

# Kitlesele Fonlamanın Tarihsel Gelişimi ve İslami Finansa Başarılı Kitlesele Fonlama Platformları: ETHIS Örneği

**Kamola Bayram**

KTO Karatay Üniversitesi, Türkiye

**Zeynep Sümeyye Karaçam**

## ÖZ

Kitlelerin yatırım yapmayı seçtikleri projelere, platformlar aracılığıyla küçük ücretlerle katkıda bulunmasına kitlesele fonlama ve bu fonlama işlemine aracılık eden platformlara kitlesele fonlama platformları denmektedir. Kitlesele fonlama, girişimci kişilerin geleneksel bankacılık sistemlerinden faydalanamaması ve projeleri için yeterli finansman bulamaması sonucunda alternatif olarak başvurdukları paylaşım ekonomisinin finansman yöntemlerinden biridir. Girişimcilerin sermaye sorununun artmasıyla bu soruna geleneksel yöntemlerle çare bulunması zorlaşmış ve Web 2.0 teknolojisinin geliştirilmesiyle, coğrafi sıkıntılar olmaksızın fon toplanabilmesine imkân sağlayan kitlesele fonlama platformları geliştirilmiştir. İslam dinine mensup girişimcilerin de finansman ihtiyaçlarını giderebilmeleri için Şeriat uyumlu kitlesele fonlama platformları bulunmaktadır. Bu platformların ilki olarak sayılan ve en önde gelenlerinden olan Ethis, Endonezya, Malezya ve Dubai'deki temsilcileriyle Müslüman yatırımcı ve girişimcilere hizmet vermektedir.

Çalışmanın amacı, günümüz dünyasında sayıları gün geçtikçe artan girişimler için İslami finans çevresinde yer alabilecekleri İslami kitle fonlaması platformlarından Ethis'i incelemek ve literatüre katkı sunmaktır. Bu amaç kapsamında paylaşım ekonomisi, kitlesele fonlamanın kapsamı ve tarihçesi ele alınmaktadır. Aynı zamanda çalışmada Ethis'in kurucularından biri olan Umar Munshi ile yapılan röportaja da yer verilmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Paylaşım ekonomisi, kitlesele fonlama, İslami kitlesele fonlama, Ethis

**JEL Sınıflandırma:** G4

---

**Sorumlu Yazar:** Dr. Öğretim Üyesi, KTO Karatay Üniversitesi, E-posta: kamola.bayram@karatay.edu.tr , <https://orcid.org/0000-0003-2765-5552>

E-posta: z.s.karacam@gmail.com , <https://orcid.org/0000-0001-5408-7904>

**Kaynak göster:** Bayram, K. ve Karaçam, Z.S, (2022). Kitlesele Fonlamanın Tarihsel Gelişimi ve İslami Finansa Başarılı Kitlesele Fonlama Platformları: ETHIS Örneği. Karatay İslam İktisadı ve Finans Dergisi, cilt 1 sayı 1, 57-76.

© KTO Karatay Üniversitesi İslam İktisadı ve Finans Bölümü. Tüm Hakları Saklıdır.

## ABSTRACT

Crowdfunding is the way that the masses contribute to the projects they choose to invest in with small fees through the platforms, and the platforms that mediate this funding process are called crowdfunding platforms. Crowdfunding is one of the financing methods of the sharing economy, which entrepreneurs resort to as an alternative as a result of their inability to benefit from traditional banking systems and not being able to find sufficient financing for their projects. With the increase in the capital problem of the entrepreneurs, it became difficult to find a solution to this problem with traditional methods, and with the development of Web 2.0 technology, crowdfunding platforms were developed that allow fundraising without geographical problems. There are Sharia-compliant crowdfunding platforms for entrepreneurs belonging to the Islamic religion to meet their financing needs. Considered as the first of these platforms and one of the most prominent, Ethis serves Muslim investors and entrepreneurs with its representatives in Indonesia, Malaysia and Dubai.

The aim of the study is to examine Ethis, one of the Islamic crowdfunding platforms where the number of startups in today's world is increasing day by day, and to contribute to the literature. Within the scope of this purpose, the sharing economy, the scope and history of crowdfunding are discussed. At the same time, an interview with Umar Munshi, one of the founders of Ethis, is included in the study.

**Keywords:** Sharing economy, crowdfunding, Islamic crowdfunding, Ethis

**JEL Classification:** G4

---

**Corresponding Author:** Assistant Professor, KTO Karatay University, email: kamola.bayram@karatay.edu.tr , <https://orcid.org/0000-0003-2765-5552>

email: z.s.karacam@gmail.com , <https://orcid.org/0000-0001-5408-7904>

**To cite this article:** Bayram, K. and Karaçam, Z.S, (2022). Kitlesel Fonlamanın Tarihsel Gelişimi ve İslami Finanstaki Başarılı Kitlesel Fonlama Platformları: ETHIS Örneği. Karatay Journal of Islamic Economics & Finance, volume 1 issue 1, 57-76.

© KTO Karatay University Islamic economics and finance department. All rights reserved.

## 1.GİRİŞ

İnovatif fikirleri bulunan ve bunları hayata geçirmeye çalışan bireylerin yaptığı faaliyetleri ifade eden girişimcilik kavramı, günümüz dünyasında dijitalleşmenin beraberinde getirdiği yeniliklerle birlikte önem kazanmaktadır. Girişimci ruha sahip kişilerin yaratıcı ve yeni fikirlere sahip olmasının yanında, girişimcilik faaliyetlerini hayata geçirip sürdürebilmesi için projelerine yetecek sermayelerinin de bulunması gerekmektedir. Yeni ve genç girişimcilerin bir çoğu fon bulma sorunu yaşamakta, iş hayatında bir geçmişleri olmaması nedeniyle geleneksel finans kuruluşlarından fon yardımı alamamaktadır (Anbar, 2020, s. 238). Bu sebeple alternatif finansman elde etme yöntemleri araştıran girişimciler için paylaşım ekonomisinin finansman elde etme yöntemlerinden olan melek yatırımcılık, risk sermayesi ve kitlesel fonlama alternatif olarak girişimcilerin karşısına çıkmaktadır.

Kitlesel fonlama, her geçen gün gelişme ve artış gösteren platformlar aracılığıyla kitlelerin belirli bir projeyi finanse etme yöntemidir (Giudici, Nava, Rossi Lamastra ve Verecondo, 2012). Girişimciler, bu yönteme başvurarak küçük meblağlarda yatırım yapan kitleler sayesinde sermaye sorunlarını gidermeye çalışmaktadırlar.

Müslüman bir birey olan girişimcilerin de fon desteğine ihtiyacı olmakta, İslam dininin helal ve haramları çerçevesinde fon ihtiyaçlarını gidermeye çalışmaktadırlar. Kitlesel fonlamanın kullanılan dört modelinden her biri İslami kurallara göre uyabilmekte yalnız borç bazlı kitlesel fonlama modelinde faizli yöntem yerine kâr payı yöntemi kullanılmaktadır. Bu bağlamda dünyanın lisanslı ilk İslami kitlesel fonlama platformu olan Ethis, İslami finans enstrümanlarını etkin kullanarak girişimcileri ve yatırımcıları platform bünyesinde buluşturmaktadır. Günümüzde İslami kitlesel fonlama platformları hızla artmakta ve Ethis'de bu platformlara öncü olmaktadır.

Bu çalışma üç ana bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde, paylaşım ekonomisi ve kitlesel fonlama ele alınmıştır. İkinci bölümde, kitlesel fonlamanın tarihsel gelişimi, modelleri ve İslami kitlesel fonlama ele alınmıştır. Üçüncü bölümde, 2013 yılında kitlesel fonlama platformları ve günümüzdeki İslami kitlesel fonlama platformlarının buldukları ülkeler kıyaslanmıştır. Ethis örneği işleyiş şemalarıyla birlikte incelenmiştir.

### 1.1 Literatür Araştırması

Literatürde paylaşım ekonomisi ve finansman elde etme yöntemleri, kitlesel fonlama ve kitlesel fonlama platformları kapsamlı çalışmaları incelediğimizde; bu çalışmaların çoğunun tanımsal ve kavramsal çerçevede dışına çok çıkmadığı ve bunların dünyadaki platform örnekleriyle desteklendiği gözlenmektedir.

Oflaz (2019) henüz bütünleşmiş bir ekonomik modele veya teorik temellere dayanmayan paylaşım ekonomisini kavramsal olarak ele almıştır. Paylaşım ekonomisinin dünya ve Türkiye'de kullanım alanlarını incelemiş ve Türkiye üzerine bir durum değerlendirmesi yaparak paylaşım ekonomisinin Türkiye'de gelişmemesini Türkiye'nin ekonomik ve sosyokültürel yapısına bağlamıştır. Paylaşım ekonomisinin dünyadaki ve Türkiye'deki

durumunun incelendiği bu çalışmada, gelecek zamanda yapılacak çalışmalar için ekolojik iktisat, davranışsal iktisat ve sağlık ekonomisi gibi iktisadın çeşitli dallarıyla beraber, paylaşım ekonomisi hakkında çalışmalar yapılmasının faydalı olacağı yönünde bir öneride bulunmuştur.

Ergen vd. (2013), çalışmasında kitlesel fonlama türlerine, risk sermayesine ve ABD’de kitlesel fonlamaya yönelik çıkarılan teşvik yasasına ve düzenlemelerine yer verilmiştir. Türkiye için önerilere değinilmiştir. Bu önerilerden ilki yasal düzenlemeler getirilerek kitlesel fonlama platformlarının kurulması ve büyümesinin desteklenmesidir. İkincisi ise, hem yatırımcılar hem de girişimciler için bu platformlara katılmadan önce eğitim/sertifika programları alınmasının sağlanmasıdır. Bu çalışmada son olarak da Türkiye’ye özgü modeller geliştirilerek diğer ülkelerden farklılaşarak özgün model üretilmesi önerilmiştir.

