



Abant Sosyal Bilimler Dergisi


Journal of Abant Social Sciences

2023, 23(1): 334-351, doi: 10.11616/asbi.1215662



Kitle Fonlaması İslami Finansın Geleceği mi?

Is Crowdfunding the Future of Islamic Finance?

Muhammet Fatih CANBAZ¹ 

Geliş Tarihi (Received): 07.12.2022

Kabul Tarihi (Accepted): 24.01.2023

Yayın Tarihi (Published): 30.03.2023

Öz: Kitle fonlaması gelişmiş ülkelerde son 20 yılda, Türkiye’de ise son birkaç yılda özkaynak finansmanı aracı olarak büyük ilgi uyandırmaktadır. Kitle fonlaması yöntemi, bir girişimin çevrimiçi platformlar aracılığıyla yatırımcılara sunulmasıyla sermaye talep etme ve toplanması sürecini ifade etmektedir. Onu geleneksel yöntemlerden ayıran en belirgin özelliği; yatırımcıların her zaman uzman yatırımcılardan değil internet erişimine sahip, küçük tutarlarda da olsa bir girişime ortak olmak isteyen basit insanlardan oluşmasıdır. Bu çalışmanın amacı, alternatif finansın en güçlü araçlarından olan kitle fonlamasının İslam ekonomisi ve finansı kaideleriyle benzerliklerinin ortaya koyularak yöntemin İslami finansın geleceği olup olamayacağını araştırmaktır. Bu kapsamda kitle fonlamasının geleneksel finans kabullerini değiştiren dinamikleri üzerinde durulmuştur. Çalışma sonuçlarına göre; kitle fonlamasının İslami finans ile birçok ortak özellik taşıdığı ve İslami finansa uyumunun kolay olacağı kanaatine ulaşılmıştır. Şer’i kaidelere uyumda ise çerçeve metinlerin oluşturulması safhalarının tamamlanması gerekecektir.

Anahtar Kelimeler: Kitle Fonlaması, İslami Finans, Girişim, Yatırım

&

Abstract: Crowdfunding has attracted great interest as an equity financing tool in the last 20 years in developed countries and the last few years in Türkiye. Crowdfunding is a system of soliciting and raising capital by announcing a venture through online platforms through an open call to investors. The most distinctive feature that distinguishes it from traditional methods; investors are not always expert investors, but simple people with internet access who want to be a partner in a venture, even for small amounts. This study aims to investigate whether the method can be the future of Islamic finance by revealing the similarities of crowdfunding with the principles of Islamic economics and finance. In this context, the dynamics of crowdfunding that change traditional finance acceptances are emphasized. The study showed that crowdfunding has many common points with the fundamental principles of Islamic economics and finance, so it will be easy to adapt to Islamic finance. In addition, framework texts and processes will need to be established in accordance with Sharia rules.

Keywords: Crowdfunding, Islamic Finance, Venture, Investment

Atıf/Cite as: Canbaz, M. F. (2023). Kitle Fonlaması İslami Finansın Geleceği mi? *Abant Sosyal Bilimler Dergisi*, 23(1), 334-351. doi: 10.11616/asbi.1215662

İntihal-Plagiarizm/Etik-Ethic: Bu makale, en az iki hakem tarafından incelenmiş ve intihal içermediği, araştırma ve yayın etiğine uyulduğu teyit edilmiştir. / This article has been reviewed by at least two referees and it has been confirmed that it is plagiarism-free and complies with research and publication ethics. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/asbi/policy>

Copyright © Published by Bolu Abant İzzet Baysal University, Since 2000 – Bolu

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Muhammet Fatih Canbaz, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, muhammetfatih.canbaz@ibu.edu.tr.

1. Giriş

Günümüz dünyası küresel belirsizliklerin arttığı, içte ve dışta finansal karmaşanın hâkim olduğu yeni bir dönemden geçmektedir. Tüm dünyayı etkisi altına alan enflasyon, işsizlik ve refah kaybı geleneksel finans öğretilerini tartışılır hale getirmiştir. Modern kapitalizmin vadettiği, bireylerin zenginleşerek toplum refahını arttıracacağı tezi kendini gerçekleştirmekten çok uzak kalmış, tam aksine borçlu insanlar ve borçlu toplumlar üretmiştir. Bu tezin problemleri olduğu özellikle kriz dönemlerinde daha da belirgin hale gelmiştir. Batı Avrupa ve Amerika'da inkişaf eden kapitalist ekonomi bireyin ve devletin kalkınması amacının çok gerisindedir. Sistem küresel biçimde belirli kesimlerin refahını büyütürken zengin ile fakir arasındaki makas giderek açılmaktadır. Bu durumun tersine son tahlilde üzerinde ittifak edilen kalkınma anlayışında, ekonomilerin istikrarlı hale gelmesi ve büyüme potansiyellerini gerçekleştirmeleri, krizlerle mücadele edebilmeleri yüksek üretimle, yüksek ihracat ve yüksek istihdam politikaları ile mümkün görülmektedir. Geline noktada kalkınma için salt bireyin zenginleşmesini veya faydasını önceleyen geleneksel kabullerden ziyade reel ekonomik toplum faydasına katkı sağlayan girişimler önemli hale gelmiştir.

Günümüzde finansman maliyetleri artarken, iktisadi darboğazlarda ve siyasi krizlerde ise finansmana erişim imkânsız hale gelmektedir. Kriz veya finansal istikrarsızlık dönemleri dünya için yeni bir şey değildir. Bu çıkmazlar 1929 *Büyük Buhran'*dan 2008 *Mali Krizi'*ne kadar sürekli olarak tekrarlanmıştır. Yakın zamanda atlatılan ve etkileri hâlâ devam eden Covid-19 salgınından kaynaklı finansal krizin sonuçları ise 2008 mali krizinin dahi önüne geçmiştir. Bu tip arızı dönemlerde iktisadi çarkların dönmesi adına finansman yöntemlerinin artırılması ve araçların çeşitliliği üzerinde önemle durulmaktadır. Mali sistemlerde finansman yelpazesinin gelişmesi ve bu yelpazenin faizli araçlar dışında da çeşitlenmesi girişimcilere/yatırımcılara zor zamanlardan kurtulmada hızlı bir reçete sunabilmektedir.

Tüm ülkelerin maruz kaldığı sistematik finansal krizlerin yanı sıra Türkiye gibi gelişen piyasalar, kendileri için oluşturulan suni ve sistematik olmayan krizlere de muhatap olmaktadır. Türkiye'de yaşanan Rahip Brunson vakasına veya politika faizlerine bağlı olarak oluşan yüksek kur ve yüksek enflasyon bu durumun tipik örneklerindedir. Bu tip dönemlerde dış finansman gereksiniminin, siyasi açıklamalar nedeniyle faizlerin, kurların yukarı yönlü hareketi nedeniyle dış borç maliyetlerinin ve güvensizliğe bağlı olarak risk primlerinin arttığı görülmektedir. Dolayısıyla kriz dönemleri finansman temininde dezavantajlı olan ülkeleri reel yatırımlarda ve tüketim harcamalarında düşüşe zorlamaktadır. Suni krizlere ve benzer olumsuz dönemlere sürekli olarak muhatap olan ülkeler, yeni bir stratejiyle, bu döngüden kurtulmak adına girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması ve finansal teknolojilere yatırım konusunda politikalar geliştirmektedir. Geliştirilen politikalarda dikkat çeken önemli unsurlardan biri geleneksel finansman yöntemlerine değil alternatif ve yenilikçi finansman yöntemlerine odaklanılmasıdır.

Son yıllarda dijitalleşmenin yoğun şekilde hayata katılması ile birlikte gelişen piyasalar, bu alanda kendilerini daha güçlü bir noktaya getirecek stratejik çalışmaları desteklemektedir. Özellikle teknolojinin, ekonomileri çarpıcı şekilde dönüştürmesini ifade eden "yeni ekonomi" kavramına benzer şekilde finansa da yenilikçi bir anlayış değişimine gidilmektedir (Lazzarato, 2015). Geleneksel finans dönüşüme ve devrim niteliğinde gelişmeye zorlayan teknolojinin finansa katılımı çevik finansman süreçlerini ortaya çıkarmış daha ulaşılabilir bir finans anlayışı doğmuştur. Yenilikçi bir yıkıma neden olan bu finansa veya paradigma değişimine "*yeni finans*" adı verebiliriz. Yeni nesil ve yüksek oranda teknoloji tabanlı olarak gelişen yeni finans, ülkelerin finansal araç yelpazesinin gelişimine katkı sağlamaktadır. Finansal teknoloji (FinTech) olarak ifade edilen finans ve teknolojinin bir araya gelerek tüm oyunculara yeni çözümler üretmesi, alternatif finansal araçları daha etkin kılmıştır. Bu noktada gelişim gösteren yöntemlere kitle fonlaması, melek yatırımcılık, girişim sermayesi, tasarruf finans & Dönüşümlü Kredi ve Tasarruf Derneği (ROSCA), mikro kredi ve alternatif İslami finansal hizmetler örnek verilebilir. Yeni finansı temsil eden bu ve benzer yöntemlerin ilerleyen aşamalarda artacağı ve geleneksel finansı daha da zorlayacağına

² "*Yeni Finans*" kavramı yazar tarafından kullanılmıştır.

inanılmaktadır (Şakirler, 2022). Vaka olarak Covid-19 pandemisinin neden olduğu finansal belirsizlik dönemlerinde tüm dünyada alternatif finansa olan artan ilgi bu tezi desteklemiştir.

Bu çalışmada gelişen piyasalarda son yıllarda daha da önemli hale gelen ve erken aşama girişimcileri desteklemek adına başvuru Kitle Fonlaması (Crowdfunding) finansman yöntemi üzerinde durulacaktır. Son 15 yılda kitle fonlaması alternatif finansın en önemli oyuncularından biri haline gelmiştir. Bu değişim sadece geleneksel finansı etkilememekte aynı zamanda İslami finans piyasalarının da dikkatini çekmektedir. Bu etkiden hareketle çalışmada kitle fonlamasının İslami finansın geleceğine katkı sağlayabileceği ve İslami finansın ciddi bir alternatifi olabileceği iddia edilmektedir.

Kitle fonlaması Türkiye açısından çok yeni bir yöntem olarak düşünülmemelidir. Ülkede 10 yıldan fazla bir tecrübesi olan bu yöntem, başlangıç dönemlerinde yalnızca iki temel modelle uygulanmıştır. Bu yöntemler “Bağışa Dayalı Kitle Fonlaması ve Ödüle Dayalı Kitle Fonlaması” olarak gelişirken ülke ekonomisine katkı sağlamaktan çok uzak kalmıştır. Bu iki model daha çok yardımlaşma ve sosyal sorumluluk kapsamında değerlendirilmiştir. 2019 yılına gelindiğinde “Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği” yayımlanmış ve 2021 yılında paya dayalı kitle fonlamasının ilk örnekleri görülmeye başlanmıştır (SPK, 2019). Güncel haliyle kitle fonlaması uygulaması İslami finansın ortaklığa dayalı finansman yöntemleri (mudarebe ve müşareke) ile paralellik arz etmektedir. Bu paralellik İslami finans ile kitle fonlamasının mukayese edilmesini ve birlikte tartışılmasını gerekli kılmıştır. Kitle fonlaması tebliğinin ortaklık bağlamında güncellenmesi akabinde Ekim 2021’de henüz bir uygulaması görülmemeyen “Borca Dayalı Kitle Fonlaması” modeli de mevzuatta yerini almıştır. Bu eklemeye birlikte mevzuatın nihai ismi “Kitle Fonlaması Tebliği” olarak değiştirilmiştir (SPK, 2021). Bu vesileyle ülkede paya ve borca dayalı kitle fonlamasının uygulanmasında yasal altyapı süreci tamamlanmıştır.

