

**T.C.  
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANSI ANABİLİM DALI**

**İSLAM İKTİSADINDA ÜÇÜNCÜ SEKTÖR: TABUNG HAJI  
ÜZERİNE BİR SAHA ARAŞTIRMASI VE  
TÜRKİYE HAC FONU ÖNERİSİ**

**Ali Can YENİCE**

**DOKTORA TEZİ**

**Danışman: Prof. Dr. Mahmut BİLEN**

**MART- 2023**

**T.C.**  
**SAKARYA ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**İSLAM İKTİSADINDA ÜÇÜNCÜ SEKTÖR: TABUNG HAJI  
ÜZERİNE BİR SAHA ARAŞTIRMASI VE TÜRKİYE HAC  
FONU ÖNERİSİ**

**DOKTORA TEZİ**

**Ali Can YENİCE**

**Enstitü Anabilim Dalı: İslam Ekonomisi ve Finansı**

**“Bu tez 31/03/2023 tarihinde online olarak savunulmuş olup aşağıdaki isimleri bulunan jüri üyeleri tarafından oybirliği ile kabul edilmiştir.”**

| <b>JÜRİ ÜYESİ</b>           | <b>KANAATI</b> |
|-----------------------------|----------------|
| Prof. Dr. Mahmut BİLEN      | Başarılı       |
| Prof. Dr. Süleyman KAYA     | Başarılı       |
| Prof. Dr. Ömer KARAOĞLU     | Başarılı       |
| Doç. Dr. Zeyneb Hafsa ORHAN | Başarılı       |
| Doç. Dr. Kenan GÖÇER        | Başarılı       |

## ETİK BEYAN FORMU

Enstitünüz tarafından Uygulama Esasları çerçevesinde alınan Benzerlik Raporuna göre yukarıda bilgileri verilen tez çalışmasının benzerlik oranının herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve Etik Kurul Onayı gerektiği takdirde onay belgesini aldığımı beyan ederim.

**Etik kurul onay belgesine ihtiyaç var mıdır?**

**Evet**

**Hayır**

(Etik Kurul izni gerektiren araştırmalar aşağıdaki gibidir:

- Anket, mülakat, odak grup çalışması, gözlem, deney, görüşme teknikleri kullanılarak katılımcılardan veri toplanmasını gerektiren nitel ya da nicel yaklaşımlarla yürütölen her türlü araştırmalar,
- İnsan ve hayvanların (materyal/veriler dahil) deneysel ya da diğer bilimsel amaçlarla kullanılması,
- İnsanlar üzerinde yapılan klinik araştırmalar,
- Hayvanlar üzerinde yapılan araştırmalar,
- Kişisel verilerin korunması kanunu gereğince retrospektif çalışmaları.)

**Ali Can YENİCE**

**31/03/2023**

## ÖNSÖZ

Doktora tezi, bir doktora öğrencisinin akademik yolculuğunun en zorlu aşamalarından biridir. Ancak bu zorlu yol ve yolculuk, yola revan olana eşlik eden insanlar sayesinde kolaylaşır ve yürünebilir hâl alır. Bu satırların yazarı, kimi zaman onunla yollara revan olan kimi zaman da bir durakta yolların kesişmesiyle istikamet sağlayan yol arkadaşları ve rehberlere sahip olmasaydı, doktora tezini nihayete erdiremezdi. Tez öneri sürecimden yazım sürecine kadar beni özgürce düşünmem ve İslam iktisadı alanına özgün bir katkı sunmam konusunda destekleyen, yolculuğuma rehberlik eden, Tabung Haji üzerine düşünmeme yaptığı çalışmayla ön ayak olan danışmanım Prof. Dr. Mahmut BİLEN'e müteşekkirim. Tez yolculuğunun bir kısmı saha araştırmasından dolayı Malezya'da olmuştur. Bu araştırma da TÜBİTAK 2214-A doktora sırası araştırma bursu sayesinde gerçekleştirilmiştir. Ülkeme hizmet etme imkânı sunan devletime minnettarım. INCEIF'teki tüm süreçleri bana kolaylaştırmaya gayret eden danışmanım Prof. Dr. Syed Abdul Hamid ALJUNİD ve INCEIF çalışanlarına, hoş sohbeti ve akademik dokunuşlarıyla yolu ve yolculuğumu güzelleştiren Prof. Dr. Turalay KENÇ'e desteklerinden dolayı şükranlarımı sunarım. Malezya, yolculuğuma bir sürü güzel insanı da katmıştır: Sadık ağabey, Şefik kardeş, Mansur Hoca, Mustafa Aydemir ağabey, Yunus Hoca, Sıtkı Hoca ve adını zikredemediğim niceleri. Doktora yolculuğumun önemli bir periyoduna İSEFAM ev sahipliği yapmıştır. Başta oda arkadaşım Abdullah Talha GENÇ olmak üzere tüm çalışma arkadaşlarıma ve yöneticilerime; öğütleri ve daima desteğiyle akademisyenlik mesleğini seçmeme vesile olan kıymetli hocam Prof. Dr. Ömer KARAOĞLU'na şükranlarımı sunarım.