Anbar (2020), nasıl fon bulacağını düşünen girişimcilerin başarılı fon bulmasına yardımcı olmak için yazılmış, kitlesel fonlamanın tanımı ve işleyişi odaklı bir çalışmadır. Ayrıca girişimciler için kitlesel fonlama hakkında farkındalık sağlamak ve bilgi vermek amaçlanmıştır. Kitlesel fonlamanın girişimcilik kültürünün gelişimini kolaylaştırıcı olarak görmüş bu sebeple de kitlesel fonlamanın büyümesi ve gelişmesi gerektiği görüşünü ortaya koymuştur.

Mollick (2014), kitlesel fonlamanın girişimcilik araştırmalarındaki rolü hakkında bir çalışma yapmıştır. Çalışmanın amacı kitlesel fonlamaya mümkün olan en geniş perspektiften bakmayı sağlamaktır. Bunun için bu çalışmada, en önemli ve en popüler platformlardan biri olan Kickstarter platformunun verilerinden yararlanarak analiz yapılmıştır. Çalışmanın sonucunda proje kalitesi ve projeye yapılan hazırlığın önemli olduğu, zamanlama konusunda uygun hedefler belirlenmesi gerektiği ve son olarak tüm projenin başarılı olabilmesi açısından girişimciler için projenin her safhasında iyi bir planlamanın yapılmasına yönelik önerilerde bulunulmuştur.

Şahinoğlu (2019) çalışmasında, ödül bazlı kitlesel fonlamanın başarıları üzerine araştırmasını gerçekleştirmiştir. Kitlesel fonlama kavramsal, tarihsel olarak ve ayrıntılı olarak ele alınmıştır. Çalışmanın temel amacı girişimcilere başarılı bir kampanya yürütebilmeleri için yol göstermektir. Bu amaçla kitlesel fonlamanın ödül bazlı olan türü üzerine Türkiye’de faaliyetlerde bulunan platformların 2018 temmuz-kasım aylarında başarılı olmuş 16 proje sahibi ile görüşme gerçekleştirilmiş, görüşmelerin sonucu analiz edilerek bazı bulgulara ulaşılmıştır. Bu bulgular; yüksek fon hedefinin, uzun süren kampanya sürelerinin projenin başarısına olumsuz etkisi şeklinde ve proje sayfasında bulunan görsellerin olumlu etkisi şeklindedir. Analiz sonucunda ise; literatürle saha çalışmasının bu alanlardaki benzer ve farklı yanlarının bu bulgular olduğu kanaatine varılmıştır. Ayrıca projenin devam ettiği süreçte fon sahiplerine yönelik yapılan hatırlatmaların ve sosyal medyayı iyi kullanmanın projenin kampanya süresince başarıya ulaşmasında yardımcı olduğu da ulaşılan sonuçlar arasındadır.

Ata (2018)’ da, kitlesel fonlamanın ortaya çıkışı, sistemin işleyişi ve türlerine değinilmiştir. Kapsamlı bir literatür taraması yapılmış olup bunun sonucunda kitlesel fonlamanın gelişememe sebebini ve başarılı olması için gerekli olanın yasal düzenleme olduğu tespit edilmiştir. Bunun

sonucunda Türkiye’de bu yasal sürecin ve düzenlemelerin hızlandırılması neticesinde ülkemize gelecekte çok sayıda yurtdışı bazlı yatırımcı çekilme ihtimalinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Giudici vd. (2012), girişimcilerin projelerini fonlamasında giderek daha da önemli olduğu görülen kitlesel fonlama hakkında mevcut bilgileri değerlendirme ve sistematik hale gelmesine yardımcı bulunmayı hedeflemiştir. Kitlesel fonlamayı diğer girişimcilik finansman yöntemleri ile karşılaştırarak İtalya’da kitlesel fonlama üzerine bir analiz yapmıştır. Çalışmanın sonucunda kitlesel fonlamanın girişimciler için önemli rol oynayacağı fakat risk sermayesinin yerini tam olarak alamayacağı ifade edilerek İtalya’daki yasal çerçeve sebebiyle borç ve hisse bazlı çalışan kitlesel fonlama platformlarının gelişimine ve büyümesine elverişli olmadığına değinilmiştir.

Aydın (2019)’ da, henüz finans alanında yeni gelişmekte olan davranışsal finans kavramı kitlesel fonlama ile ele alınmıştır. Bu iki alan hakkında tanımsal çerçeve incelendikten sonra kitlelerin (kalabalıkların) davranışsal finans açısından fonlama ve yatırım yapma kararları incelenmiştir. Platformu kullanan kişilere yapılan anket sonucunda bu platformlara yatırım yapan kişilerin yatırım kararlarını davranışsal eğilimlerine göre aldığı sonucu elde edilmiştir.

Canbaz ve Çonkar (2018)’ da, dünyada gelişmekte ve büyümekte olan İslami finans kurumlarının yeni fonlama araçlarına ihtiyaç duyması ve Türkiye’de yeterince bilinmeyen, kullanılmayan ve dört modeli ile de İslami fonlama usullerine uygun olabilen kitlesel fonlama tanıtılmıştır. Yatırımcıların ve girişimcilerin İslami hassasiyetler sebebiyle faizli yatırım yöntemlerini kullanamamasından ve katılım bankalarının etkinlik açısından azlığının ele alınmasından yola çıkılarak kitlesel fonlama sisteminin İslami yapıya uygunluğu araştırılmıştır. Müslüman toplumlarında girişimcilerin temel sorunlarından biri olarak sermaye azlığı sonucunda faiz odaklı yöntemlerin dışında, Müslüman girişimciler için Türkiye’de 2017 yılında Resmi Gazete’de yayımlanan SPK kanun düzenlemesiyle denetim ve düzenleme kazanan kitlesel fonlamanın İslami olarak uygulanabilirliği incelenmiştir. Çalışmanın sonucunda kitle fonlamasının bağış, ödül ve hisse bazlı türlerinin İslami finansa uygun olduğu ve borç bazlı olan türün ise faizsiz olmak şartı ile İslami finansa uygulanabileceği sonucuna ulaşılmıştır.

Kamaruddin ve Ishak (2020), Malezya’da kitap yayıncılığını desteklemek için alternatif bir fon olarak İslami kitlesel fonlamanın uygulanabilirliği incelenmiştir. Literatür araştırmalarına dayanarak, İslami kitlesel fonlamanın doğası gereği kitap yayıncılığı endüstrisindeki finansal sorunların üstesinden gelebileceği anlaşılmıştır. Bu bağlamda bu çalışmada alternatif bir fon sağlama yöntemi olan kitlesel fonlamayı İslami finansal enstrümanlardan olan sadaka, hibe, karz-ı hasen ve mudaraba gibi yöntemlerle fon sağlanabileceği önerisinde bulunulmuştur. Sadaka ve hibe bazlı kitlesel fonlamanın basit uygulanabilir olması nedeniyle en iyi seçenekler olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

## 1.2 Çalışmanın Yöntemi

Çalışmamızda kitlesel fonlama ve paylaşım ekonomisi ile ilgili literatür taraması yapılmış olup dünyadaki İslami kitlesel fonlama platformları ile alakalı çalışmalar incelenmiştir. Ethis örnek olayı ile ilgili çalışmalara bakılmıştır. Ethis kurucularından biri olan Umar Munshi ile Ethis

hakkında röportaj yapılmıştır. Röportajda Umar Munshi'ye 10 adet soru yöneltilmiş ve cevapları alınmıştır.

1) Kitlesel fonlama platformu kurma kararınızın arkasındaki sebep nedir?

İlk neden, Müslüman perakende yatırımcılar için Şeriat uyumlu yatırım seçeneklerinin bulunmadığı Singapur'da bir pazar boşluğuna hizmet etmektir.

2) Şirketinize Ethis adını vermenizin sebebi neydi?

Ethis, etik ve İslami kelimelerinin birleşimidir. Ethis ve şeriat ilkeleri, şirketimizin DNA'sı ve yaptığımız her şeyin temelidir.

3) Ethis'in kuruluşu sırasında karşılaştığınız zorluklar-engeller nelerdi?

Asıl zorluk, esas olarak faaliyet göstermek istediğimiz ülkelerde lisans ve düzenleyici onayları almaktı. Çok uzun bir zaman (bir yıldan fazla) ve çok fazla kaynak aldı.

4) Bu fikrinizin (Ethis) bugün bu şekilde başarılı olacağını tahmin ediyor muydunuz ve gelecekte ne yapmayı hedefliyorsunuz?

Ethis, konseptimizin ve hizmetlerimizin pazarın her iki tarafından da gerçek bir talebe sahip olduğunu kanıtlamayı başardı. Küresel ölçekte ihracılarımıza/bağış toplayıcılarımıza önemli ölçüde daha yüksek hacimli finansman sağlamak için büyümek istiyoruz.

5) Ethis'in bugün İslami finanstaki rolü nedir ve sizce şeriat açısından nerede durmaktadır?

İslami finans alanında öncü ve tanınmış bir Fintech markası olarak, modelimizin ve konseptimizin ticari olarak uygulanabilir ve sosyal/manevi açıdan değerli olduğunu kanıtlayarak İslami kitle fonlaması için bir başarı önceliği oluşturmak istiyoruz. Risk ve ödül paylaşımının özü olan müşareke başta olmak üzere 'saf' katılımcı modelleri uyguluyoruz.