Bu çalışmanın amacı, alternatif finansın en güçlü araçlarından olan kitle fonlamasının İslam ekonomisi ve finansı kaideleriyle benzerliklerinin ortaya koyularak yöntemin İslami finansın geleceği olup olmayacağı sorusunun araştırılmasıdır. Çalışmada kaynakların incelenmesi, okunması ve taranması yöntemleri kullanılarak literatürden elde edilen bilgiler yorumlanarak sonuçlara ulaşılmaya çalışılmıştır. Öncelikle kitle fonlamasına odaklanılarak modelleri üzerinde kısaca durulacaktır. Yöntemin ortaya çıkış motivasyonları ve gelişimi üzerinde durularak kitle fonlaması tecrübesinin tüm dünyaya öğrettiği yeni finansal kabuller sıralanacaktır. Bu yeni finansal kabullerin farkındalığının hem bireyler hem de finansal kurumlar açısından çok önemli olduğu düşünülmektedir. Çalışmanın ana temasını ve özgünlüğünü vurgulayan sonraki aşamada ise “kitle fonlamasının İslami finansın geleceği olabilir mi?” sorusuna ilişkin gerekçeler ve iddialar üzerinde durularak değerlendirmeler yapılacaktır. Sonuç bölümünde ise tüm tartışmalar ışığında kitle fonlamasının İslami finans ile bağlantısı ve geleceğine ilişkin beklentiler serdedilecektir.

İslami finans ve kitle fonlaması ilişkisi literatürde az işlenen ve yeterince ilgi görmeyen bir konu olarak değerlendirilmiştir. Bu nedenle çalışma bu iki yöntemin benzerliklerinin fark edilmesine ve uygulamada ortaya konabilecek potansiyel yeniliklerin ortaya çıkmasına katkı sağlayacaktır. Kitle fonlamasının modern bir yöntem olarak telakki edilmesi nedeniyle uzak duran belirli kesimlerin de finansal katılımına katkı sağlamayı hedeflemektedir. Bu ve benzer çalışmaların uluslararası piyasalarda İslami kitle fonlaması olarak gelişen sektörün ülkemizde de ortaya çıkışına katkı sağlayacağına da inanılmaktadır. Çalışmanın bu yönüyle özgün bir çalışma olduğu düşünülürken yazım sürecinde literatür eksikliği, İslami kitle fonlaması çerçeve metinlerinin olmayışı, platformlarda proje sayılarının azlığı, farkındalık düşüklüğü ve verilere erişim konularında belirli kısıtlarla karşılaşmıştır.

2. Literatür

İslami finans ve kitle fonlamasına ilişkin yapılan literatür taramasında öne çıkan ve en dikkat çekici unsur bu iki kavramın çok yüksek oranda birbiriyle ilişkilendirildiğidir. Bu ilişkiden hareketle literatürde incelenen birçok çalışmada, ortak yönler vurgulanarak her iki yöntemin kolaylıkla entegre olabileceği ve büyük bir potansiyele sahip olduğu üzerinde durulmaktadır. Tüm modelleriyle, İslami finansa entegrasyonu mümkün olan yöntemin başına “İslami” kavramı koymak dahi gereksiz olacaktır. Çünkü yöntem karakteristik olarak İslami finansın temel kaidelerine sadıktır. Ancak her şeye rağmen kitle

fonlamasının İslami kaidelere tam uyumunu sağlamak adına çerçeve kararlara (yönetmelik) ihtiyaç muhakkaktır. İslami finans ekosistemi için geliştirilen standartların sürekli olarak güncellendiği dikkate alındığında kitle fonlaması yönteminin de münferid bir konu olarak ele alınması gerekmektedir. Literatürde İslami finans ile kitle fonlamasının ilişkilendirildiği dikkat çekici bazı çalışmalar mevcuttur.

Ishak, Kamaruddin ve Adaremi (2021) çalışmalarında özellikle küçük kitap yayıncıları için ortaklık (mudarebe) temelli kitle fonlamasının bir alternatif fon kaynağı olup olmayacağını araştırmışlardır. Yayınevleri, kitle fonlaması platformları ve İslam hukukçuları şeklinde üç tür grupla yarı yapılandırılmış görüşmelerle araştırmalarını desteklemişlerdir. Çalışma bulgularına göre, ortaklık temelli kitle fonlaması yayıncılık sektörünün finansal sorunlarını çözmeye başarılı olabilecek bir model olarak düşünülmüştür. Bununla birlikte yazarlar veya yayıncıların dolandırıcılığa maruz kalmaması için kararlı bir yönetim ve platformun sürdürülebilir olması adına sadık fonlayıcılar gerekmektedir. Mudarebede ortaklık riskli olsa da projenin gidişatı yakından izlenerek ve projenin başarısı için ek çalışmalarla bu riskler azaltılabilir.

Ishak ve Rahman (2021) İslami kitle fonlaması platformları aracılığıyla mudarebe ortaklığı şeklinde yatırımların uygulanabilirliğini araştırdığı çalışmada, bankacılıkta olduğu gibi ortaklığın klasikleşen risklerinden dolayı uygulamanın ideal olmadığını savunmaktadır. Ek olarak hileli işlemler, yatırımcıların paralarının güvencesiz olması ve kâr sözleşmelerine ilişkin problemler nedeniyle uygulamanın şu aşamada mümkün olamayacağını ifade etmektedir. Yazar çalışmada literatürde ittifakla karşılaşılan "hisse temelli kitle fonlamasının başarılı olabileceği" anlayışının aksine bir görüş sonuç ortaya koymaktadır. Sorun olarak nitelendirdiği bu durumun aşılacak yöntemin uygulaması için sıkı regülasyonların yapılması gerektiğine dikkat çekmiştir. Çalışma paya dayalı kitle fonlaması için olumsuz bir gelecek öngören bir araştırma olarak diğer araştırmalardan ayrılmaktadır.

Thaker, Khaliq, Sakaran, ve Mohd (2020) araştırmalarında Endonezya Doğu Java'da tarımsal faaliyetlerin gelişimi için kitle fonlaması platformları aracılığıyla İslami finansman araçlarını kullanarak zirai kalkınmayı artırıcı bir model önerisi geliştirmektedirler. Doğu Java'da tarımın giderek gerilediği ancak kitle fonlaması ile çiftçilere risk paylaşımı temelli doğrudan destekler sağlanarak bu durumun ortadan kaldırılabileceği ifade edilmiştir.

Bir önceki çalışmaya benzer biçimde Saiti, Afgan ve Noordin (2018) Afganistan'daki tarımsal faaliyetlerin finansmanı için Selem tabanlı kitle fonlaması, Azganin, Kassim ve Sa'ad (2021) iki farklı çalışmada sırasıyla küçük çiftçilerin finanse edilmesi için vakıf kitle fonlaması modellerini ve çeltik endüstrisinin gelişimi için İslami P2P kitle fonlamasını (IP2PC) önermektedir.

Baber (2020) farklı İslami finans enstrümanlarının ve ürünlerinin kitle fonlamasında nasıl kullanılabilirliğini dair bir içerik sunduğu çalışmada Kitle fonlamasının geleneksel yapısı ile İslami finansla birçok benzerlik içerdiğini ilerleyen yıllarda İslami kitle fonlamasının hızla gelişeceğini iddia etmektedir. Bu geçişin sağlıklı yapılması için ise İslami kitle fonlaması platformlarına rehberlik edecek uygun bir çerçeve oluşturulmasının gerekliliği üzerinde durmaktadır. Bu konunun öneminden hareketle kitle fonlaması kampanyalarında izlenmesi gereken bir çerçeve süreç önerisi de sunmaktadır.

Baber (2020) İslami finansta kitle fonlamasını araştırdığı çalışmada yöntemin geleneksel finans temelinde başlasa da nitelikleri ve özellikleri açısından İslami finans ile daha çok benzeştiğini iddia etmektedir. Yöntem İslami kaidelere (şeriate) uygun olarak ifade edilse de platformlara rehberlik edecek bir İslami kurallar ve uygulamalar bütünü çizilmesi gerekmektedir. Çalışmada kitle fonlamasına farklı bakış açıları sunulmakta, farklı İslami finans araçlarının ve ürünlerinin kitle fonlamasında nasıl kullanılabilirliğini üzerinde örneklerle durulmaktadır.

Biancone, Secinaro ve Kamal (2019) çalışmalarında İslami finans ilkeleri ile kitle fonlamasının ciddi ortak yönleri olduğunu savunmaktadır. Somut bir projeye odaklanması, sonuçların paylaşılması ve riskin kontrol altına alınması İslami finansın bazı ilkelerindedir. Yanı sıra bu kaideler kitle fonlamasının da temel taşlarıdır. Herhangi bir finansal işlemde tüm taraflar arasında faydaların ve yükümlülüklerin adil dağılımının sağlanması, ahlaki ve sosyal açıdan sorumlu standartlarla yürütülen finansman süreçleri hem kitle fonlamasının hem de İslami finansın diğer ortak yanlarıdır. Şeriat uyumlu kitle fonlaması,

sosyal açıdan sorumluluk taşımaya uygundur. Helal projeler veya ürünleri listeler, yatırımın risklerini paylaşır ve faiz oranının olmaması ile karakterize edilir. Ürün temelli kitle fonlamasının özgünlüğü ise karşılığında yatırımcının faiz beklemezsizin yeni ürünlerin ortaya çıkmasını teşvik ederken inovasyon içeren bir ürüne sahip olabilmesidir. Sahip olmak istediği ürün için yatırım yapan bireyler, üretim sürecini takip edebilir ve projelerin ilerleyişini paylaşılan güncellemelerle görebilir. Şeffaflık projenin önemli bir parçasıdır ve müşteri ile girişimci arasında en başından itibaren doğrudan bir bağlantı kurulabilir.

Saiti, Musito ve Yücel (2018) araştırmalarında, İslami finansın finansal piyasaları daha stabil hale getirmeye gayret ettiğini, bunu yapmak adına şeriat uyumlu ve finansal teknolojilere adapte yeni modeller ve sistemler önerdiğini ifade etmektedir. Çalışmada bu modellerden birinin de kitle fonlaması yöntemi olduğu söylenmektedir. İslami finans ile kitle fonlamasının uyumu üzerinde durularak izleyen kanaatlere ulaşılmıştır. İslami kaidelere uygun kitle fonlaması faaliyetlerinin ekonomik aktiviteyi doğrudan etkilediği, sadece girişimciyi değil aynı zamanda yerel ekonomiyi de desteklediği vurgulanmaktadır. İslami kitle fonlaması daha geniş bir topluluğa ulaşırken coğrafi sınır tanımamaktadır. İş geliştirmede topluluk katılımını desteklemektedir. Bu etkilerinden hareketle İslami kitle fonlamasının Müslümanlar için eşsiz bir değer sunabileceği ve büyük bir potansiyeli olduğu belirtilmiştir.

