 2015, s. 117-146.

Türk Medeni Kanunu: Türk Medeni Kanunu, C. 4721, C. 4721 § (2001), (Çevrimiçi) https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.5.4721.pdf, 25.04.2023.

Uluyol, Osman: "Girişimcilikte Alternatif Bir Finansman Modeli Olarak Melek Finansman Yöntemi", **Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi**, C. 3, No: 2, 2008, s. 43-68.

Vakıflar Genel Müdürlüğü: "Kapanan Yeni Vakıfların Yıl Bazında Dağılımı (2001-13.08.2022)", T.C. Vakıflar Genel Müdürlüğü (07.04.2023), (Çevrimiçi) https://cdn.vgm.gov.tr/genelicerik/genelicerik_945_290519/014kapanan-yeni-vakiflarin-dagilimi200105082020.pdf, 07.04.2023.

Vakıflar Genel Müdürlüğü: "Vakıf Senedi Örneği (Genel)", (25.04.2023), (Çevrimiçi) https://www.vgm.gov.tr/vakif-islemleri/vakif-nasil-kurulur-/vakif-senedi-ornegi-genel, 25.04.2023.

Vakıflar Genel Müdürlüğü: "Vakıfların Türlerine Göre Dağılımı", T.C. Vakıflar Genel Müdürlüğü (10.04.2023), (Çevrimiçi)

https://cdn.vgm.gov.tr/genelicerik/genelicerik_945_290519/001vakiflarin-turlerine-gore-dagilimi05082020.pdf, 10.04.2023.

Vakıflar Genel Müdürlüğü: "Yeni Vakıflarla İlgili Seçilmiş Veriler 2015-2020", T.C. Vakıflar Genel Müdürlüğü (06.04.2023), (Çevrimiçi) https://cdn.vgm.gov.tr/genelicerik/genelicerik_945_290519/013yeni-vakiflarla-ilgili-secilmis-veriler-2015-20.pdf, 06.04.2023.

Vakıflar Genel Müdürlüğü: "Yıl İçinde Kurulan Yeni Vakıf Sayısı (2001-11.08.2022)", T.C. Vakıflar Genel Müdürlüğü (07.04.2023), (Çevrimiçi) https://cdn.vgm.gov.tr/genelicerik/genelicerik_945_290519/006yil-icinde-kurulan-yeni-vakif-sayilari-2001-050.pdf, 07.04.2023.

Vakıflar Kanunu: Vakıflar Kanunu, C. 5737, C. 5737 § (2008), (Çevrimiçi) https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=5737&MevzuatTur=1&MevzuatTertip=5, 25.04.2023.

Weerawardena, Jay, Robert E. McDonald, Gillian Sullivan Mort: "Sustainability of Nonprofit Organizations: An Empirical Investigation", **Journal of World Business**, C. 45, No: 4, 2010, s. 346-356.

Yanpar, Atilla: **İslami Finans İlkeler, Araçlar, Kurumlar**, İstanbul, Scala, 2015.

Yediyıldız, Bahaeddin: **XVIII.Yüzyılda Türkiye'de Vakıf Müessesesi**, 1. bs, Ankara, Türk Tarih Kurumu Basımevi, 2003.

Yücebıyık, Şule: "Sosyal Etki Gücünüzü 'sorumluluk' ile Sınırlamayın!", (19.09.2023), (Çevrimiçi) https://www.kid.com.tr/2020/10/08/sosyal-etki-gucunuzu-sorumluluk-ile-sinirlamayin/, 19.09.2023.

Zaimoğlu, Tülay: **Risk Sermayesi ve Türkiye'de Uygulama Olanakları**, 1. bs, Ankara, Sermaye Piyasası Kurulu, 1995.

Zakaria, Azliza Azrah Mohd, Rose Ruziana Abd Samad, Zurina Shafii: "Venture Philanthropy - Waqf Practices and Implementation: Scenario in Malaysia", **International Journal of Business, Economics and Law**, C. 1, No: 1, 2012, s. 108-115.