6) Projelerin seçiminde Ethis için en kritik faktörler nelerdir?

Şeriate uygunluk ve sosyal etki, bağış toplayıcıların güvenilirliği, yatırımcılar için ticari uygulanabilirlik, çekicilik ve yatırımcılar için adil bir risk-ödül dengesi.

7) Türkiye'de Ethis temsilciliği açmayı planlıyor musunuz ve Türkiye pazarı hakkında ne düşünüyorsunuz?

Türkiye'deki kuruluşları keşfetmeyi düşünüyoruz. Güçlü iç ekonomik faktörlere sahip büyük ve önde gelen Müslüman çoğunluklu bir ülke olarak Türkiye'ye çok ilgi duyuyoruz.

8) Yatırımcılara ulaşmak için ne çeşit çalışmalar ve faaliyetler gerçekleştiriyorsunuz?

Ağırlıklı olarak dijital içerik ve sanal etkinlikler/eğitim oturumları, dijital pazarlama ve ortaklıklar yoluyla çalışmalar gerçekleştirilmekte.

9) Covid 19'un sizin ve şirketinizin üzerinde ne tür etkileri oldu?

Anlaşma tedarikinde etki olumlu oldu. Özellikle Endonezya'da, büyük ölçüde yerel bankalardan ve kurumlardan gelen kredi ve yatırım hacimlerindeki daralma nedeniyle

platformumuzda fon sağlamaya istekli yüksek kaliteli şirket ve projelerin hacminde artış gördük.

Yatırımcılar/kitle fon sağlayıcılarında, başta KİK (Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi) ve Avrupa olmak üzere, diğer bölgelerden yatırımcılarda ve daha büyük bilet yatırımcılarında artış gördük.

10) Ethis'e benzer bir kitle fonlaması platformu kurmak isteyen girişimcilere tavsiyeniz ne olur? Düzenleyici ortamı ve gereksinimleri anlayın. Ayrıca kitle fonlamasının olgunlaştığı ülkelerde platformların ve sektörün karşılaştığı deneyimlerden ve zorluklardan da ders alın.

## 2.PAYLAŞIM EKONOMİSİ VE KİTLESEL FONLAMA

Paylaşım ekonomisi, ilk çağlardan beri süregelen paylaşma eyleminin devamı niteliğindedir. İlk çağlarda temel gereksinimlerin giderilmesi için kullanılan ve her ne kadar yeni bir ekonomik yaklaşım gibi görünüyorsa da tarihin derinliklerinde insanların hayatta kalabilmeleri için kullandıkları bir yöntemdir (Yakın ve Kazançoğlu, 2018, s. 2). Birçok alanda görülebilen paylaşım eylemi, yakın tarihlerde iktisadi açıdan da hızla önem kazanmaya başlayarak yeni bir boyut kazanmıştır.

İnsanların günümüzde paylaşma eğilimleri için yeni gelişimler gösterebilmelerinde teknolojik anlamdaki gelişmelerin birçok imkân sağladığı görülmekte; özellikle Web 2.0 yazılımının hayatımıza girmesiyle tüketicilerin eğilimlerinde birçok değişim ortaya çıkmıştır. Web 2.0 ile tüketiciler sahip olduklarını başka tüketicilerle paylaşmak suretiyle paylaşım ekonomisinin gelişmesine katkıda bulunmuşlardır (Yakın ve Kazançoğlu, 2018, s. 13).

Günümüzde halen bütünleşmiş bir teorik temel ve modele dayanmayan paylaşım ekonomisi, literatürde; paylaşım ekonomisi, ortaklaşa tüketim sistemi, işbirlikçi tüketim, platform ekonomisi, dayanışma ekonomisi gibi birçok farklı şekilde tanımlanmıştır.

Literatürde farklı tanımları bulunan paylaşım ekonomisi, tüketicilerin kendileri sahip olmadan da çeşitli ürün ve mallardan faydalanabilecekleri bir pazarlama yönetim sistemi (Yakın, 2018; Lamberton C., Rose R.L., 2012) ya da kar amacı olabilen veya olmayan, sahipliğin devredilebilindiği ve bunların eş zamanlı yapılabildiği karma bir ekonomi olarak pek çok farklı tanımları yer almaktadır (Oflaz, 2019; Kiracı M., 2017).

Paylaşım ekonomisinin en bilindik ve en önemli uygulaması İsrail halkının 1909 yılında Filistin'e yerleşmesinden sonra kurulmuş olan Kibbutizm (sosyalizm ve Siyonizm'in birleşiminden oluşmuş İsrail işbirlikçi tüketim hareketi) hareketidir. Bu hareket yeryüzünde yapılmış olan en büyük çaptaki işbirlikçi paylaşım akımı olarak kabul görmektedir. Günümüzde eskisi gibi kullanılmayan bu hareketi şimdilerde geleneksel açıdan uygulayan küçük gruplar bulunmaktadır (Yakın ve Kazançoğlu, 2018, ss. 3–4; Levin, 2015, ss. 60).

Paylaşım ekonomisinin üç finansman yöntemi bulunmaktadır. Bunlar: Risk sermayesi, melek yatırımcılık ve kitlesel fonlamadır.

Kitlesel fonlama (KF) yöntemi, paylaşım ekonomisinin üç yönteminden en sonuncusu ve diğer yöntemlerden farklı olarak platformlar aracılığıyla uygulanabilen bir alternatif finansman yöntemidir. Türkçe karşılığı “kitlesel fonlama” olan crowdfunding terimi, projeleri olan fakat fon yetersizliği, kurumsal kimliğin olmaması, finansal kaynaklara erişimin kısıtlı olması, mevcut finansman alternatiflerinden yeterli ölçüde yararlanamama gibi sebeplerden dolayı ihtiyaç duyulan finansman desteğini elde edemeyen proje sahiplerinin, projelerini gerçekleştirebilmek için ihtiyaç duyulan finansman desteğine sanal ortam üzerinden ulaştıkları bir sistemdir (İşler, 2014).

Dünya Bankası'nın 2013 senesinde kitlesel fonlama üzerine yayınlamış olduğu raporda, kitlesel fonlama bağış yapanlardan ve yatırımcılardan (fon sahipleri) internet aracılığıyla para-fon toplanmasının, girişimciliğin ve girişimcilik faaliyetlerinin çoğaltılması yaygınlaştırılması ve yeni düşüncelerin faaliyete girebilmesinin dinamik bir yöntemi olarak tanımlanmıştır (The World Bank, 2013).

### **3. KİTLESEL FONLAMAMANIN TARİHSEL GELİŞİMİ, TARAFLARI, TÜRLERİ VE İSLAMİ KİTLESEL FONLAMA**

Gelişen ve ilerleyen teknolojik gelişmelere uygun olarak şekillenen ve yakın geçmişe dayandığı düşünölen kitlesel fonlamanın bazı uygulamalarına tarihin çeşitli safhalarında rastlanmıştır. Tarihsel gelişimi Mozart ve Beethoven'a kadar uzanan bu yöntem, bestecilerin müzik elyazmalarını, konserlerini ve yayınlarının finansmanını bunlarla ilgilenen kişilerin peşin ödedikleri abonelikleriyle sağlamalarıyla gerçekleşmiştir (Hemer, 2011, s. 1).

Tarihsel süreçte karşılaşılan en bilinen örnek, 1885 yılında Özgürlük Anıtı'nın tamamlanabilmesi için bir gazeteci tarafından verilen ilan sayesinde yakın çevrede yaşayan insanların teşvik edilmesiyle küçük miktarlardaki finansal destekte bulunmalarının sağlanmasıdır (Şahinoğlu, 2019; Allison ve diğerleri, 2017, ss. 709).

Kitlesel fonlama uygulamalarına yönelik ilk örneklerden biri de “Marillion” isimindeki rock grubunun 1997’de çıkacakları turne için ihtiyaç duydukları fonu sağlamak amacıyla hayranları üzerinden başlattıkları destek kampanyası olmuştur (Kirel ve Aktaş, 2016, s. 187). Sanal ortam üzerinden çağrı yapan Marillion grubu, bu çağrı ile hayranlarından 60.000 \$ fon desteği toplamıştır (Ata, 2018, s. 276).

İlk kitlesel fonlama platformu, 2000’li yılların başında Amerika Birleşik Devletleri’nde kurulan ArtistShare firması olarak kabul edilmektedir (Giudici ve diğerleri, 2012, s. 4). ArtistShare’in ardından 2006 yılında kalabalıkların girişimcileri fonladığı sistem olan kitlesel fonlama yöntemini isim olarak ilk defa Michael Sullivan adındaki girişimci kullanmıştır (İşler, 2014).

#### **3.1 Kitlesel Fonlamanın Tarafları**

Kitlesel fonlama sisteminin başlıca tarafları, fon arayanlar, fon sağlayanlar ve kitlesel fonlama platformları olarak üç gruptan oluşmaktadır (Anbar, 2020, s. 240).



Fon arayanlar, geliştirdiği projesini gerçekleştirebilmek için sanal platformlar üzerinden kitlelere çağrıda bulunan kişilerdir. Müzik albümleri ve film çekimleri başta olmak üzere sanat projeleri, sosyal sorumluluk projeleri ve bilimsel araştırma projeleri gibi farklı alanlarda kitlesel fonlamalar kullanılmıştır (Atsan ve Erdoğan, 2015, s. 305).