Mahaini (2018) ve Baulahbel (2021) çalışmalarında İslami finans ile kitle fonlamasının ortak yönlerine odaklanmışlardır. Çalışmada her iki yöntemin aynı temel değerlerini taşıdığı ve İslami finasta yeni gelişmelere zemin hazırlayabileceği sonucuna ulaşmışlardır. Bununla birlikte, Müslüman ülkelerde düşük sayıda olan kitle fonlaması platformlarının sayısının artırılması, sağlam ve kolaylaştırıcı düzenlemelerin yapılması gerektiği hatırlatılmıştır.

Hassan (2017) çalışmasında kitle fonlamasının İslami perspektifi üzerinde bir değerlendirme yapmaktadır. Peer to peer (P2P) yani eşler arası kitle fonlamasının özellikle İslami finans açısından teşvik edildiğini ve Müslümanların birbirine destek olması açısından kullanılabileceğini ifade etmektedir. P2P finans faaliyetleri bankacılık ve aracılı sermaye piyasalarının aksine taraflar arasında daha fazla iletişim, şeffaflık ve dolayısıyla güvene dayalı olarak gelişmektedir. Bu nedenle, P2P kitle fonlaması, güvenilir bir ekonomi için gerekli olan sosyal dayanışma potansiyelini yeniden sunmaktadır. Bu noktada dikkat edilmesi gereken, faize düşmeden bu işlemlerin yürütülmesi olacaktır.

Achsien ve Purnamasari (2016) İslami kitle fonlamasını incelediği çalışmalarında, kitle fonlaması modelinin ve İslami finans kaidelerin benzer bir amacı ve düşünsel temelleri olduğunu belirtmektedirler. Çalışma, yöntemin doğası gereği İslami finans ile uyumlu olduğu ve karşılıklı olarak birbirlerini güçlendireceklerini öne sürmektedir.

Alonso (2015) Mısırda faaliyet gösteren Shekra ve Yomken kitle fonlaması platformlarını incelediği çalışmada bu platformların faaliyetlerinin kendilerini; "İslami" olarak tanımlamalarına rağmen; şeriate uyumlu, kaliteli hizmet odaklı, ortaklığı önceleyen, risk paylaşımını içeren ve sosyal etkiyi gözetken özellikleriyle İslami finans ile bütünlük arz ettiğini ifade etmektedir.

Taha ve Macias (2014) İslami finans ile kitle fonlaması arasındaki ilişkiyi araştırdıkları çalışmalarında dünyadaki 1,3 milyar Müslümanın Şeriat uyumlu ürünlere yönelik artan talebi nedeniyle İslami finans hizmetleri sunan kurumların sayısının ve ulaşılabilirliklerinin arttığını ifade etmektedir. Bu kurumlar arasında değerlendirilen kitle fonlaması platformlarının ise şeriat uyumu ile dikkat çektiği vurgulanmaktadır. Kitle fonlamasının zamanla öneminin daha da artacağı ve İslami finans entegrasyonu ile yeni finansal ürünlerin artacağı sonucuna varılmıştır.

3. Alternatif Finansman Aracı Olarak Kitle Fonlaması

Finansal piyasalarda sermayeye erişim her zaman ciddi bir sorun olmuştur. Geleneksel bankaların kredi tahsis süreçleri ve kredilendirme kriterleri, finansman ihtiyacı olan tarafların önünde yavaşlatıcı bir unsur olarak durmaktadır. Özellikle pandemi süreci gibi yüksek risk, enflasyon ve belirsizliğin olduğu dönemlerde yaşanan likidite riskine bağlı olarak bankalar kredi vermekten kaçınmaktadır. Yanı sıra

erken aşama girişimcilerin geleneksel finansman araçlarından yararlanması, girişimlerin yüksek risk içermesi, güven problemi ve teminat alınmaması gibi nedenlerle çoğu zaman mümkün olmamaktadır. Bankacılık sisteminin kredilendirmede ön koşul olarak koyduğu finansal kriterler nedeniyle fona erişemeyen girişimciler alternatif finansman arayışlarına yönelmişlerdir. Bu arayışlar teknolojinin gelişmesiyle birlikte hızlı bir biçimde sonuç vermiş ve banka dışı kredilendirme yöntemleri ortaya çıkmıştır. Büyüme potansiyeli olan firmalar için fırsat olarak görülen bu yeni finansman türleri, firmaların geleneksel bankacılığa bağımlılığını azaltarak finansal riskleri dengeleyici bir rol üstlenmektedir. Ayrıca bu yöntemlerle, küçük işletmelerin erişimlerinin sınırlı olduğu piyasalara alternatif imkanlar sunulmaktadır.

Günümüzde piyasalarda alternatif finansman araçları denildiğinde girişim sermayesi, kitle fonlaması, Dönüşümlü Kredi ve Tasarruf Dernekleri (ROSCA), mikro finans ve melek yatırım gibi modeller aklı gelmektedir. Geleneksel finansman kaynaklarına nispeten daha sınırlı uygulanan bu alternatiflerin günümüzde daha fazla yaygınlaştığı görülmektedir. Bu araçların önemli özelliği sosyal boyutlu yatırımların fonlamasında aktif rol alarak finansal kapsayıcılığının gelişimine katkı vermesidir (TCMB, 2019, s. 43). Alternatif finansın önemli araçlarından biri olan kitle fonlaması yöntemi uluslararası literatürde “*crowdfunding* veya *crowdsourcing*” olarak adlandırılmaktadır. Bu ifadeler fonlamada veya kaynak temininde kitlelerin gücünden faydalanmayı vurgulamaktadır. Yöntem, girişimcilere kitle fonlaması platformları aracılığıyla -internet üzerinden- projelerini yatırımcılara sınırlı bir süreyle sunarak finansman çağrısı yapmalarına olanak sağlamaktadır. Platformlar üzerinden projelerini videolar, raporlar, sunumlar ve güncellemeler ile kitlelere anlatan girişimci hedef sermaye tutarını belirleyerek belirli bir süre projenin fonlanmasını beklemektedir. Belirlenen süre içerisinde kitle fonlaması platformuna üye olan yatırımcılar tarafından proje incelenerek fonlanabilmektedir. Fonlamada herhangi bir tutar sınırlaması bulunmamakta ve düşük bütçelerle destekler sağlanabilmektedir. Bu süre içerisinde girişimcilerin projelerini farklı sosyal medya platformları aracılığıyla duyurarak fonlamanın hızlanmasına katkı sağlaması beklenmektedir. Aksi halde kitle fonlaması ile sunulan projenin -Türkiye gibi- farkındalığının düşük olduğu ülkelerde başarılı olması zorlaşmaktadır.

Kitle fonlaması dört farklı fonlama modelinden oluşmaktadır. Bu fonlama modelleri kendi içerisinde finansal getirisi olan ve finansal getirisi olmayan yöntemler olarak iki başlık altında toplanmaktadır. Ödüle dayalı kitle fonlama ve bağışa dayalı kitle fonlama yatırımcı açısından finansal yükümlülük açısından sonuçları olmayan, paya dayalı (hisse senedi) kitle fonlama ve borca dayalı kitle fonlama ise yatırımcılar açısından finansal sonuç doğuran modellerdir (Canbaz & Çonkar, 2018, s. 44). Kitle fonlaması sürecinde taraflar; girişimci, yatırımcı ve kitle fonlaması platformundan oluşmaktadır. Platformlar aracılık görevi üstlenirken projenin hedef sermayesi üzerinden belirli bir komisyon karşılığında faaliyetlerini sürdürmektedir.

4. Kitle Fonlamasında Modeller

a) Bağışa Dayalı Kitle Fonlaması:

Bu fonlama modelinde girişimciler ulaşmak istedikleri sermayeyi bağış şeklinde talep etmektedir. Fonlayan açısından herhangi bir menfaat temini söz konusu değildir. Bu nedenle fonlama taleplerinin genel olarak sosyal sorumluluk projelerine yönelik olduğu görülmektedir. Bağış modelinde finansal risk yoktur. Bağış temelli kitle fonlaması modeliyle yoğun biçimde sosyal yardım, eğitim, kültür, sanat amaçlı fonlama yapıldığı ve bu yöntemi kullananların çoğunluğunun kadınlardan oluştuğu belirtilmektedir (Eriksson, 2017). Dünyada en popüler bağış temelli kitlesel fonlama platformları ise “*Crowdrise ve GoFundMe*” olarak ifade edilebilir. En popüler bağış bazlı kitlesel fonlama projelerinden biri de 2 milyar avro fonlama tutarına ulaşan “*Yunanistan’ı Kurtar*” isimli kampanya olmuştur (Çağlar, 2019, s.24). Bu modelde, fon sağlayanlar açısından finansal getiri sağlanmadığı için projelerde yüksek miktarda fon hedefi projenin başarısız olmasına sebebiyet verebilir (Onur & Değirmenci, 2015, s. 3). Bu modelde fonlama motivasyonları yardımlaşma, katkı sağlama veya bireysel mutluluk gibi psikolojik nedenlere

bağlanmaktadır. Dolayısıyla proje sahiplerinin bu ve benzer duygulara hitap eden farklı stratejilere ihtiyaçları bulunmaktadır.

b) Ödüle Dayalı Kitle Fonlaması

Ödüle dayalı kitle fonlaması küresel çapta en çok uygulanan modeldir. Bu modelde projelere yapılan destekler karşılığında girişimci yatırımcılara bir ödül taahhüt etmektedir. Bu ödüller finansal bir değer içeren veya içermeyen taahhütler olabilir. Örneğin ödül bir teşekkür e-postası veya proje sonunda üretilen varlıktan hediye edilmesi şeklinde olabilir. Bu fonlama türünde ödülün ne olacağı yatırımcının destek tutarları ile de paralellik arz edebilmektedir. Girişimciler genellikle projelerinde yatırım destek aralıkları belirleyerek daha fazla yatırım yapan taraflara daha değerli ödüller veya daha fazla miktarda ödül taahhüt etmektedir. Proje sonunda bir teknolojik ürün üretecek olan girişimci belirlediği destek sınırları üzerinde yatırım yapanlara ilgili ürünü vermeyi taahhüt ederken altında kalanlara sadece bir katkı belgesi gönderebilmektedir (Fettahoğlu & Khusayan, 2017, s. 508).