EKLER

EK.1 YARI YAPILANDIRILMIŞ MÜLAKAT FORMU

Demografik Sorular	
1	Kaç Yaşındasınız?
2	Eğitim seviyeniz ne düzeydedir?
3	Medeni durumunuz nedir?
4	Hangi ilde yaşıyorsunuz?
5	Mesleğiniz nedir?
6	Aylık ortalama hane geliriniz nedir?
Bağış Davranışı	
7	Bağış yapmak sizce ihtiyaç mıdır?
8	Sizce Bireyler neden bağış yaparlar?
9	Siz bağış yapıyor musunuz?
10	Bağış yaparken nelere dikkat edersiniz?
11	Bağış yaparken hangi yöntemleri kullanırsınız?
12	Özellikle bağış yaptığınız bir alan var mıdır?
13	Özellikle bağış yaptığınız bir yer var mıdır?
14	Bağış yaptığınız kurumdan öncelikli olarak ne gibi beklentileriniz vardır?
15	Türkiye'deki vakıf, dernek ve yardım kuruluşları gelirlerini nereden sağlamaktadırlar?
16	Vakıf, dernek ve yardım kuruluşlarının sürdürülebilir olduğunu düşünüyor musunuz?
17	Vakıfların (daha) sürdürülebilir olması için sizce neler yapılmalıdır?
18	Vakıf, dernek ve yardım kuruluşları gelirlerini bir işletme gibi yönetmeli midir yoksa doğrudan bağış mı yapmalıdır?
Girişim Firması	
19	Daha önce hiçbir girişim firmasına yatırım yaptınız mı?
20	Evet- Gelirinizin ne kadarlık kısmıyla girişim sermayesine yatırım yaptınız?
21	Hayır- gelirinizin ne kadarlık kısmıyla girişim sermayesine yatırım yapardınız?
22	Hangi sektörlere yatırım yapmayı tercih ediyorsunuz?
23	Girişim firmasına yatırım yapacak olsanız bu yatırımdan beklediğiniz finansal getiri ile sosyal etkinin ağırlıkları yüzde kaç olur?
GSV Modeli	
24	Sizce GSV sistemi kolayca anlaşılabilir mi?
25	Sizce GSV'ları, vakıf, dernek ve yardım kuruluşlarının daha sürdürülebilir olmasını sağlar mı?
26	GSV'ye bağış yapar mısınız?
27	Neden?
28	GSV'nin yapmış olduğu yatırımlardan zarar etmesi durumunda ne düşünürsünüz?
29	Bağış yapacağınız GSV bir girişim firmasına yatırım yapacak olsa bu yatırımdan beklediğiniz finansal getiri ile sosyal etkinin ağırlıkları yüzde kaç olur?
Dindarlık	
30	Sizce bağış yapmakla dindarlık arasında bir ilişki var mıdır?
31	Sizce dindar bir kişi de bulunması gereken özellikler nelerdir?
32	Kendinizi dindar olarak tanımlar mısınız?
33	GSV'nin İslami prensiplere uygun çalışması sizin bağış kararınızı etkiler mi? Ne şekilde etkiler?

EK.2 ETİK KURUL ONAYI

T.C.
KARABÜK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL ve BEŞERİ BİLİMLER ARAŞTIRMALARI ETİK KURULU
KARARLARI

TOPLANTI TARİHİ : 26.09.2022
TOPLANTI NO : 2022/07

Karabük Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu toplanmış ve aşağıdaki kararı almıştır.

Karar 6:

23/08/2022 tarihli Arş. Gör. Feyzullah Esad ŞEKKELİ'nin Etik Kurul form ve ekleri görüşüldü.

Karabük Üniversitesi Öğretim Elemanı Arş. Gör. Feyzullah Esad ŞEKKELİ tarafından yürütülen **"Girişim Sermayelerinin Sosyal Etki Açısından Değerlendirilmesi: Para Vakıfları Üzerinden Bir Model Önerisi"** konulu çalışma kapsamında uygulanmak üzere ekte sunulan çalışmasının etik kurallara uygunluğu oy birliği ile kabul edilmiştir.

ASLI GİBİDİR

Prof. Dr. Elif ÇEPNİ
Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etik Kurul Başkanı

EK.3 TEMA, KATEGORİ VE KODLAR

TEMA	KATEGORİ	KODLAR
BAĞIŞ DAVRANIŞI	**BAĞIŞ MOTİVASYONU**	Dini Motivasyon
		Manevi Motivasyon
		Toplumsal Motivasyon
		Maddi Motivasyon
	BAĞIŞ YAPARKEN DİKKAT EDİLENLER	Kurumlarda Dikkat Edilenler
		İhtiyaç Sahibinde Dikkat Edilenler
		Bireyin Kendisinde Dikkat Ettikleri
VAKIFLAR	**VAKIFLARIN ÖZELLİKLERİ**	Dini Hassasiyet
		Kurumsallık
		Bağış Yönetimi
	VAKIFLARIN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ	Ekonomik Bileşen (Vakıf)
		Kurumsal Bileşen (Vakıf)
		Sosyal Bileşen (Vakıf)
	VAKIFLARIN GELİRLERİ	Bağış Geliri
		Faaliyet Geliri
		Devlet Desteği
GİRİŞİM FİRMALARI	**YATIRIM DAVRANIŞI**	Yatırım Kriterleri
		Risk
GİRİŞİM SERMAYESİ VAKFI MODELİ	**MODELİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ**	Kurumsal Bileşen (GSV)
		Ekonomik Bileşen (GSV)
		Sosyal Bileşen (GSV)
	MODELİN UYGULANABİLİRLİĞİ	Güçlü Yönler - Fırsatlar
		Zayıf Yönler - Tehditler
DİNDARLIK	**DİNDAR BİREY TANIMI**	Bireysel Özellikler
		Toplumsal Özellikler

ÖZGEÇMİŞ

Feyzullah Esad ŞEKKELİ, 2014 yılında Yeditepe Üniversitesi İngilizce İşletme bölümünden mezun oldu. 2018 yılında İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans Enstitüsü Uluslararası Finans ve Bankacılık bölümünü "*İslami Finans Yöntemlerinin Reel Sektöre Etkileri*" başlıklı yüksek lisans teziyle tamamladı. 2018 yılında İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İslam İktisâdı ve Finansı doktora eğitimine başladı. 2017 yılından bu yana Karabük Üniversitesi İşletme Fakültesi Finans ve Bankacılık bölümünde araştırma görevlisi olarak görev yapmaktadır.