Fon arayan girişimcilerin, projeleri için gerekli olan fonu sağlamaları için projelerinin fon sağlayıcıların ilgisini çekecek kalitede olmasına önem vermeleri ve projenin hazır vaziyette olduğuna dair bilgilendirme yapmaları, interneti etkili bir şekilde kullanabilmeleri, koyulan hedefin ulaşılabilir olması, planlamaların dikkatli yapılması ve hazırladıkları projelerini değişen koşullara uygun olarak yönetebilmeleri gerekmektedir (Mollick, 2014).

Kitlesel fonlamada yatırımcılar (fon sağlayanlar); esas olarak yatırımcı geçmişi olmayan halkın içinden sıradan insanlardır. Kendilerine göre ümit vadettiğini düşündükleri projelere küçük miktarlarda para yatırırlar (Atsan ve Erdoğan, 2015, s. 304).

Kitlesel fonlama platformları ise, fikir ya da proje sahipleri ile fon sağlayıcıların birbirine bağlandığı köprü niteliği olan web tabanlı platformlardır. Platformların kitlesel fonlama sürecinde etkisi ve önemi büyüktür.

Kitlesel fonlama platformlarının yapısında ve işleyişlerinde bazı farklılıklar olabilmektedir. İki çeşit işleyiş mantığı vardır. Bunlar: “Ya hep ya hiç” ve “olduğu kadar” şeklindedir. Platform, “ya hep ya hiç” şeklinde ilerliyorsa burada projenin kararlaştırılan tarihinde projeye fon sağlama işlemi biterse ve tamamlanırsa, kitlesel fonlama platformu komisyon bedelini alıp geri kalanı proje geliştiricisine aktarır. Eğer projenin bitim tarihine kadar yeterli fon elde edilemezse, platform topladığı fonları fon sahiplerine iade eder. Platform, “olduğu kadar” şeklini kabullendiyse burada projenin belirlenen tarihinde belirlenen fon miktarına ulaşım ulaşılmamasına bakılmaksızın komisyon alındıktan sonra proje geliştiricisine fonlar aktarılır (Çavuş, 2020, s. 69).

### 3.2 Kitlesel Fonlama Modelleri

Kitlesel fonlamanın dünya genelinde en yaygın şekilde kabul edilen dört modeli vardır. Modeller, finansal olan ve finansal olmayan olarak iki ayrı grupta ele alınmaktadır. Finansal olan grupta borçlanma ve hisseye dayalı kitlesel fonlama yer alırken finansal olmayan grupta ödül ve bağışa dayalı kitlesel fonlama modelleri yer almaktadır. Bu iki grup arasındaki en temel fark finansal olarak kâr getirisi ve yatırıma bağlı risklerdir (İşler, 2014, s. 56).

#### 3.2.1 Bağış Bazlı Kitlesel Fonlama

Kitlesel fonlamanın finansal olmayan modellerinden olan bağış bazlı kitlesel fonlama, karşılık beklemeden projeleri desteklemek isteyen, hayır yapmak veya projelere yardımcı olmak isteyen yatırımcıların başvurduğu KF türüdür. Bu modelde kâr amacı güdülmemektedir (Atsan ve Erdoğan, 2015, s. 302; Griffin, 2012; Gulati, 2014).

Bağışa dayalı olan bu modelde fon sağlayıcıların motivasyonlarından bazıları; hayırseverlik yapmak ve bir projeyi desteklemek veya projeye katkıda bulunmak olabilmektedir. Bu modele çoğunlukla sosyal yardım ve sorumluluk kampanyalarında denk gelmektedir (Canbaz ve

Çonkar, 2018, s. 44). Buna bir örnek verilecek olursa; Suriyeli mültecilerden sınır hattında evsiz kalanlar için küçük evler inşa edilmesi veya Afrika'daki kabileler için su kuyusu açılması gibi sosyal sorumluluk alanına pek çok örnek verilebilir.

### 3.2.2 Ödül Bazlı Kitlesele Fonlama

Kitlesele fonlamanın dünya üzerinde en yaygın kullanılan ve en çok bilinen modeli ödüle dayalı kitlesele fonlamadır. Bu sebeple insanlar tarafından klasik KF yöntemi olarak kabul görmüştür. Türkiye'de ilk olarak uygulanabilen model, ödüle dayalı kitlesele fonlamadır (Canbaz ve Çonkar, 2018, s. 44).

Bu modelde yatırım yapan fon sahipleri finansal olarak getiri beklentileriyle yatırım yapmazlar. Yatırımcılara yapılan katkıların karşılığı olarak maddi olmayan manevi değerler taşıyabilen ödüller verilmektedir. Dünyada en bilindik kitlesele fonlama platformu olan Kickstarter bir ödüle dayalı kitlesele fonlama platformudur ve en iyi örneklerinden biridir. Aynı şekilde ödüle dayalı modeli kullanan dünyanın en bilindik platformlarından olan Indiegogo da güzel bir örnektir ve aynı zamanda başışa dayalı olarak faaliyetlerde de bulunmaktadır (İşler, 2014, s. 56). Ödüle dayalı olarak yapılan bu KF yöntemi çoğunlukla müzik, sinema teknoloji, eğlence ve sanat sektörlerinde kullanılmaktadır.

### 3.2.3 Hisse Bazlı Kitlesele Fonlama

Kitlesele fonlamanın son yıllarda finansal sistem için getiri odaklı cezbedici bir form alması, sistemin şirket ortaklığı ve borçlanma dinamiklerini kullanması ile başlamıştır. Bu dinamikler üzerine kurulan kitlesele fonlama sistemlerinde projeye dâhil olanlar, ticari bir kâr amacı güdüsüyle hareket eden yatırımcılardır. Dolayısıyla bu tip sistemlerde yer alan katılımcılar, ödül ve başış sisteminin tam aksine; projeye yatırım gözüyle bakmakta ve projenin en kısa zamanda başarıya ulaşarak kitlesele fonlama türüne göre faiz ya da kâr getirisi yaratmasını beklemektedir (İşler, 2014, s. 53).

Kitlesele fonlamanın finansal olan grubu içerisinde yer alan ve son yıllarda popülerliği artan hisse bazlı kitlesele fonlama modeline ortaklığa dayalı KF da denmektedir. Bu modelde, fon sağlayan yatırımcılara bir girişim veya projeye ortaklık kurma imkanı verilmektedir ve bu ortaklık sayesinde yatırımcılar kâr elde edebilmektedirler (Canbaz ve Çonkar, 2018, s. 45).

Bu modelde, fon sahipleri yatırımlarını kâr payı veya hisse senedi karşılığı ile yapmaktadırlar. Genç projelere sermaye desteği veren yatırımcılar bu desteğin karşılığında şirkete ortak olabilmekte ve bu hisseler aracılığıyla kâr elde edebilmektedirler (Atsan ve Erdoğan, 2015, s. 303). Bu kitlesele fonlama modelinde kâr paylaşımı şeklinde yapılan işlemlerde, yatırım yapılan şirketin sonraki süreçlerde elde edeceği kârlılıktan pay verme şeklinde de uygulamalar yapılabilmektedir.

### 3.2.4 Borç Bazlı Kitlesele Fonlama

Borç bazlı kitlesele fonlamaya, aynı zamanda P2P (peer to peer) yani eşler arası olarak gelişen birbirlerinden farklı iki tarafın internet aracılığıyla borç alıp verme işlemleri de denmektedir ve bu işlem Türkçeye denkler arası borç verme işlemi olarak geçmiştir (İşler, 2014, s. 57).

Bu model, yatırımcının borç vermesi ve daha sonrasında bunun geri ödenmesi şeklinde gerçekleşmektedir. Yatırım yapan kişiler yaptıkları yatırımı faizi ile geri almak şartı ile yatırım yapmaktadırlar (Ergen ve diğerleri, 2013, s. 5). Borç bazlı kitlesel fonlamada, çoğunlukla faizli geri ödeme şekli kullanılmaktadır fakat bunun dışında ikinci bir şekilde uygulaması faizsiz fonlama şeklinde de yapılabilmektedir (Canbaz ve Çonkar, 2018, s. 45; Collins ve Pierrakis, 2012, s.3).

Dünyanın en önde gelen ve en bilinen kitle fonlaması platformları 2008’de kurulan Indiegogo ve 2009’da kurulan Kickstarter’dir (Freedman ve Nutting, 2015). Bağış temelli kitlesel fonlamanın öncülerinden sayılan GoFundMe ise 2010 yılında kurulmuştur (Freedman ve Nutting, 2015).

### 3.3 İslami Kitlesel Fonlama

Kitlesel fonlama, yeni alternatif bir yöntem olması ve platformlar aracılığıyla yatırımlara ulaşım kolaylığı gibi birçok sebepten dolayı dünyadaki girişimcilerin dikkatini üzerine çekmiş bir finansman yöntemidir. Yatırımcılar ve girişimcileri kolay ve hızlı bir şekilde buluşturan kitlesel fonlama platformları, Müslüman girişimcilerin de dikkatini çekmeyi başarmıştır.

Bu yeni alternatif sisteme bakıldığında, İslami gibi görünmeyen ancak yapısal olarak İslami hassasiyetlere uygun olan bir finansman yöntemi olduğu görülmektedir. İslam, müminlere paylaşmayı ve yardımlaşmayı, ihtiyacı olanlara el uzatmayı önermektedir. Kitlesel fonlama aracılığıyla paylaşım eylemi kolaylıkla, coğrafya sınırlarını aşarak rahat bir şekilde platformlar tarafından gerçekleştirilmektedir.