Bu model hem manevi hem de maddi beklentilerin karşılanabildiği hibrit bir model olarak ön plana çıkmaktadır. Yatırımcılar projeye katkı sağlamanın yanı sıra potansiyeli olduğunu düşündükleri teknolojik bir ürüne destek vererek ilgili ürüne piyasaya sürülmeden evvel sahip olma şansına erişmektedir. Yanı sıra yatırım almış olan şirketin piyasa değerinin artması sonucunda ürünün değerlemesi yatırımcıların lehine gelişmektedir. Yatırımcılar piyasaya yüksek fiyattan sürülecek olan bir ürünü daha uygun maliyetle elde etmiş olurlar. Dünyanın en büyük ödül temelli kitle fonlama platformu olan *Kickstarter* üzerinden başarılı olmuş olan *Pebble Time*, *Coolest Cooler*, *Frosthaven*, *Kingdom Death: Monster 1.5*, *Ecoflow Delta Pro: The Portable Home Battery*, *Travel Tripod By Peak Design* ve *The Wyrnwood Modular Gaming Table* gibi projeler bu tarz girişimlere örnek olarak verilebilir (Kickstarter, 2022).

Günümüzde genel olarak projelerinde bağımsız olmak isteyen ve ortaklık düşünmeyen girişimcilerin bu modelle projelerini sundukları görülmektedir. Ortaya çıkacak ürünün potansiyelli olması ve doğru sunulması halinde başarılı olması çok büyük ihtimaldir. Ayrıca ödüle dayalı kitle fonlaması modeli yatırım yapan kitleye "Ön Alım Hakkı" da sunabilmektedir. Yani her bir yatırımcıya destek sağlanan proje sonucunda piyasaya sürülecek ve maddi bir değeri olan ürünü öncelikli ve daha makul fiyatla elde etme hakkı tanınabilmektedir (Canbaz & Çonkar, 2018, s. 44). Finansal getiri yerine fon sağlayıcılara birtakım ödüller vadeden bu model aynı zamanda büyük miktarlarda üretim kararları alınmadan önce ürün veya hizmetlere olan talebi test edebilme imkânı da sağlamaktadır (Can & Başaran, 2020, s. 59-60).

c) Borçlanmaya Dayalı Fonlaması

Borçlanmaya dayalı kitle fonlaması modelinde *P2P - Peer to Peer* olarak kavramsallaşan eşler arası fonlama süreci işletilmektedir. Bu model geleneksel bankacılıkta var olan faizli kredi verme şeklinde gerçekleşmektedir. Yeni bir finansal aracılık modeli olan bu yöntem borç verenler ile borç alanları bir araya getirmektedir. Girişimciler, kitlelerden borç şeklinde fon toplar ve belirlenen dönem sonuna kadar faiziyle birlikte borcun geri ödenmesi yükümlülüğünü üstlenirler. Borç verenler krediye yatırım yapmaktadır. Bu model geleneksel bankacılık sisteminden sınırlı hizmet alan veya yüksek riskli müşteri gruplarına hitap etmektedir. Geleneksel kredilerden bazı noktalarda ayrışmaktadır. Geleneksel banka kredi faizlerinden düşük olması, teminat veya kefalet talep edilmemesi ve en önemlisi riskin transfer edilemeyişi en belirgin farklardandır. Borçlanmaya dayalı kitle fonlamasında kredi sürecinde olumsuz bir durum gelişmesi halinde kayıpları borç verenler üstlenmektedir. Kitle fonlama platformları her iki taraftan da komisyon alarak fonlama sürecini yönetmektedir. P2P ile geleneksel bankacılıkta olduğu gibi para yaratma mekanizması söz konusu olmadığından bankalar gibi sistematik riske maruz kalma olasılıkları da söz konusu değildir (Fettahoğlu & Khusayan, 2017, s. 508).

d) Paya (Hisse Senedine) Dayalı Kitle Fonlaması

Paya dayalı kitle fonlamasında girişimciler projelerine ortak aramaktadırlar. Fon sağlayıcılar ilgili projeye destek vererek şirket tarafından ihraç edilmiş hisse senetlerini satın alırlar. Dolayısıyla fon sağlayan kişiler yatırım amacı ile projeleri desteklemektedir. Paya dayalı kitle fonlaması modeli öz sermaye

ortaklığı olarak görülmelidir. Özellikle iktisadi anlamda en geniş pozitif çıktıyı veren model olarak dikkat çekmektedir (Çonkar & Canbaz, 2018). Paya dayalı kitle fonlamasında genellikle yenilikçi projelere ve yeni kurulmuş şirketlere yatırım yapılmaktadır. Yatırımcı ortaklığın bir sonucu olarak sermayesi oranında riske de ortak olmaktadır (Hacıömeroğlu, 2020). Projelerde belirlenen hedef sermaye tutarı diğer kitle fonlaması modellerine göre daha yüksek belirlenmektedir. Hisse temelli kitle fonlamasının tercih edilebilir bir yöntem olabilmesi için sistemin etkin bir biçimde düzenlenmesi, güven ortamının oluşturulması ve yeterli bir yatırımcı havuzunun oluşturulması bir zarurettir (Pehlivanoglu, 2020).

Model temel olarak hisse senedi piyasasıyla benzer bir işleyişe sahiptir. Finansal destek sağlayan yatırımcılar uzun vadede projeden kâr etme beklentisi içerisinde. Potansiyele yapılan yatırımın büyük risk içermesi nedeniyle kâr beklentisi benzer şekilde yüksektir. Risk sermayesine benzeyen bu yatırımlar, projenin hayata geçerek şirketin piyasa değerinin artması sonucunda hisselerin daha yüksek bir bedelle satılması amacını taşımaktadır. Bu model ekonomilere yapmış olduğu doğrudan katkı ile diğer modellerin bir adım önüne geçmektedir.

Paya dayalı kitle fonlaması projelerinin başarısı için bu payların satılabileceği bir ikincil piyasa oluşturulması, temettü dağıtılması ve fon toplayan şirketlerin yakın veya orta vadede borsaya kote olma hedefleri başarıyı pozitif yönde etkileyecek önemli unsurlardandır.

5. Kitle Fonlamasının Gelişimi ve Öğrettikleri

Kitle fonlaması, adı konulmasa da 1700'lerden itibaren Avrupa coğrafyasında uygulanan bir finansman yöntemi olmuştur. Kitlelerin gücünden faydalanmanın ilk örneği Jonathan Swift tarafından 1720'de kurulan "Irish Loan Fund" olarak bilenen mikro kredi kuruluşunda görülmektedir. Bu kuruluşta fonlar, yerel kuruluşlar ve dernekler tarafından sağlanırken kırsal kesimde yaşayan yoksul ancak çalışkan bireylere mikro destekler sağlanmaktaydı. İlk örnekleri faizsiz olan bu krediler ilerleyen safhalarda düşük faizli olarak uygulanmaya devam edilmiştir. Kuruluş 1720-1920 yılları arasında uzun bir süre faaliyetini sürdürmüştür (Hollis & Sweetman, 1996). İrlanda Kredi fonu daha sonraları Muhammed Yunus tarafından ortaya atılacak olan "Mikro Kredi" finansmanının bir örneği olarak değerlendirilmeye başlanmıştır.

Günümüz modern kitle fonlaması anlayışı 90'ların sonuna doğru gelişme göstermiştir. 1997 yılında Britanyalı bir müzik gurubu olan Marillion Amerika turnesi için gerekli olan 60.000 doları internetten açık çağrıyla hayranlarının finanse etmesini talep etmiştir. Bağışa dayalı biçiminde gerçekleşen fonlama 6 ay içinde başarılı olurken bu örnek kitle fonlamasında ilk çevrimiçi proje olarak kayıtlara geçmiştir (Untitled, 2019). Bu ilk örnek, sanatçıların hayranları tarafından fonlanmasına aracılık edecek olan Artist Share (2001) isimli hayran fonu platformuna ilham kaynağı olmuştur. Ödül temelli olarak faaliyet yürüten platformda hayranlar destekleri karşılığında sanatçıların belirlediği birtakım ödüllere sahip olmaktadır (ArtistShare, 2022). Bu platform özel bir formda yalnızca sanatçılar için kurulmuş olsa da kayıtlara geçen ilk kitle fonlaması platformu olmuştur. Bu örneğin ardından dünyanın önde gelen kitle fonlama platformları *kiva*, *prosper*, *indiegogo* ve *kickstarter* gibi örnekler hızla ortaya çıkmaya başlamıştır. Yine aynı süreçte bireysel olarak internet üzerinden projesini fonlama çağrısı yapan blogger Michael Sullivan 2006 yılında "crowdfunding" kavramını ilk kez kullanan kişi olmuştur (Startups, 2022).

Kitle fonlaması yönteminin hızlı gelişimi finansal krizlerin ortaya çıkardığı bir "fırsat" olarak değerlendirilebilir. Finansal kriz dönemlerinde kronikleşen finansmana erişimdeki sıkıntılar bu yöntemin gelişmesine büyük rol oynamıştır. 2008'de yaşanan küresel mali krizinin ardından bireyler, erken aşama girişimciler, küçük ve orta ölçekli şirketler geleneksel bankalardan finansman temini konusunda sıkıntılar yaşamıştır. Bu durumun aşılması adına girişilen çalışmalar dijitalleşmenin de katkısıyla internet aracılığıyla kitlelere ulaşılabileceği ve fon temin edilebileceği kanaatini güçlendirmiştir. Küresel ölçekte platform sayısının, proje sayısının ve yaratılan fon miktarının her geçen sene dikkat çekici oranda artış gösterdiği sistemin, ileriye dönük ciddi bir gelişme potansiyeli barındırdığı fark edilmiştir. Kitle fonlaması platformu sayıları dikkate alındığında öncü ülkeler; Amerika Birleşik Devletleri, İngiltere, Kanada, Almanya, Fransa, Avustralya, İtalya, Hollanda, İspanya ve Japonya olarak sıralanmaktadır.

Dünyanın en başarılı kitle fonlaması platformları ise *Crowdfunder*, *Kickstarter*, *GoFundMe*, *Indiegogo*, *Crowd Supply*, *YouCaring* gibi uluslararası çalışan kitle fonlaması platformlardır (Canbaz & Çonkar, 2018, s. 48).

Türkiye kitle fonlaması yöntemi ve platformları konusunda uzun bir süredir gelişim aşamasındadır. Bunun temel nedeni; uzun yıllar mevzuatı olmadan uygulamanın sürdürülmeye çalışılmasıdır. Ülkede ilk kurulan kitle fonlaması platformu 2011 yılında *CrowdFon* olmuştur. İlerleyen yıllarda kitle fonlaması platformu sayısında artış görülmüş ancak bu sayı hep 6-8 aralığında dalgalanmıştır. Bu platformlar öncelikle bağışa dayalı olarak fonlama faaliyeti yürütmüşlerdir. Daha sonraları ise ödüle dayalı da fonlama hizmeti de vermeye başlamışlardır. Ancak bu ödüller uluslararası rakiplerinin aksine (sistemin handikapı olarak değerlendirilebilecek) finansal bir avantajı olmayan ödüllerden oluşmuştur.