Bu günlere kavuşmamda emeği büyük olan, bana daima inanarak dualarıyla destekleyen annem Sacide YENİCE'ye, her daim yanımda olan ve beni motive eden medar-ı iftiharımız ablam Ebrar YENİCE KANIK'a, her ne zaman ihtiyacım olsa bana desteklerini esirgemeyen ve yol gösteren kıymetli ağabeyim Muhammad YAQUB'a, yoğun çalışma saatlerime katlanan, ayrı kaldığımız günlerde dahi desteğini her daim hissettiğim, sağladığı huzur ile tezimin gizli mimarı olan kıymetli refikam Merve YENİCE'ye sonsuz teşekkürler. Gayret bizden tevfik Allah'tandır.

**Ali Can YENİCE**

**31/03/2023**

# İÇİNDEKİLER

|   |             |
|---|-------------|
| <b>KISALTMALAR</b> .....  | <b>v</b>    |
| <b>TABLO LİSTESİ</b> .....  | <b>vii</b>  |
| <b>ŞEKİL LİSTESİ</b> .....  | <b>viii</b> |
| <b>GRAFİK LİSTESİ</b> .....   | <b>ix</b>   |
| <b>FOTOĞRAF LİSTESİ</b> .....   | <b>x</b>    |
| <b>ÖZET</b> .....   | <b>xi</b>   |
| <b>ABSTRACT</b> .....   | <b>xii</b>  |
| <br>  |             |
| <b>GİRİŞ</b> .....  | <b>1</b>    |
| <b>1. BÖLÜM: ÜÇÜNCÜ SEKTÖR</b> .....  | <b>6</b>    |
| 1.1. Kavramsal Çerçeve.....   | 6           |
| 1.1.1. Üçüncü Sektörün Tanımı .....   | 6           |
| 1.1.1.1. Farklı İsimlendirmelerin Tercih Edilmesi .....                         | 7           |
| 1.1.1.2. Bağımsız Bir Yönetim .....   | 13          |
| 1.1.1.3. Ekonomik Faaliyetlerin Sosyalliği .....                                | 14          |
| 1.1.1.4. Kâr Amacının Farklılığı.....   | 14          |
| 1.1.1.5. Sivil Toplum ve Gönüllülükle İlişkisi .....                            | 16          |
| 1.1.1.6. Farklı Kıtalardaki Kurumlar ve Uygulama Şekilleri .....                | 17          |
| 1.1.2. Üçüncü Sektörün Tarihsel Arka Planı .....                                | 27          |
| 1.1.3. Üçüncü Sektör Kurumları ve Faaliyetleri .....                            | 30          |
| 1.1.4. Türkiye’de Üçüncü Sektörün Genel Görünümü .....                          | 33          |
| 1.1.4.1. Dernekler .....  | 35          |
| 1.1.4.2. Vakıflar .....   | 37          |
| 1.1.4.3. Kooperatifler .....  | 38          |
| 1.2. Kuramsal Çerçeve.....  | 41          |
| 1.2.1. Çalışmanın Tercih Ettiği Duruş: Epistemolojik ve Ontolojik Temeller..... | 41          |
| 1.2.2. Üçüncü Sektörün Ekonomi Teorisindeki Yeri.....                           | 42          |
| 1.3. Tarihsel Çerçeve: Osmanlı Döneminde Üçüncü Sektör.....                     | 44          |
| 1.3.1. Osmanlı Devleti’nin İktisadi Yapısı ve “İktisadi Dünya Görüşü” .....     | 46          |