Kitlesel fonlamanın 4 modeli ele alıp incelendiğinde, bu 4 modelin de İslami finansa ve İslami usullere uygunluğu görülmektedir. Bu modellerden ödül, hisse ve bağış bazlı olan modeller yapısal olarak İslami finansa uymakta olup dördüncü model olan borç bazlı kitlesel fonlama modeli dünyada faizli olarak sürdürüldüğü için bu şekilde uygun olmamaktadır. İslam’da faiz haram olduğu için Müslüman girişimcilerin faizli olan borç bazlı kitlesel fonlama modelini kullanmamaları gerekir. Borç bazlı kitlesel fonlama alternatif olarak faizsiz şekilde de uygulanabilmektedir. Faizsiz model kullanıldığında borç bazlı kitlesel fonlama da İslami finans için uygun olmaktadır (Canbaz ve Çonkar, 2018, ss. 46–47). İslam iktisadi enstrümanlarından murabaha, mudaraba, hibe, müşareke, karz-ı hasen ve istisna yöntemleri İslami kitlesel fonlama platformlarınınca kullanılabilirlerdir.

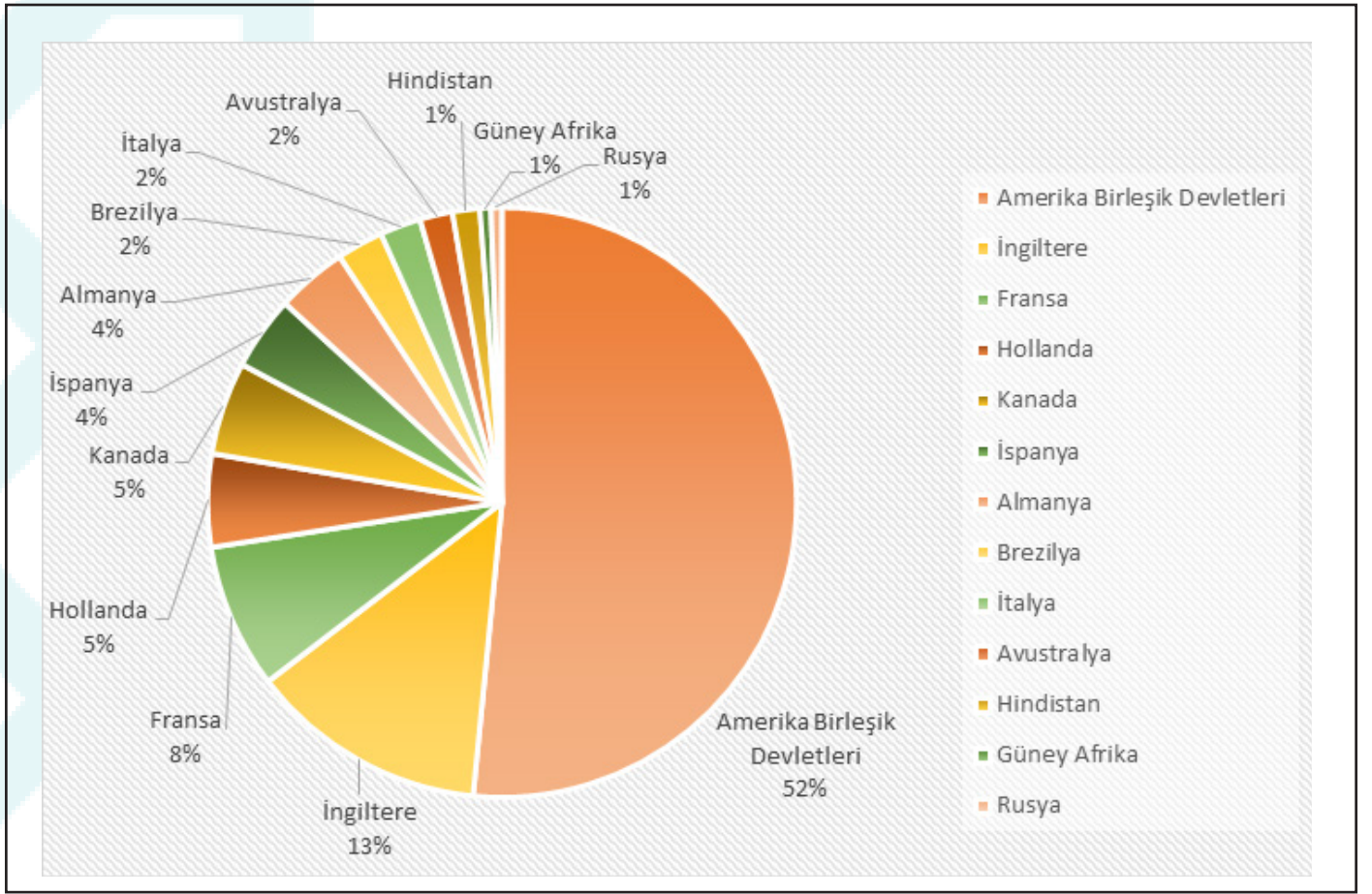
### 4.İSLAMİ FİNANSTA BAŞARILI KİTLESEL FONLAMA PLATFORMLARI VE ETHİS ÖRNEĞİ

2008 ve 2009 yıllarında kurulan Indiegogo ve Kickstarter platformları ile popülaritesi artmaya başlayan kitlesel fonlamanın daha sonraki yıllarda kullanımı hızla artmaya devam etmiştir. Platformlar, kitlesel fonlamanın yapısı gereği İslami usullere uygunluğunun görülmesiyle faizsiz ve helal girişim yapmak isteyen İslami girişimciler arasında da hızla kullanılmaya

başlanmıştır. Ethis'in lisanslı ilk İslami kitlesel fonlama şirketi olmasının ardından bu alanda platformların kurulumu artmıştır. İslami kitlesel fonlama platformlarının her geçen yıl sayıca arttığı gözlenmektedir. Sadece İslami yönetimle yönetilen ülkelerde değil Amerika, İngiltere gibi pek çok ülkede de artmakta ve aktif faaliyet göstermektedirler.

Dünya Bankası (2013), bir rapor yayınlarak 2013 yılında dünyada en güncel kitlesel fonlama verilerine bu raporda yer vermiştir. Bu rapora göre 2025 yılında dünya genelinde kitlesel fonlamanın 96 milyar dolara ulaşması beklenmektedir (The World Bank, 2013). Fakat günümüzde 2025 yılına gelinmeden bu sayıya çoktan ulaşıldığı ve hatta geçildiği tahmin edilmektedir.

Şekil 1'de Dünya Bankası'nın 2013'te yayınladığı raporda dünyada bulunan kitlesel fonlama platformları ve ülkeleri görülmektedir.



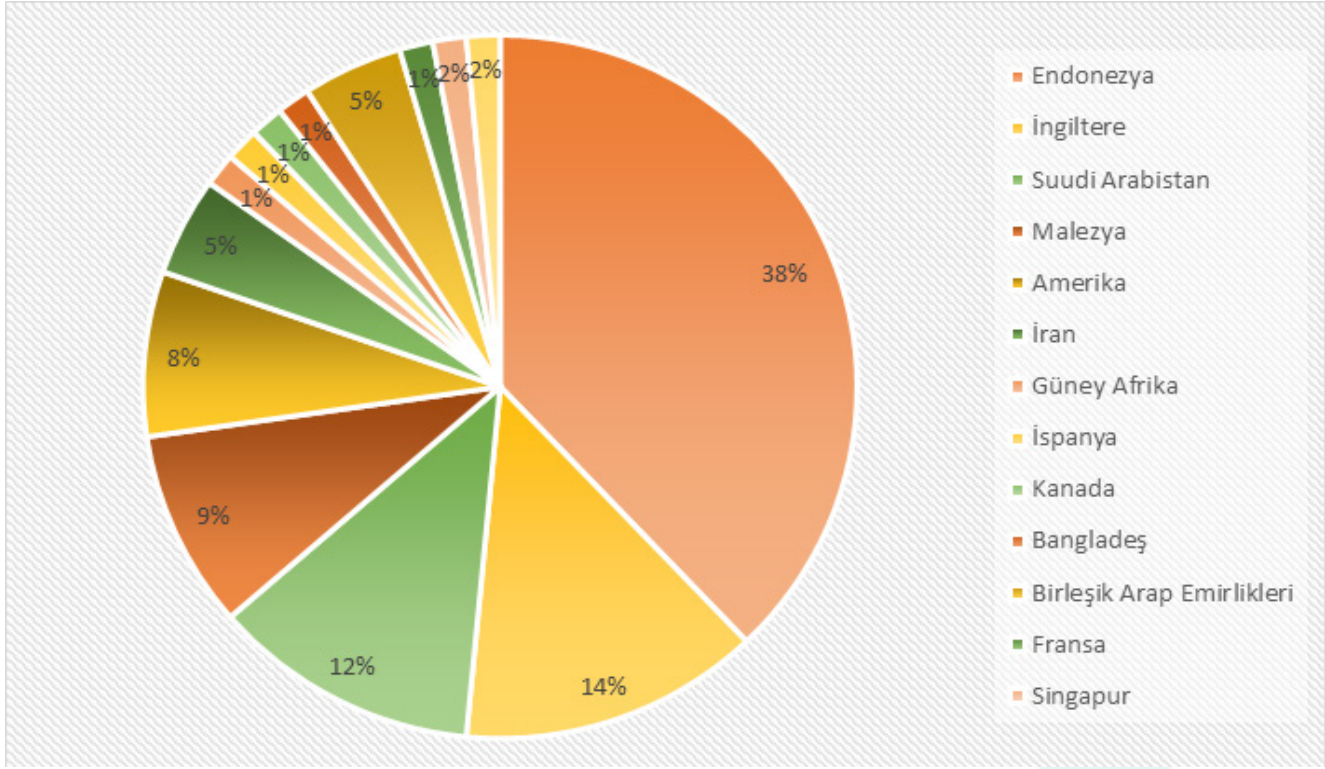
2013 Yılında Ünelere Göre Dünyada Bulunan Kitlesel Fonlama Platformları