Yasal bir zemin olmaksızın uygulanan kitle fonlaması girişimleri 2019 yılına kadar devam etmiştir. 2019 yılında “*Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği*” ile birlikte platformların Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) denetimine ve lisanslamasına tabii olmaları gerektiği ifade edilmiş ve eski organizasyonların tümü yürütülemez hale gelmiştir. Bu yönetmelik gereği uyum çalışmalarına halihazırda faaliyet yürüten platformlar başlasa da akreditasyon süreçleri uzun sürmüş ve ilk paya dayalı kitle fonlaması örneği 2021 yılında yapılabilmektedir. Vakıf Yatırım Menkul Değerler A.Ş. ve Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş. adına faaliyet yürüten *Fonbulucu.com* Nisan 2021 yılında Sermaye Piyasası Kurulundan (SPK) ilk lisans alan platformlar olmuştur. Bu mevzuatın hemen ardından Ekim 2021 itibarıyla henüz tatbiki tecrübe edilmemiş “*Borca Dayalı Kitle Fonlaması*” modeli de mevzuatta yerini almıştır. Bu eklemeye birlikte mevzuatın nihai ismi de “*Kitle Fonlaması Tebliği*” olarak güncellenmiştir. Mevzuat incelendiğinde platformlar için ciddi yükümlülükler, sınırlamalar getirilmiş ve nitelikli yatırımcılar ile platformların güçlendirilmesi sağlanmıştır. Nitelikli yatırımcı zorunluluğu zımni olarak platformlara melek yatırımcı ağı oluşturmalarını önermektedir. Bu vesileyle kitle fonlaması platformlarına başvuran projelerin kalitesinin ve fonlanma ihtimalinin artması hedeflenmiştir.

2019 yılında mevzuatın oluşturulması ardından geçen iki yıllık sürede faaliyet yürüten kitle fonlama platformları güncel verileri üzerinden bazı önemli hedeflere ulaşıldığı teyid edilebilmektedir. Sistemin ilk platformlardan olan *fonbulucu.com* sitesinde Nisan 2021’den bu yana tamamlanmış 56 proje yer almaktadır. Paya dayalı olarak sunulan bu projelerin 47’si başarılı şekilde fonlanırken, yalnızca 9 adedi hedef fona ulaşamamıştır. Bir diğer güçlü platform olan dikkat çeken *fonangels.com* üzerinden yapılan incelemelerde 7 adet tamamlanmış proje olduğu ve tüm projelerin sermaye hedefine ulaştıkları görülmüştür. Son olarak ise *startupburada.com* üzerinden açılan 3 adet kitle fonlaması projesi de hedeflenen sermaye hedefine ulaşmıştır. Bu kısıtlı veriler ışığında *Fonbulucu* platformunda toplamda %84 başarı sağlandığı *Fonangels* ve *Startupburada* platformlarında ise %100 başarıya ulaşıldığı görülmektedir (Startupburada, 2023 & Fonbulucu, 2022 & Fonangels, 2023). Bu üç platform dışında ülkemizde KF platformları bulunmakla birlikte henüz değerlendirmeye konu edilecek sayıda projenin çağrısı açılmadığı görülmüştür. Türkiye’de 2023 Ocak sonu itibarıyla SPK’den lisans alan 8 adet kitle fonlaması platformu veya çatı kuruluş aşağıdaki şekildedir (SPK, 2023).

Unvanı	Faaliyet türü	Listeye Alınma Tarihi
Vakıf Yatırım Menkul Değerler A.Ş. <i>kf.vakifyatirim.com.tr</i>	Paya dayalı kitle fonlaması	1.04.2021
Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş. <i>fonbulucu.com</i>	Paya dayalı kitle fonlaması	8.04.2021
Halk Yatırım Menkul Değerler A.Ş. <i>fonlabuyusun.com</i>	Paya dayalı kitle fonlaması	30.09.2021
Dijital Kitle Fonlama Platformu A.Ş. <i>efonla.com</i>	Paya dayalı kitle fonlaması	14.10.2021
İnfo Yatırım Menkul Değerler A.Ş. <i>startupburada.com</i>	Paya dayalı kitle fonlaması	25.11.2021
Fongogo Kitle Fonlama Platformu A.Ş. <i>fongogo.com</i>	Paya dayalı kitle fonlaması	6.01.2022
Girişim Kitle Fonlama Platformu A.Ş.	Paya dayalı kitle fonlaması	24.02.2022

Kitle fonlaması yöntemi, geleneksel çözümlere yenilikçi bir alternatif olarak ortaya çıkmış ve gösterdiği istikrarlı büyüme performansı ile toplumların ilgisini celbetmiştir. Yeni teknolojiler, artan düzenlemeler ve sürekli gelişen tüketici talepleri bankaların temel rekabet avantajlarının çoğunu ortadan kaldırırken kitle finansmanın geleneksel finansa meydan okuması için ideal zemin oluşmuştur. Bu kanaati küresel kitle fonlaması finansman verilerinden de okumak mümkündür. Cambridge Centre of Alternatif Finance (2021) yayınlamış olduğu raporda 2019 yılında 136 milyar dolarlık fon kitlelerden yatırımcılara veya borçlanmak (Peer to peer - P2P) isteyenlere sağlanmıştır. Bu rakam 2020 yıl sonunda ise pandeminin etkisiyle 66 milyar dolara gerilemiştir. Bu süreçte dikkat çekici olan bağış temelli kitle fonlaması %160'lık bir büyüme ile 2.6 milyar dolardan 7 milyar dolara yükselmiştir. Bağış ve ödül bazlı kitle fonlaması uygulamalarında pandemi etkisi doğrudan hissedilerek sosyal yardımlaşma projelerini konu alan fon taleplerinde ciddi artışlar yaşanmıştır.

Buna rağmen kitle fonlamasını veya dijitalleşmenin getirdiği alternatif finansman yöntemlerini geleneksel bankacılık sistemini bütünüyle zorlayacak bir alternatif olarak düşünmek şu aşamada mümkün görülmemektedir. Bunun yerine bu yöntemleri finansal sistemin bir tamamlayıcısı ve zenginleştirici unsuru olarak görmek gerekmektedir. Dijitalleşme ve kitle fonlamasının insanoğluna finansman konusunda devrim niteliğinde yeni bilgiler sunduğu da bir gerçektir. Bazı bilgiler aşağıda maddelendirilmiştir;

- Geleneksel kurumlar finansman konusunda tek alternatif değildir. Kitleler küçük miktarlarda destekler yaparak büyük finansman hedeflerine ulaşabilirler.
- Kitleler veya toplum projelerin gerçekleşmesi için yardımcı olmaya ve bağış yapmaya isteklidir. Finansmanda tek motivasyon getiri elde etmek değildir. Finansın psikolojik ve davranışsal boyutu da dikkate alınmalıdır.
- Teminat, kefalet verilmeksizin, geçmiş kredi skorlarınız dikkate alınmaksızın yalnızca güvene ve potansiyele dayalı kredilendirme mümkündür.
- Projeniz ve finansman talebiniz için küresel bir erişim sağlayabilirsiniz. Platformlar küresel erişim ve reklam kaynağı görevi üstlenirken bunu girişimcilere ücretsiz olarak sunmaktadır.
- Finansmanda sosyal medyanın rolü büyüktür. Sosyal medya ile desteklenebilen projeler de bu potansiyel daha da artmaktadır. Startups.com'un belirttiğine göre (2022) Facebook paylaşımlarının %12'si, Twitter paylaşımlarının %3'ü ve e-posta paylaşımlarının ise %53'ü bağışa dönüşmektedir.
- Finansman taleplerinin tutarı önemli değildir. Her türlü finansman hedefi talebe konu edilebilir. Bu finansman hedefi projeye olan güveni de gösteren önemli bir unsurdur.
- Geleneksel bankaların riskini yüksek bularak finanse etmekten kaçındığı yatırım projeleri kitleler tarafından kolaylıkla desteklenmektedir. Küçük miktarlardaki yatırımlar, bireylerin risk ve kayıp kapasitesini yukarı çekmektedir. Bu realite erken aşama girişimciler için dijitalleşmenin getirdiği en ciddi avantajlardandır.
- Küçük işletmelerin geleneksel sistemde maruz kaldığı yüksek maliyetli krediler dijital ortamda görülmemektedir. Tüm girişimciler maliyetler konusunda eşitlikçi bir biçimde değerlendirilmektedir. Her girişiminin aynı biçimde finansmana erişim hakkı vardır.
- Potansiyel yatırımcı olan odak bir gruba proje sunma ve finansman talep etme şansı elde edilmektedir. Bu da finansman sürecinin olumlu veya olumsuz hızlı bir biçimde neticelenmesini sağlamaktadır.

j. Dijital ortamdan finansman talebi aynı zamanda projenizin geleceği olup olmadığının da cevabı niteliğindedir. Yatırımcıların finansman kararı geri bildirim olanağı sunmaktadır. Geleceği olmayan bir proje için finansman engellenirken büyük bir yıkımın da önüne geçilmektedir.

k. Projenizin finanse edilmesi aynı zamanda ön satış yapılması anlamına gelebilir. Bu durum geleceğe ilişkin üretim sayılarınızı ve nakit akışlarınızı erken aşamada kontrol etmenizi sağlayabilir. Şirketlerin yaşamış olduğu sürdürülebilirlik sorunlarına erken aşamada pozitif katkı sunulabilir.

l. Dijitalleşme sayesinde geleneksel bankalardan sağlanan faiz karşılığı kredilere alternatif olarak bağış, ödül, ön alım hakkı veya hisse karşılığı finansman temin edilebilir.

m. Projenizin internet ortamından açık çağrı ile sunulması ve fonlanması, projenizin değerli olduğunu kanıtlarken şirketinizin piyasa değerini erken aşamada artıran bir unsur olacaktır. Bu husus dijitalleşme eliyle şirketlerin unicorn veya decacorn olma hedeflerine katkı sağlayabilir.

6. Kitle Fonlaması İslami Finansın Geleceği mi?

İslami bankaların uluslararası piyasalarda elli yıllık bir faaliyet süresi bulunmaktadır. Sistemin geleneksel bankacılık sistemine göre henüz erken aşamasını yaşadığı rahatlıkla söylenebilir. Bu genç yapısına rağmen özellikle son yıllarda küresel olarak büyüme ivmesi yakalayan kurumlar uzun yıllardır belirli hususlarda kronik bir biçimde eleştirilmektedir. Bu eleştiriler teoride ve uygulamada eleştiriler olarak iki başlık altında ele alınabilir.