(Kaynak: The World Bank, 2013, s. 18)

Şekil 1'e bakıldığında herhangi bir Müslüman ülke yer almamaktadır. Dünya Bankası'nın en güncel olan 2013'teki raporunu Şekil 2'ye bakarak kıyasladığımızda Dünya Bankası bugün tekrar bir rapor yayınlarsa şu anlık durum gösteriyor ki Endonezya 25, İngiltere 9, Suudi Arabistan 8 ve Malezya 6 platformla bu listede yer alabilir. Bu durumda Müslüman ülkelerde 2013 yılından sonra kitlesel fonlama faaliyetlerinin arttığı gözlenmektedir. İslami yöntemlere uygunluğu olan ve kullanılabilen kitlesel fonlama yöntemi Müslüman toplumlar arasında yayılmaya yakın zamanda başlamış olup dünyaya kıyasla daha yavaş bir gelişim

göstermektedir. Müslümanların kitlesel fonlama platformlarına yönelik bu alanda çalışmalarını hızlandırmasıyla gelecekte Müslüman ülkelerin adı kitlesel fonlamayla birlikte daha da çok anılacağı tahmin edilmektedir.

Şekil 2’de şeriat uyumlu kitlesel fonlama şirketlerinin ve P2P kitlesel fonlama şirketlerinin bulunduğu ülkelere yer verilmiştir.



Şekil 2. Şeriat Uyumlu Kitlesel Fonlama Platformlarının Bulunduğu Ülkeler

Müslüman nüfusun fazla olduğu ve İslami yönetim biçimiyle yönetilen ülkelerde şeriat uyumlu kitlesel fonlama platformlarına son yıllarda sıklıkla rastlanmakta ve son birkaç yıldır da Amerika’da, Avrupa kıtasının ülkelerinde de görülmeye başlanmıştır. Şekil 2’de görüldüğü üzere Türkiye bu grafikte yer almamaktadır. Ülkemizde kitlesel fonlamanın gelişimi diğer ülkelere nazaran geç kalınmış bir şekilde daha geriden gelmektedir, fakat önümüzdeki senelerde İslami kitlesel fonlama platformlarının ülkemiz nüfusunun çoğunluğu Müslüman olması nedeniyle gelişimi kaçınılmazdır. İslami kitle fonlaması platformlarının son zamanlardaki artış hızına bakarak önümüzdeki yıllarda dünyada daha çok artacağını ve faaliyet alanlarının genişleyeceği öngörülmektedir.

IFN’in yayınladığı en güncel verilere göre dünya üzerinde şu anda 38 adet İslami kitlesel fonlama platformu bulunmakta ve ayrı bir başlıkta yer verilen 28 adet eşler arası kitlesel fonlama platformu bulunmaktadır. Bunlardan 25’i Endonezyya, 9’u İngiltere, 8’i Suudi Arabistan, 6’sı Malezya, 5’i Amerika, 3’ü BAE ve İran olmak üzere 56 adet platform ve Kanada, Fransa, Güney Afrika, Singapur, Pakistan, Bangladeş, ve İspanya’da 1’er İslami KFP bulunmaktadır (IFN, 2021).

Şeriat uyumlu olarak faaliyet gösteren kitlesel fonlama platformlarından Malezya'da Ethis, Singapur'da KapitalBoost, İngiltere'de Yields, Amerika'da da Launch Good gibi pek çok kitlesel fonlama platformu şu anda aktif çalışmalarıyla adlarından söz ettirmektedir.

#### 4.1 İslami Kitlesel Fonlamada Ethis Örneği

Dünyada en önde gelen İslami kitlesel fonlama platformlarının başında Ethis gelmektedir. Ethis, eski adıyla EthisCrowd, dünyanın lisanslı ilk İslami kitlesel fonlama platformudur. Ethis, kuruluşu ile ilk lisanslı İslami platform olarak İKF alanında Müslüman girişimciler arasında dikkat çeken bir platform olmayı başarmıştır.

Ethis'in misyonu, finansal teknolojiler aracılığı ile insanlığı yükseltmek olan vizyonları doğrultusunda, sermayenin reel ekonomide etkin ve etkili bir şekilde dolaşımını sağlamaktır. Ayrıca Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi etik standartlarına uygun ve İslami finansa dayalı platformlardır. Ethis bünyesinde bulunan platformlar yüksek değerli bireylere, sıradan insanlara ve devlet kurumlarına hizmet eder ("Ethis Indonesia", 2021).

Ethis, Ethis Group bünyesindeki etik ve şeriat uyumlu kitlesel fonlama platformudur. Merkez ofisi Singapur'da bulunmakta olan Ethis'in, Endonezya'da P2P kitle fonlaması, Malezya'da hisse bazlı kitlesel fonlama yöntemlerini kullanarak faaliyet gösteren ofisleri bulunmaktadır. Dubai'de de yakın zamanda ofis açılması planlanmaktadır. Ethis Group'un bir diğer kitle fonlaması platformu da Malezya merkezli Global Sadaqah'dır. Global Sadaqah dünya çapında hayır kurumu olarak faaliyet göstermektedir. En çok Endonezya'daki sosyal konut geliştirme projelerine yönelik kitle fonlaması yatırımlarıyla tanınmaktadır.

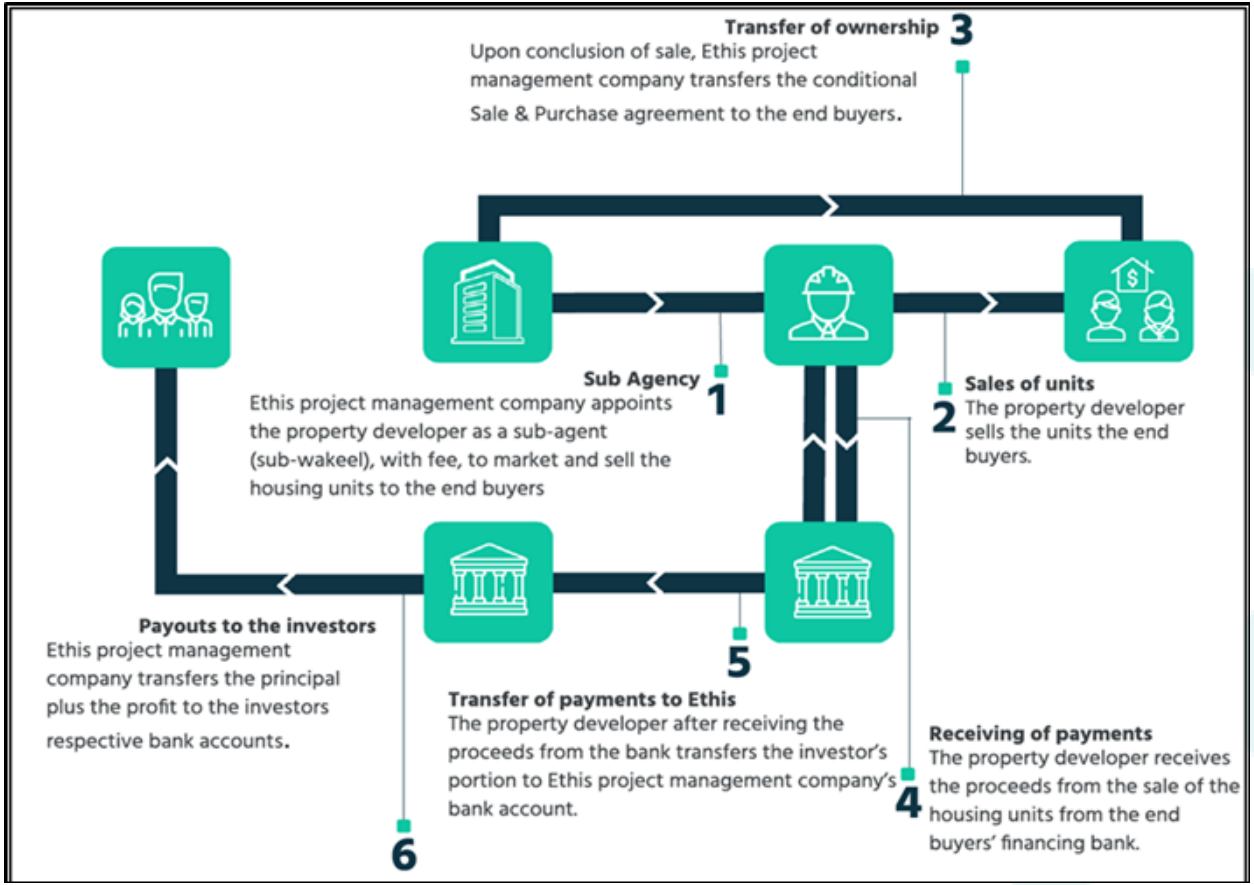
##### 4.1.1 Ethis Endonezya

Ethis Endonezya'da P2P kitlesel fonlama yöntemi uygulanarak birçok başarıya imza atılmaktadır. Şeriate ve sosyal etiğe dayalı yatırımların yapıldığı platform olan Ethis'in yatırımlarının odak noktası, Endonezya'da düşük gelirli vatandaşlar için sosyal konut projeleri geliştirmektir ("Ethis Indonesia", 2021) .