Teorideki eleştiriler İslam Hukuku kuralları ve uyumu bağlamında gelişirken uygulamadaki eleştiriler ise İslami bankaların yürüttüğü veya yürütmediği yöntemler bağlamında gelişmektedir. İlgili eleştiriler uluslararası İslami finans kurumları, İslami bankalar, üniversiteler ve fakihler tarafından sistemli bir biçimde cevaplanmaya çalışılmaktadır. Hatta bu hususta özel web siteleri, kitaplar ve makaleler görmek mümkündür. Kurumlarca teorik eleştirilerin birçoğu fakihlerin içtihatlarına istinaden kolaylıkla cevaplanabilmektedir. Bu nedenle teoride yapılan eleştiriler kurumların daha hızlı cevap üretebildiği ve rahatsızlık oluşturma kabiliyeti düşük eleştirilerdir. Uygulamaya ilişkin eleştiriler ise cevaplanması daha zor bir yapıdadır. Özellikle *“İslami bankaların belirli yöntemlere sıkışarak uygulamada kısır kalmaları”* en ciddi eleştirilerdendir. Birçok İslami banka -ülke ayırmaksızın- kredilendirme konusunda bir takım riski düşük finansman yöntemini tercih etmektedir. Murabaha yöntemi İslami bankaların kredilendirmede tercih ettikleri finansal riski ve getirisi düşük bir yöntemdir. Sürdürülebilirlik konusunda verimli bir araç olması, murabaha yönteminin kârlılığının düşük olmasına rağmen yoğun biçimde tercih edilmesini sağlamaktadır. Bu tercihten hareketle ontolojik açıdan kara ve zarara katılma veya riskin paylaşımı esaslarıyla kendilerini tanımlayan İslami bankalar, bu misyonlarını gerçekleştirmedikleri yönünde ciddi eleştirilere maruz kalmaktadır. Murabaha finansmanı tercihi ile kara ve zara katılma, ortaklık ve riskin paylaşımı esaslarından uzaklaşıldığı, riskin minimize edilerek sadece kârlılığa odaklanıldığı vurgulanmaktadır. Murabaha yönteminin yanı sıra tevruk finansmanının özellikle Asya-Pasifik bölgesi İslami finans kurumlarında yaygınlaşması bu eleştirileri daha da acımasız hale getirmiştir. Tevruk finansmanında organize piyasalardan saniyeler içerisinde gerçekleşen al-vadeli borçlan-sat neticesinde elde edilen nakit finansman İslami bankaların uygulamaları açısından büyük bir problem haline gelmiştir. Tevruk finansmanında öne çıkan eleştiri niyet ile gerçekleşen ticaret arasında bir bağ kurulamamasıdır. Dolayısıyla organize biçimde yapılan tevruk'un sakıncalı olduğu sıkça vurgulanır. İslami bankaların faaliyetlerine bakıldığında yüksek oranda ticari kârlılığa odaklanıldığı ve finansmanda kar-zarar ortaklığı yöntemlerini uygulamaktan kaçınıldığı görülmektedir.

İslami bankalara yöneltilen haklı ve önemli eleştirilerden bir diğeri ise ortaklık içeren (mudarebe, müşareke vb.) finansman yöntemlerinin kullanılmamasıdır. Bu yöntemleri İslami bankaların şubelerine giderek finansman talebinize konu edemezsiniz. Genel olarak İslami bankalar ısrarla bu yöntemleri kullandıklarını ifade ederlerken toplam plasmanları içerisinde çok düşük seviyelerinde olduğu da bir vakiadır. İslami bankalarda ortaklık içeren yöntemler; projelerin büyük riskler içermesi, geri dönüşte vadenin belirlenememesi, uzun vadeli yatırımlar olması, belirsizliklerden etkilenmesi, proje sahiplerine duyulan güvensizlik, geçmişte yaşanan olumsuz tecrübeler, tasarrufların kısa vadeli yapısı ve bankacılık sektörünün getirdiği mevzuata ilişkin zorunluluklar gibi saiklerle uygulamada sınırlı kalmaktadır.

Bununla birlikte fon toplama tarafında ise katılım bankaları müşterilerinden güven bekleyerek mudarebe sözleşmesine dayanarak fon toplamaktadır.

Yukarıda genel hatlarıyla çizilen bu görüntü, bugün giderek önemi artan ve İslami bankaların misyonlarını bilfiil gerçekleştiren kitle fonlaması yöntemini “İslami Finansın geleceği olabilir mi” sorusunun muhatabı haline getirmiştir (Taha & Macias, 2014). Soru üzerine yapılan değerlendirmeler neticesinde, kitle fonlamasının İslami finansın varlık nedeni olarak deklare ettiği ancak gerçekleştiremediği birçok misyonu üstlendiği anlaşılmıştır. Belirlenen bu unsurlar kitle fonlamasının İslami finansın geleceği olmaya aday bir yöntem olduğu kanaatini desteklemektedir. Alternatif bu iki finansal yöntemin kolaylıkla entegre olabilmesi, “İslami Kitle Fonlaması” gibi yeni hibrit yöntemlerin de ortaya çıkmasına vesile olmuştur. Kitle fonlamasını İslami Finansa bağlayan birçok karakteristik özellik bulunmaktadır. Ek olarak süreç ve sonuçları açısından da İslam’ın önerdiği insan modeline ve İktisadi sistem önerisine katkılar sunmaktadır. Belirlenen karakteristik unsurlar ve sair etkiler aşağıda kısa başlıklar halinde açıklanmaktadır.

6.1. Kitle Fonlamasının İslami Finansa Uyumu

Kitle fonlamasında dört temel model uygulanmaktadır. Bu modeller tabiatı itibarıyla İslam iktisadi uygulamaları ve ilkeleriyle benzerlikler göstermektedir. Kitle fonlamasının uyguladığı modellerde İslam dininin birçok ayeti kerime ve hadisi şerifler ile telkin ettiği sosyal yardımlaşma, ortaklık, infak, birlik ve beraberlik, ihtiyacı olanlara el uzatma, helal kazanç elde etme ve ticaret gibi İslami karakterleri bulunmaktadır. İslam iktisadında sözleşmeler; ticaret esasına dayalı sözleşmeler, kiralama esasına dayalı sözleşmeler, ortaklık esasına dayalı sözleşmeler, ivazsız sözleşmeler, saklama emniyet ve diğer destek sözleşmeleri olarak beş grupta incelenmektedir. Kitle fonlaması yöntemi bu sözleşme türlerinden ortaklık esasına dayalı sözleşme ve ivazsız sözleşme kaideleri ile paralellik arz eden bağış temelli fonlama, ödül temelli fonlama ve hisse temelli fonlama modellerini kullanmaktadır. Borca dayalı kitle fonlamasının ise faizsiz şekilde icra edilmesi halinde ivazsız sözleşme kaidelerine uygun olacağı söylenebilir. Dolayısıyla İslam hukuku sözleşmeleri ile örtüşen kitle fonlamasının İslami finansa entegrasyonu kolay bir biçimde gerçekleşebilmektedir. Günümüzde küresel olarak büyük etki oluşturan kitle fonlaması platformlarından (KFP) biri olan *Kickstarter* ödüle dayalı kitle fonlamasına aracılık ederken tamamen İslami finans öğretileriyle paralel faaliyet yürütmektedir. Bu örnek İslam’ın önerdiği finansal modellerin etkinliğini de görmemizi sağlamaktadır.

a. Bencil Birey Anlayışına Aykırı Gelişmesi – Toplumsal Kazanç Düşüncesi

İslam’ın önemli sosyal ahlak kurallarından biri bireyin sosyal ilişkilerinde bencil olmaması ve toplumsal faydaya odaklanmasıdır. Bu husus sosyal hayatta sıkça yaşanan iktisadi ilişkilerde de etkisini göstermektedir.

İslami finansman araçlarından olan hibe ve karz-ı hasen; ihtiyaç sahiplerine karşılığını Allah’tan bekleyerek destek sağlamaktır. Bu yöntemde bireyden öte toplumsal fayda önemsenmektedir. Kitle fonlamasının dünyada yoğun şekilde uygulanan türleri olan Bağış veya Ödüle dayalı kitle fonlaması ise hibe finansmanının modern sistemde yorumlanmış hali gibidir. Bağışa ve ödüle dayalı kitle fonlaması destekleri yatırımcılar tarafından yüksek oranda bireye topluma yardım motivasyonu ile yapılmaktadır. Bağış temelli fonlamalar çoğu zaman sosyal yardımlaşma kampanyalarını içerirken, kültürel ve eğitime ilişkin projelerin sık işlendiği görülmektedir. Bu örnekler bireyin çıkarlarından ziyade toplumsal bir çıktı içeren projelerden oluşmaktadır. Dünya üzerinde kitle fonlamasına karşı oluşan ilgi ve bu yöntemin finansal krizler sonrasında doğal bir biçimde gelişimi, kapitalist sistemde faizden ve kapitalizmin ürettiği bencil insan karakterinden kurtulma arayışının bir göstergesidir. Kapitalizmin önerdiği bencil veya bireyci insan modelinin aksine “diğerini” düşünmenin insani bir ihtiyaç olduğu ve bu eksikğin giderilmesi gerektiği kitle fonlaması yöntemi üzerinden tekrar teyid edilmektedir.

b. Gerçek Projelere Finansman – Finansmanın Gerçek bir Varlığa veya Hizmete yapılması

Kitle fonlaması platformları, İslami finansı geleneksel finanstan ayıran önemli bir özellik olan gerçek işlemlerin finansmana sıkı sıkıya bağlı olması özelliğini taşımaktadır. Ödüle dayalı, başışa dayalı ve paya dayalı kitle fonlamasında geleneksel bankacılıkta olduğu gibi projeniz olmadığı halde veya likidite probleminizi gidermek adına nakit fonlama talebi oluşturulamaz. Bunlar, KFP'lerin gerçek işlemleri ve reel sektörü doğrudan desteklediği 3 önemli modeldir. Borca dayalı olarak uygulanan modelde talep edilen finansmanın nerede kullanılacağı konusunun bulanık olması nedeniyle benzer şekilde değerlendirilmemiştir.

c. Ulaşılabilir Olması – Sosyal Adalet İlkesine Uygunluk

Kitle fonlaması finansmana erişimde sosyal adaleti sağlayan özellikler taşımaktadır. KFP'ler fon arz edenlerle talep edenleri buluştururken geleneksel bankalara nazaran daha ulaşılabilir bir konumdadır. Bireyler kendi konfor alanlarından çıkmadan KFP'lere üye olarak fon talep veya arz etmeye başlayabilmektedir. Geleneksel bankalardan hizmet alamayan, kredi skorları düşük olan veya teminat veremeyen tarafların kitle fonlamasından faydalanmasında da herhangi bir engel bulunmamaktadır. Finansmana erişimde eşitlikçi ve sermaye sahiplerini değil tüm toplumu kucaklayan bir yaklaşım ön plana çıkmaktadır. Kitle fonlaması platformları bireylerin bankacılık sisteminde var olan geçmişi ile ilgilenmemektedir. Kişiler arası fonlama platformlarında (P2P) borç almış ve zamanında ödemiş bireyler ise ilerideki taleplerinde daha rahat fonlanabilmektedir. Kitle fonlamasında karşılıklı güvene dayalı finansman uygulamaları ile karşılaşmaktadır. Bu yapıyla bankalar nezdinde olumsuz bir durumda olan taraflar için KFP'ler ciddi birer alternatiftir. Fon arz edenler açısından ise küçük sermaye ile de olsa bir projeyi finanse etme özgürlüğü bulunmaktadır. Kredi taleplerinde geleneksel bankaların projenin niteliğine veya geleceğe ilişkin beklentilere göre red edilme ihtimali bulunmaktadır. KFP'ler bu noktada daha esnek bir yaklaşım sergilerken kredi kararını kitleye bırakmaktadır. Kitle fonlaması ile finansmanın tek merkezden sağlanması gibi bir zorunluluk ortadan kalkarken vade konusunda da herhangi bir yaptırım söz konusu olmamaktadır. Finansmanda tekelleşme günümüzde faiz oranlarının ve kâr payı taleplerinin bankaların belirlediği seviyelerde kalmasına neden olurken kitle fonlaması, bu maliyetleri yıkıcı değişken olarak kabul edilebilir. Kitle fonlamasının gelecekte daha fazla büyümesiyle kredi maliyetlerinin talep edenlerin lehine değişeceği düşünülmektedir.