Endonezya ekonomisi 1998'deki Asya mali krizinden sonra yıllık olarak %4,7'nin üzerinde büyüme göstermiştir. Hızla büyümekte olan ekonomi ve patlayan düşük gelirli nüfus, Endonezya'da 11,4 milyon konut kıtlığına sebep olmuştur. Ülkede %70'i aşkın insan kayıt dışı çalışmakta, bankacılık ve geleneksel finans sistemlerinden faydalanamamaktadır. Konut kıtlığı yaşanan bu ülkede insanlar ev sahibi olmakta zorlanıyor ve ya oda kirilayarak ya da geçici barınacak yerler bularak yaşamlarını sürdürmeye devam etmektedir ("Ethis Indonesia", 2021). Ayrıca Endonezya'da iklim şartlarından dolayı yalıtım gibi özelliklere sahip olan konutlar yapmaya ihtiyaç duyulmadığından, bir konut inşa etmek çok daha kolaydır. Bütün bu nedenler bir araya geldiğinde Endonezya, mülkiyet kitle fonlama platformu kurmak adına ideal bir ülke olmakta ve proje geliştiricileri için cazip bir seçim olmaktadır.

Ethis'e dünyanın her yerinden yatırım yapılabilir. Ethis'in sitesinde yer alan verilere göre, dünyanın dört bir yanından, 50'yi aşkın ülkeden 30.000'den fazla üye bünyesinde bulunmaktadır ("Ethis Indonesia", 2021).

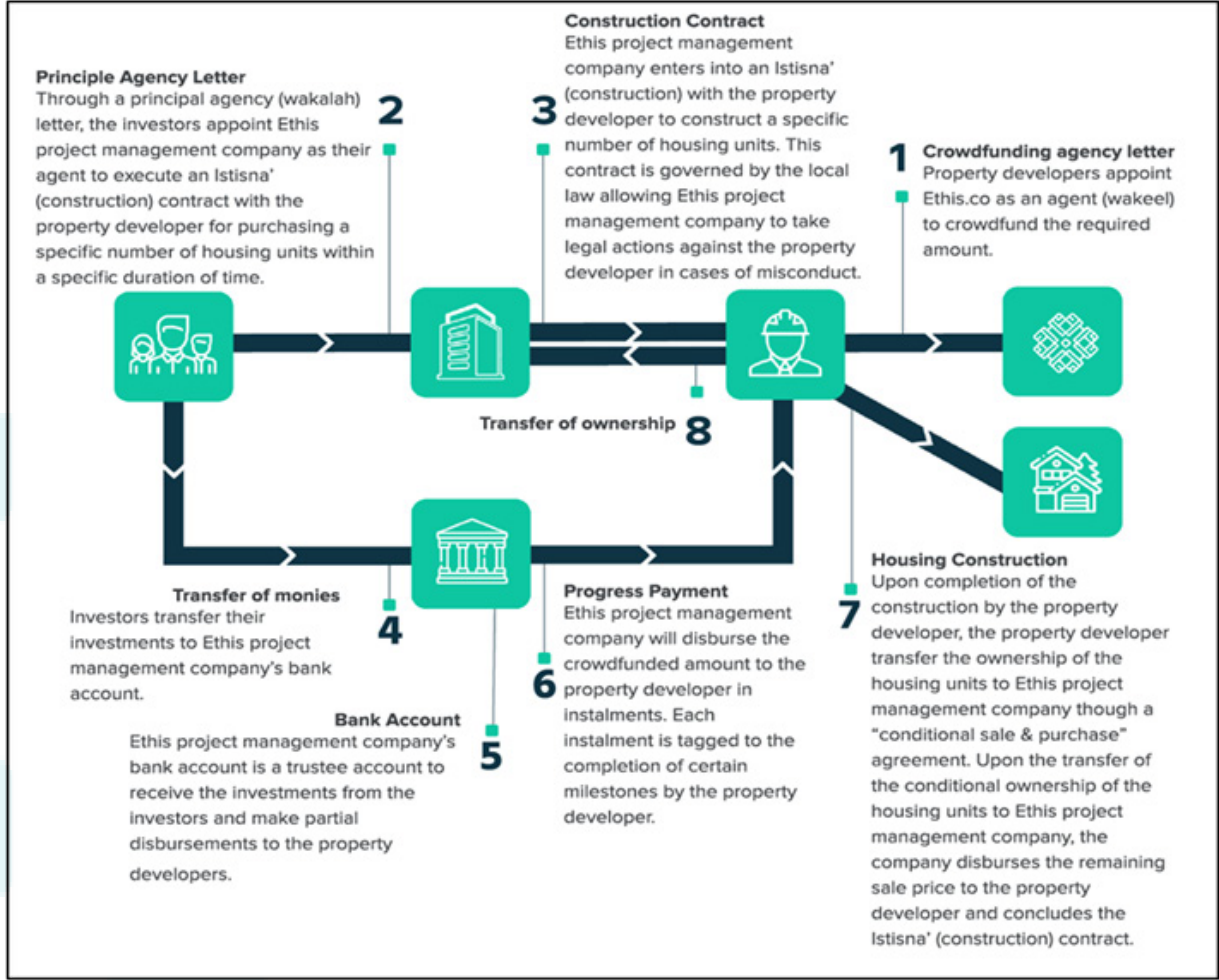
Ethis İslami bir kitlesel fonlama platformu olarak Endonezya’da iki çeşit yöntem ve sözleşme kullanmaktadır. Bunlardan biri İstisna, diğeri Murabahadır. Şekil 3’te Murabaha ile olan çalışma şeması bulunmaktadır.



### Murabaha Yöntemi

(Kaynak: "Ethis Indonesia", 2021)

- (1) Ethis Proje yönetim şirketi, konut birimlerini nihai alıcılara pazarlamak ve satmak için mülk geliştiricisini ücretli bir alt temsilci (vekil) olarak atar.
- (2) Proje geliştiricisi, konut birimlerini son alıcılara satar.
- (3) Satışın tamamlanması üzerine, Ethis Proje yönetim şirketi koşullu Satış ve Satın Alma sözleşmesini nihai alıcılara devreder.
- (4) Proje geliştiricisi, konutların satışından elde edilen geliri son alıcıların finansman bankasından alır.
- (5) Proje geliştiricisi, bankadan geliri aldıktan sonra yatırımcının payını Ethis proje yönetim şirketinin banka hesabına aktarır.
- (6) Ethis Proje yönetim şirketi, anaparayı kâr ile birlikte yatırımcıların ilgili banka hesaplarına aktarır. İkinci olarak İstisna ile yapılan fonlama sistemi şekil 4’te yer almaktadır.



## İstisna Yöntemi

(Kaynak: "Ethis Indonesia", 2021)

- 1) Proje geliştiricileri, Ethis.co' yu kitle fonlaması vekili olarak atar.
- 2) Yatırımcılar, bir ana vekâlet mektubu aracılığıyla, belirli bir süre içinde belirli sayıda konut satın almak için mülk geliştiricisi ile bir İstisna (inşaat) sözleşmesi yapmak üzere Ethis Proje yönetim şirketini vekil olarak atarlar.
- 3) Ethis Proje yönetim şirketi, belirli sayıda konut birimi inşa etmek için proje geliştiricisi ile bir İstisna (inşaat) anlaşmasına girer. Bu sözleşme, Ethis proje yönetim şirketinin suiistimal durumunda proje geliştiricisine karşı yasal işlem başlatmasına izin veren yerel yasalara tabidir.
- 4) Yatırımcılar yatırımlarını Ethis proje yönetim şirketinin banka hesabına aktarırlar.
- 5) Ethis proje yönetim şirketinin banka hesabı, yatırımcılardan yatırımları almak ve proje geliştiricilerine kısmi ödemeler yapmak için bir mütevellî hesabıdır.
- 6) Ethis proje yönetim şirketi, kitle fonlaması yapılan tutarı proje geliştiricisine taksitler halinde ödeyecektir. Her taksit, proje geliştiricisi tarafından belirli kilometre taşlarının tamamlanmasıyla etiketlenir.



7) İnşaatın proje geliştiricisi tarafından tamamlanmasının ardından, proje geliştiricisi konut birimlerinin mülkiyetini bir 'şartlı satış ve satın alma' anlaşması ile Ethis Project yönetim şirketine aktarır. Konutların şartlı mülkiyetinin Ethis Proje yönetim şirketine devredilmesi üzerine, şirket yeniden satış bedelini proje geliştiricisine dağıtır ve İstisna (inşaat) sözleşmesini tamamlar.

#### 4.1.2 Ethis Malezya

Ethis Malezya'da hisseye dayalı kitlesel fonlama ve melek yatırımcılık uygulanmaktadır. Ethis Endonezya'nın başarılarından sonra açılan Malezya ofisi, Endonezya'da bulunan platformdan farklı olarak kitlesel fonlamanın 4 çeşidinden biri olan hisse bazlı kitlesel fonlamayı kullanarak bu alandaki ilk İslami kitle fonlama platformu olmuştur ("Ethis Malaysia", 2021).

Ethis Malezya, yeni kurulan şirketler, KOBİ'ler veya sosyal girişimler gibi işletmeler için öz sermayeyi artırmak için özel olarak oluşturulmuş bir platformdur. Ethis Malezya şu anda sosyal anlamda etkili olan şirketler, mülkiyet, vakıf ve tarım projelerine odaklanmaktadır. Malezya'da hisseye dayalı kitlesel fonlama için İslami finansal enstrümanlardan müşareke kullanılmaktadır.