d. Teminat ve Kefalet Zorunluluğunun Olmaması – Riskin bu vesileyle paylaşımı

Kitle fonlaması modellerinde kefalet veya teminat zorunluluğu yoktur. Bu yönüyle girişimcileri erken aşamada belirli finansal yüklerden kurtarmaktadır. Bireylere verilen finansman ile kendilerine ve projelerine güvenildiği mesajı verilmektedir. Bu tarz bir finansman yaklaşımı girişimcileri başarılı olmaya fazlasıyla teşvik etmektedir. Teminatın zorunlu olmamasının yanında paya dayalı finansmanda fon arz edenler riskleri girişimciler ile birlikte üstlenmektedir. İslami finansmanın önemle üzerinde durduğu riskin paylaşımı ve ortaklık finansmanı paya dayalı kitle fonlamasında bütünüyle uygulanmaktadır.

e. Yatırımlarda kontrolün tamamen fon sağlayanlarda olması dolayısıyla şüpheden ari olması

Geleneksel bankalarda veya portföy yönetim şirketlerinde değerlendirilen fonların kontrolü genel manada kurumlara aittir. Portföy yönetim şirketlerinde yatırımlar belirli bir oranda müşterilere bırakılsa da ciddi bir uzmanlık gerektirmesi hasebiyle özellikle küçük yatırımcılarca tercih edilmekten uzak kalmaktadır. Kitle fonlaması uygulamasında ise tüm projeler şeffaf bir biçimde girişimciler tarafından sunulmakta ve gelişim süreci site üzerinden izlenebilmektedir. Bu nedenle yatırımlarda kontrol tamamen fon sağlayanlar tarafından yürütülmektedir. Bu özellik vekalet sorunu, yatırımlarda şüpheli yaklaşım ve zarar halinde sorumlu aramak gibi finansal problemleri de azaltıcı bir özellik taşımaktadır.

6.2. Kitle Fonlamasının İslam Hukukuna Uyumu

a. Faizli işlemlere ve diğer Haram Faaliyetlere yatırımın kontrol edilebilmesi

İslami finansın temel ilkelerinden olan faizin yasak oluşu ve diğer haram faaliyetlere yatırım yasağı hususunda kitle fonlaması modeli yatırımcılara tam kontrol sağlamaktadır. Kitle fonlaması modellerinin faizle ilişkisinin kontrol edilebilmesi, projelerin haram faaliyetler kapsamına girip girmeyeceğinin

bilinmesi yatırımcıların tercih hakkına katkı sağlamaktadır. Bu özelliğiyle yatırımcılar İslami kaidelere uygun gördükleri platform ve projeleri rahatlıkla seçebilmektedir. Yatırımların şer'i uyumunu denetlemek adına İslami finansın belirlediği faaliyet konuları ve finansal rasyo kriterleri bulunmaktadır. Bu faaliyet konularına ve finansal rasyolara uygun düşmeyen yatırım projeleri İslami açıdan uygun kabul edilmemektedir. Projesini KFP'lerde listeleyen girişimcilerin faaliyet konularını açıklamaları ve finansal raporlarını paylaşması gereğinden dolayı yatırımcı fonlama kararı almakta zorluk yaşamamaktadır.

b. Garar ve Meysir İçermemesi

Kitle fonlaması platformları projeleri kabul ederken belirli kriterlere göre hareket eder ve projelerde seçici davranmaktadır. Ülkelerde kitle fonlamasına ilişkin oluşturulan mevzuatlarda girişimcilerin başvuru öncesinde ciddi bir hazırlık süreci geçirmesi ve uygulanabilirlik testi yapmaları gerekmektedir. Ayrıca girişimcilerin projelerini KFP'lerde listeleyerek fon talep edebilmek için belirli bir maliyete katlanıyor olması bu sürece başlamak için bir diğer ciddi karar değişkenidir. Platformların her türlü projeyi incelemeksizin kolaylıkla listelediği düşünülemez. Mevzuatın ve kitle fonlaması platformunun filtrelerinden geçen projeler de bu noktada daha güvenilir projeler olarak kabul edilmektedir. KFP'lerin filtrelemeleri aynı zamanda platformun topluma karşı olan sorumluluklarındandır. Platformun güveni ve başarısı potansiyeli olan projelerde yatmaktadır. Bu durum projelerin garar (yüksek belirsizlik) ve meysir (şansa bağlı işlemler) gibi İslami finansa göre yasak olan değişkenlerden uzaklaşmasını sağlamaktadır. Garar ve meysir içermeyen bu projeler yatırım açısından kabul edilebilir seviyede risk içerirken yatırımcıları da olağan riski paylaşmaya yönlendirmektedir.

c. Faizsiz Finansman Olanaklarının yoğun kullanımı

Kitle fonlaması modelleri incelendiğinde belirgin bir biçimde faizsiz finansman unsurları ön plana çıkmaktadır. Bağış temelli bir finansman modelinin kitle fonlaması platformları aracılığıyla sistemli bir yapıya dönüşmesi ve faizin bir beklenti olmaktan çıkması kapitalist dünyada büyük bir başarıdır. Ödül bazlı finansmanda da benzer şekilde yatırım motivasyonunun projelerin gerçekleşmesi olduğu düşünüldüğünde faizsiz finansmanın mümkün olduğu anlaşılmaktadır. Hisse bazlı finansman daha önce de ifade edildiği üzere İslami finansman yöntemlerinden mudarebe ve muşareke'nin bir benzeri iken tamamen faizsiz bir finansman sürecine sahiptir. Bu aşamada faizsiz finansman unsurlarına ters gelişen tek model borçlanmaya dayalı kitle fonlamasıdır. P2P olarak gelişen bu modelde faizli borç verme biçimi tüm dünyada yoğun bir biçimde yapılmaktadır. Bu modelin karz-ı hasene dayalı olarak yani faiz talep edilmeden de yapılması mümkündür. Örneğin; *Kiva* kitle fonlaması platformu faizsiz bir biçimde finansman sağlayan bir kurum olarak dikkat çekmektedir (Kiva, 2022). Faizli finansmandan bir kaçış ve alternatif olarak gelişen kitle fonlaması varlık nedenine uygun bir biçimde gelişmektedir.

d. Birlik - Vahdet düşüncesi

Toplumsal olarak yardımlaşma, birlik içerisinde olma, ihtiyacı olanlara el uzatma hususlarında İslam öncelikle yakından başlamak kaydıyla toplumdaki tüm bireylere yardım etmeyi vazetmekte ve buna uyulmasını emretmektedir. Bunun en belirgin uygulaması olan Zekât müessesesi gelir adaletinin sağlanması ve fakirliğin azaltılması noktasında İslam'ın toplumu ilgilendiren finansal emirlerindedir. Ek olarak Hz. Muhammed'in (sav) "*Sizden biriniz, kendisi için arzu edip istediği şeyi, din kardeşi için de arzu edip istemedikçe, gerçek anlamda iman etmiş olmaz*" hadisi şerifi ile sosyal hayatta insanların diğergam olmaları gerektiğini belirtmiştir. Kitle fonlaması uygulaması da tam bu aşamada bağış, ödül ve ortaklık gibi yöntemleriyle kitleler halinde finansman ile projelere destek sağlanarak bir düşüncenin hayata geçmesine aracılık etmektedir. Projeler gerçekleşmesi halinde istihdama, aile gelirinin artışına ve toplumsal kalkınmaya katkı sağlayarak sosyal adalete yardımcı olmaktadır. Kitle fonlaması yönteminin bu karakteri insanların birlik olmasını sağlarken bağış ve ödüle dayalı modellerinde herhangi bir finansal amaç dahi güdülmemektedir. Bağış ve ödül temelli çalışan KFP'lerin performansı, toplumların birlik olmaya, destek vermeye istekli olduğunu ve bireylerde vahdet düşüncesinin var olduğunu göstermektedir.

7. Sonuç ve Öneriler

İnsanoğlunun finansal hizmetlerden beklentisinin değişmesi ve dijitalleşmenin etkisiyle yeni finansal teknolojiler finansın tabiatını değiştirmektedir. Öncesinde sadece bankalar üzerinden gerçekleşen kredi işlemleri bugün teknolojik inovasyonlar üzerinden gerçekleşmektedir. Bu yenilikçi inovasyonlardan biri de fonlamayı ve kredi talebini kolaylaştıran yönüyle kitle fonlaması uygulamasıdır. Kitle fonlamasının Müslüman toplumları ilgilendiren dikkat çekici bir yönü bulunmaktadır. Bu özellik; kitle fonlamasının tüm modelleriyle İslami finansa olan uyumu ve uygulanabilirliğidir.

Bu çalışmada özellikle üzerinde durulan konu kitle fonlamasının finans kabullerine karşı geliştirdiği yenilikler ve İslami finansla olan doku uyumu olmuştur. Yapılan araştırma ve literatür incelemeleri sonucunda; kitle fonlaması İslami finans açısından büyük potansiyel taşımaktadır. Paya dayalı kitle fonlaması yöntemi aracılığıyla İslami bankalarda uygulaması görülemeyen ortaklığa dayalı finansman işlemlerinin tabana yayılabileceği görülmüştür. Yanı sıra bağışa aracılık eden yönüyle ilk kez bir finansal araç sistemde yer almaktadır. Bağış işlemleri daha çok finansal kurumlar tarafından değil vakıf ve dernekler gibi finansal amaçtan uzak yapılar tarafından yürütülebilmektedir. Bu yönüyle bağışa dayalı fonlama, projelerin finansmanında da kullanılabilme yeteneği kazanmıştır. Ödüle dayalı kitle fonlaması ise inovatif ürünlerin ortaya çıkarılmasında ve geliştirilmesinde müthiş bir başarı elde etmiştir. Küresel çapta en başarılı yöntem olması bunu kanıtlar niteliktedir. Faizsiz bir biçimde kişiler arası fonlamaya olanak sağlayan borçlanmaya dayalı kitle fonlamasının platformların yönetim maliyetleri nedeniyle diğer yöntemlere nazaran daha az uygulanabilir olduğu söylenebilir. Ancak bu noktada platformların hizmet komisyonu olarak faaliyet yürütmeleri test edilmelidir. Borçlanmaya dayalı kitle fonlamasının geleneksel finansa daha fazla hizmet edeceği ve faizli borçlanma şeklinde büyük bir gelişim göstereceği düşünülmektedir.

Müslüman toplumlar kitle fonlamasının vadettiği büyüme potansiyelinden ve İslami karakterinden faydalanarak fon temini konusunda alternatif bir yapıya zemin hazırlamalıdır. Bu konuda ülkelerin de kolaylaştırıcı önlemler olarak çerçeve metinler hazırlaması gerekmektedir. İslami kitle fonlaması olarak icra edilmesi halinde ise şer'i kaidelere uyum ve projelerde şer'i tarama yöntemlerinin belirlenmesi elzemdir. Ayrıca şu unutulmamalıdır; Kitle fonlaması yöntemi de İslami finansın yaşamış olduğu farkındalık problemiyle karşı karşıyadır. Her iki yöntemin de bu hususta ciddi bir tanıtım ve farkındalık kampanyasına ihtiyacı çok açıktır.