## 5.SONUÇ

Yeni ve inovatif fikirlerle yola çıkan girişimcilerin, bu yolda daha başlarken karşılaştığı en büyük engellerden biri sermaye eksikliğidir. Geleneksel bankacılıktan faydalanamayan ve yakın çevresinden sermaye bulamayan girişimciler için pek çok farklı yöntem bulunmaktadır. İnsanlık tarihi kadar eski olan, toplumsal yaşamın temel faaliyetlerinden biri olan paylaşma eylemi, girişimciler için de bu noktada oldukça önem arz etmektedir. Paylaşma eyleminin iktisadi hayata uyarlanmasıyla ortaya çıkan paylaşım ekonomisi, günlük hayatta insanların yaşamlarını etkileyen birçok platformun ve uygulamanın çıkış noktası olmuştur. Paylaşım ekonomisinin, günümüzde alternatif yöntemler olarak bilinen üç finansman yöntemi vardır. Bu alternatifler; risk sermayesi, melek yatırım ve kitlesel fonlama yöntemleridir.

Kitlesel fonlama, kalabalıkların platform aracılığıyla seçtikleri bir proje veya fikre yatırım yapmaları şeklinde gerçekleşmektedir. Fon arayan, fon sağlayan ve kitle fonlaması platformları olarak üç tarafı olan kitlesel fonlamanın dört modeli bulunmaktadır. Bağış, ödül, hisse ve borç bazlı olan bu modeller, platformlar tarafından buldukları ülkelerin yasalarına ve yatırımcı potansiyeline göre seçilmekte ve uygulanmaktadır. Kitlesel fonlamanın tarihi Bethooven'dan Özgürlük Heykeli'ne kadar uzanmaktadır, ancak günümüzde anladığımız şekildeki başlangıcı Marillon rock grubunun fanlarının bu müzik grubunun turnelerini finanse etmeleri olarak bilinmektedir. Web 2.0 yazılımının gelişmesiyle de modern anlamda kitlesel fonlama platformlarının temelleri atılmaya başlamıştır. Dünyada 2008 yılından sonra yavaş yavaş yayılan kitlesel fonlama, ülkemizde ilk kez 2011 yılında kurulan bir platformla gündeme gelmiştir, fakat halen dünyadaki kadar gelişme hızı yakalanamamıştır.

Kitlesel fonlamanın modellerinin İslami finansta uygulanabilirliği nedeniyle bu alanda dünyada Şeriate uyumlu olan kitlesel fonlama platformları da Müslüman girişimciler tarafından tercih edilen bir seçenek olmuştur. İslami lisansı olan ve ilk İslami kitlesel fonlama platformu olan Ethis’de müslüman proje geliştiricileri ve yatırımcılar için cazip bir platform olarak faaliyet göstermektedir. İslami platformlara öncülük yapan Ethis ve bu alanda ilerleyen pek çok platform dünya çapında tanınmaktadır. Ülkemizde henüz lisanslı bir şeriat uyumlu kitlesel fonlama platformu bulunmamaktadır.

İslami kitlesel fonlama platformları, her ne kadar artmakta olsa da dünyada yaşayan 1,5 milyara yakın Müslüman olduğu düşünülünce oldukça eksik kalmaktadırlar. Global olarak baktığımızda halen pek çok ülkede yaşayan Müslümanlar, kitlesel fonlamanın varlığından habersizdirler. Ülkemizde de pek çok insanın habersiz olduğu kitlesel fonlama ve şeriat uyumlu kitlesel fonlama hakkında büyük bir literatür eksikliği bulunmaktadır. Nüfusunun büyük bir çoğunluğu Müslüman bireylerden oluşan Türkiye gibi bir ülkede İslami kitlesel fonlama platformları hakkında bilgi eksikliğinin ve platform eksikliğinin giderilmesi gerekmektedir. Covid-19 sürecinde daha kıymetli olmaya başlayan kitlesel fonlama, coğrafya engeli olmadan internet üzerinden kolayca yatırım yapılması nedeniyle yatırımcılar açısından pek çok kolaylık sağlamaktadır. Önümüzdeki yıllarda etkinliği ve faaliyet alanı genişleyebilme ihtimali yüksek olan kitlesel fonlamanın, ilerleyen zamanlarda alternatif bir sistem olmaktan çıkıp sıklıkla tercih edilen bir yöntem olacağı öngörülebilir.

## KAYNAKLAR

Anbar, A. (2020). Girişimcinin Finansmanında Alternatif Bir Yöntem: Kitlesel Fonlama. Muhasebe ve Finansman Dergisi, (88), 237–254. doi:10.25095/mufad.801477

Ata, F. İ. (2018). Yeni Nesil Finansman Yöntemi Olarak Kitle Fonlama: Türkiye Potansiyeli. Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 16(2), 273–296. <https://dergipark.org.tr/en/pub/cbayarsos/issue/38081/439447> adresinden erişildi.

Atsan, N. ve Erdoğan, E. O. (2015). Girişimciler için Alternatif bir Finansman Yöntemi: Kitlesel Fonlama Crowdfunding. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 10(1), 297–320. <https://dergipark.org.tr/en/pub/oguiibf/issue/56487/785420> adresinden erişildi.

Aydın, C. İ. (2019). Kitlesel Fonlama Yatırım Kararlarının Davranışsal Finans Açısından İncelenmesi: Kitlesel Fonlama Platformlarında Bir Uygulama. Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi.

Canbaz, M. F. ve Çonkar, M. K. (2018). Girişimcilere Faizle Borçlanmaya Alternatif İslami Bir Yöntem: Kitle Fonlaması. Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, 10(18), 37–55. doi:10.14784/marufacd.460651

Çavuş, E. (2020). Türkiye’de Sosyal Girişimciliğin Finansmanında Alternatif Bir Yötem: Kitlese Fonlama Model Önerisi. Düzce Üniversitesi.

Ergen, M., Jason, L. ve Kuntay, B. (2013). Dağıtık Girişimci Sermayesi: Kitle Fonlaması (ss. 1–14).

Ethis Indonesia. (2021).Ethis.id. 12 Haziran 2021 tarihinde <https://ethis.co/id/> adresinden erişildi.

Ethis Malaysia. (2021).Ethis.my. 13 Haziran 2021 tarihinde <https://ethis.co/my/> adresinden erişildi.

Freedman, D. M. ve Nutting, M. R. (2015). Equity Crowdfunding for Investors. John Wiley & Sons, Inc. doi:10.1002/9781118864876

Giudici, G., Nava, R., Rossi Lamastra, C. ve Verecondo, C. (2012). Crowdfunding: The New Frontier Financing Entrepreneurship? SSRN Electronic Journal, 1–13. doi:10.2139/ssrn.2157429

Hemer, J. (2011). A Snapshot on Crowdfunding ( No: R/2). Karlsruhe. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/52302/1/671522264.pdf> adresinden erişildi.

IFN. (2021). Landscape. IFN Fintech. 18 Haziran 2021 tarihinde <https://ifnfintech.com/landscape/?filter=1> adresinden erişildi.

İşler, S. T. (2014). Modern Finansmanda Yeni Bir Dönem: Kitlese Fonlama - Crowdfunding. [https://www.tspb.org.tr/wp-content/uploads/2015/07/TSPB-GOSTERGE-GUZ\\_opt.pdf](https://www.tspb.org.tr/wp-content/uploads/2015/07/TSPB-GOSTERGE-GUZ_opt.pdf) adresinden erişildi.

Kamaruddin, M. H. ve Ishak, M. S. I. (2020). Islamic Crowdfunding Platform as an Alternative Book Fundraising in Malaysia. International Journal of Islamic Economics and Finance Research, 3(2), 11–25.

Kırel, S. ve Aktaş, S. (2016). Seyirci ve Film Üretim İlişkisinde Yeni Yaklaşımlar: Kitlese Fonlama Uygulamaları ve Türkiye’deki Deneyimler. sinecine: Sinema Araştırmaları Dergisi, 7(1), 103–137. doi:10.32001/sinecine.537125

Mollick, E. (2014). The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. Journal of Business Venturing, 29(1), 1–16. doi:10.1016/j.jbusvent.2013.06.005

Oflaz, K. N. (2019). Paylaşım Ekonomisi ve Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme. Social Sciences Studies Journal, 5(32), 1692–1705. doi:http://dx.doi.org/10.26449/sssij.1363

Şahinoğlu, E. (2019). Kitlese Fonlamada BaşarıFaktörleri :Türkiye ’ De Ödül BazlıKitlese Fonlamada BaşarıFaktörleri: Kırklareli Üniversitesi.

The World Bank. (2013). Crowdfunding ’ s Potential for the Developing World. Washington DC. [https://www.infodev.org/infodev-files/wb\\_crowdfundingreport-v12.pdf](https://www.infodev.org/infodev-files/wb_crowdfundingreport-v12.pdf) adresinden

erişildi.

Yakın, V. (2018). Paylaşım Ekonomisi: Tanımı ve Sınıflandırmaları. C. Ay, V. Yakın ve A. İ. Kacar (Ed.), Paylaşım Ekonomisi içinde (ss. 19–34). Ankara: Akademisyen Kitabevi.

Yakın, V. ve Kazançoğlu, İ. (2018). Paylaşım Ekonomisinin Gelişimi. C. Ay, V. Yakın ve A. İ. Kacar (Ed.), Paylaşım Ekonomisi içinde (ss. 1–18). Ankara: Akademisyen Kitabevi.