Türkiye İslami finans ekosisteminde kitle fonlamasının dikkate alınması Ekim 2022 yılında yayınlanan Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi tarafından hazırlanan *Katılım Finans Strateji Belgesi* ile başlamıştır. Katılım sermaye piyasaları araçları altında değerlendirilen kitle fonlamasının potansiyelinin fark edilmesi adına bu girişim çok önemli bir adımdır. Uluslararası literatürde İslami kitle fonlaması olarak ifade edilen kavram belge aracılığıyla ilk kez *Katılım esaslı kitle fonlaması* olarak ifade edilmiştir. Belgede kitle fonlaması, tarihçesi, özellikleri, uluslararası İslami kitle fonlaması platformları ve katılım finans ile benzerlikleri üzerinde durularak ulaştığı ve vadettiği gelişim üzerinde durulmuştur.

Kitle fonlaması İslami bankacılığın geleceği olabilir mi sorusunun kesin bir cevabı yoktur ancak İslami finansla olan uyumu ve uygulanabilirliği bu iki yöntemin birbirine güç vererek büyüyeceği inancını desteklemektedir. Her iki yöntemin de var olması İslami finansal araçlar açısından derinlik sağlayıcı katkı olarak düşünülmelidir. İlerleyen safhalarda ise bu iki yöntemin daha fazla entegre olarak hibrit modellerle finansal piyasalarda görüleceği düşünülmektedir.

Bu çalışma paya dayalı kitle fonlamasının henüz erken aşamasını yaşadığı bir süreçte hazırlanmıştır. Bu nedenle literatür eksikliği, İslami kitle fonlaması standardının olmayışı, platformlarda proje sayılarının azlığı, farkındalık düşüklüğü ve verilere erişim konularında kısıtlarla karşılaşmıştır. Önümüzdeki süreçte bu kısıtlar aşıldıkça etkinlik, verimlilik analizleri ve konumuz özelinde İslam iktisadi anlayışının muradı olan hedeflerin tekrar test edilmesi mümkün olacaktır. Ek olarak Katılım esaslı kitle fonlama platformlarının geliştirilmesi için şer'i çerçeve metin önerileri ve uygulanabilir model önerilerine ilişkin çalışmalara ihtiyaç bulunmaktadır.

Finansman/ Grant Support

Yazar(lar) bu çalışma için finansal destek almadığını beyan etmiştir.
The author(s) declared that this study has received no financial support.

Çıkar Çatışması/ Conflict of Interest

Yazar(lar) çıkar çatışması bildirmemiştir.
The authors have no conflict of interest to declare.

Açık Erişim Lisansı/ Open Access License

Bu makale, Creative Commons Atıf-GayriTicari 4.0 Uluslararası Lisansı (CC BY NC) ile lisanslanmıştır.
This work is licensed under Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License (CC BY NC).

Kaynaklar

- Achsien, I. H., & Purnamasari, D. L. (2016). Islamic Crowd-funding as The Next Financial Innovation in Islamic Finance: Potential and Anticipated Regulation in Indonesia, *European Journal of Islamic Finance*, (5), 1-10. doi: <https://doi.org/10.13135/2421-2172/1771>
- Alonso, I. M. (2015). *Crowdfunding in Islamic Finance and microfinance: A case study of Egypt*. H. A. El-Karanshaw, A. Omar, & T. Khan (Dü) içinde, *Developing Inclusive and Sustainable Economic and Financial Systems - Volume 1 - Access to Finance and Human Development – Essays on Zakah, Awqaf and Microinance* (s. 85-94). Katar: Hamad Bin Khalifa University.
- Artist Share, (Artist Share Crowdfunding Platform), <https://www.artistshare.com/about/>, (Erişim Tarihi: 05.02.2022).
- Azganin, H., Kassim, S., & Sa'ad, A. A. (2021a). Proposed Waqf Crowdfunding Models for Small Farmers and the Required Parameters for Their Application, *Islamic Economic Studies*, 29(1), 2-17.
- Azganin, H., Kassim, S., & Sa'ad, A. A. (2021b). Islamic P2P Crowdfunding (IP2PC) Platform for the Development of Paddy Industry in Malaysia: An Operational Perspective, *Journal of Islamic Finance*, 10(1), 65-75.
- Baber, H. (2020). *Crowdfunding Framework in Islamic Finance. Handbook of Research on Theory and Practice of Global Islamic Finance* (s. 307-320). içinde Pennsylvania - USA: IGI Global Publisher, doi:10.4018/978-1-7998-0218-1.ch017.
- Biancone, P. P., Secinaro, S., & Kamal, M. (2019). Crowdfunding and Fintech: business model sharia compliant, *European Journal of Islamic Finance* (12), s.1-9.
- Boulahbel, Z. (2021). Crowdfunding as an Alternative Form of Islamic Financing for Startups and Small Enterprises, *South East Asia Journal of Contemporary Business*, 24(1), 99-107.
- Can, R., & Başaran, N. (2020). Yeni Bir Finansman Modeli: Kitle Fonlaması, *Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 55-66.
- Canbaz, M. (2022). Katılım Finans, Kimleri Finanse Etmeli? *Finans ve Ekonomi Politika ve Anlayışlarının Uygulamadaki Sonuçları* (s. 317-347). içinde Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Canbaz, M. F., & Çonkar, M. K. (2018). Girişimcilere Faizle Borçlanmaya Alternatif İslami Bir Yöntem: Kitle Fonlaması, *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 10(18), 37-55.
- Çağlar, M. T. (2019). Yeni Nesil Alternatif Finansman Yöntemi Olarak Kitlesele Fonlama: Dünya ve Türkiye Uygulaması, *Uygulamalı Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(2), 18-34.
- Çonkar, M. K., & Canbaz, M. F. (2018). Kitle Fonlaması Finansman Yöntemi: Türkiye'de Sistemin Geliştirilmesine Yönelik Öneriler, *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 5(2), 119-132.
- Eriksson, L. A. (2017). The Variation Of Using Crowdfunding Platforms Between Genders, *Academy of Business, Engineering and Science*, 1, s.1-15.

- Fettahoğlu, S., & Khusayan, S. (2017). Yeni Finansman Olanağı: Kitle Fonlama, *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi/UUSBD*, 10(4), s.497-521.
- Fonangels (Fonangels Kitle Fonlaması Platformu), <https://fonangels.com/Kampanyalar/>, (Erişim Tarihi: 24.01.2023).
- Fonbulucu (Fonbulucu Kitle Fonlaması Platformu), <https://invest.fonbulucu.com/kampanyalar/>, (Erişim Tarihi: 06.12.2022).
- Hacıömeroğlu, A. O. (2020). Paya Dayalı Kitle Fonlamasında Kamuyu Aydınlatma, *Uyuşmazlık Mahkemesi Dergisi*, 15, s.273-307.
- Hassan, H. K. (2017). *Crowdfunding From An Islamic Finance Perspective*. Kuala Lumpur - Malaysia: The International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA).
- Hollis, A., & Sweetman, A. (1996). *The Evolution of A Microcredit Institution: The Irish Loan Funds, 1720 - 1920*. Toronto: University of Toronto.
- Ishak, M. S., Kamaruddin, M. H., & Aderemi, A. M. (2021). Mudharabah based crowdfunding as an alternative source of funding book publications in Malaysia, *Journal of Islamic Marketing*, 13(9), s. 1973-1987
- Ishak, M. Ş., & Rahman, M. H. (2021). Equity-based Islamic crowdfunding in Malaysia: a potential application for mudharabah. *Qualitative Research in Financial Markets*, 13(2), s.183-198.
- Kickstarter, (Kickstarter Crowdfunding Platform), <https://www.kickstarter.com/discover/most-funded/>, (Erişim Tarihi: 06.12.2022).
- Kiva, (Kiva Crowdfunding Platform). <https://us.kiva.org/wenyc/>, (Erişim Tarihi: 06.12.2022).
- Lazzarato, M. (2015). *Borçlandırılmış İnsanın İmali*. İstanbul: Açılım Kitap.
- Mahaini, M. G. (2018). Islamic Crowdfunding – A New Avenue or The Future of Islamic Finance? *Islamic Finance News*, 20-21.
- Onur, M. N., & Değirmenci, Ö. (2015). *Crowdfunding - Kitle Fonlaması*, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Çalışma Raporları, (2015-7).
- Pehlivanoglu, M. C. (2020). Paya Dayalı Kitle Fonlamasında Fon Kullanımının Denetimi Üzerine Bir Değerlendirme. *İstanbul Medipol Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 7(1), s.273-296
- Saiti, B., Afghan, M., & Noordin, N. H. (2018). Financing Agricultural Activities in Afghanistan: A Proposed Salam-Based Crowdfunding Structure. *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 10(1), s.52-61.
- Saiti, B., Musito, M. H., & Yücel, E. (2018). Islamic Crowdfunding: Fundamentals, Developments and Challenges. *The Islamic Quarterly*, 62(3), s.469-484.
- SPK, (Sermaye Piyasası Kurulu), <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2019/10/20191003-5.htm/>, (Erişim Tarihi: 03.10.2019).
- SPK, (Sermaye Piyasası Kurulu), <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2021/10/20211027-3.htm/>, (Erişim Tarihi: 27.10.2021).
- SPK, (Sermaye Piyasası Kurulu), <https://www.spk.gov.tr/>, (Erişim Tarihi: 24.01.2023).
- Startupburada (Startup Burada Kitle Fonlaması Platformu), <https://platform.startupburada.com/projects/>, (Erişim Tarihi: 24.01.2023).
- Startups, (Startups-TechCrunch), <https://www.startups.com/library/expert-advice/history-of-crowdfunding/>, (Erişim Tarihi: 06.12.2022).
- Startups, (Startups-TechCrunch), <https://www.startups.com/library/expert-advice/key-crowdfunding-statistics/>, (Erişim Tarihi: 06.12.2022).

- Şakirler, E. (2022). Finans Sektöründe Dijital Dönüşüm: Fintech. MdpGroup, <https://mdpgroup.com/blog/finans-sektorunde-dijital-donusum-fintech/>, (Erişim Tarihi: 28.06.2022).
- Taha, T., & Macias, I. (2014). Crowdfunding and Islamic Finance: A Good Match? F. M. Atbani, & C. Trullols içinde, *Social Impact Finance* (s. 113-125). Hampshire, England: IE Business Publishing.
- TCMB, (2019). *Finansal İstikrar Raporu*. Ankara: T.C. Merkez Bankası.
- Thaker, H. M., Khaliq, A., Sakaran, K. C., & Mohd, M. A. (2020). A discourse on the potential of crowdfunding and Islamic finance. *Jurnal Ekonomi & Keuangan Islam*, 6(1), s.10-23.
- Untitled, (Untitled Blog). <https://www.untitledblog.co.uk/post/marillion-the-rise-of-internet-crowdfunding/>, (Erişim Tarihi: 25.04.2022).