|  |            |
|--|------------|
| 1.3.2. Osmanlı Devleti'ndeki Üçüncü Sektör Ekosistemi .....                      | 47         |
| <b>2. BÖLÜM: İSLAM İKTİSADINDA ÜÇÜNCÜ SEKTÖR .....</b>                           | <b>53</b>  |
| 2.1. İslam İktisadının Kısa Tarihi .....   | 53         |
| 2.2. İslam İktisadı Kurumlarının Genel Görünümü.....                             | 55         |
| 2.3. İslam İktisadında Üçüncü Sektör.....  | 59         |
| 2.3.1. ÜSK'nın Genel Görünümü ve Sosyal Etkisi .....                             | 61         |
| 2.3.2. İslam İktisadının Üçüncü Sektöre Yönelik İlkeleri .....                   | 65         |
| 2.3.2.1. Kur'an'daki İlkeler .....   | 67         |
| 2.3.2.2. Sünnetteki İlkeler .....  | 69         |
| 2.3.3. İslam İktisadında Üçüncü Sektör Ekosistemi .....                          | 72         |
| 2.3.3.1. İslam İktisadında ÜS Ekosisteminin Paydaşları.....                      | 76         |
| 2.3.4. ÜS'nin İslam İktisadındaki Yeri ve Sunduğu Fırsatlar.....                 | 95         |
| <b>3. BÖLÜM: TABUNG HAJI .....</b>   | <b>100</b> |
| 3.1. TH'nin Kuruluşuna Zemin Hazırlayan Tarihi, Ekonomik ve Politik Gereçekler . | 100        |
| 3.2. TH'nin Kurumsal Tarihi.....   | 103        |
| 3.2.1. Kuruluş ve Kurumsallaşma Dönemi (1963-1994).....                          | 104        |
| 3.2.2. Kurumsal Dönem (1995-2010).....   | 107        |
| 3.2.3. Büyüme ve Kriz Dönemi (2011-2022) .....                                   | 109        |
| 3.3. TH'nin Kurumsal Yapısı .....  | 111        |
| 3.3.1. Lembaga Kurulu ( <i>The Board</i> ).....                                  | 111        |
| 3.3.2. Yönetişim Çerçevesi .....   | 112        |
| 3.3.3. Kurumsal Sosyal Sorumluluk Faaliyetleri .....                             | 113        |
| 3.4. TH'nin Sunduğu Hizmetler ve İşleyişleri.....                                | 113        |
| 3.4.1. Tasarruf Yönetimi.....  | 114        |
| 3.4.1.1. Hesap Açılması.....   | 115        |
| 3.4.1.2. Hesaplara Kâr Payı Dağıtımı.....  | 116        |
| 3.4.1.3. TH'nin Tasarruf Kazanmak İçin Yaptığı Yenilikçi Girişimler .....        | 116        |
| 3.4.2. Hac Yönetimi.....   | 118        |
| 3.4.2.1. Hac Kaydı.....  | 119        |
| 3.4.2.2. Hac Ücretleri ve Ödeme .....  | 120        |
| 3.4.2.3. Hacca Yönelik Rehberlik .....   | 121        |
| 3.4.2.4. TH'nin Hac Hizmeti.....   | 122        |

|  |            |
|--|------------|
| 3.4.2.5. Hac Danışma Komitesi .....  | 123        |
| 3.4.2.6. Hac Eğitimcileri .....  | 123        |
| 3.4.2.7. Malezya'daki Diğer Kurumların Hac Hizmetleri .....                                      | 123        |
| 3.4.3. Yatırım Yönetimi .....  | 124        |
| 3.4.3.1. Yatırım Türleri .....   | 126        |
| 3.5. TH Grup'un Ekonomik Görünümü .....  | 129        |
| 3.5.1. Üç Dönem Finansal Görünüm .....   | 129        |
| 3.5.2. Anahtar Göstergeler .....   | 133        |
| 3.6. TH'nin Tasarruf ve Yatırım Faaliyetlerinin İslam İktisadı Açısından Değerlendirilmesi ..... | 138        |
| 3.7. Üçüncü Sektör Kurumu olarak TH .....  | 142        |
| <b>4. BÖLÜM: TABUNG HAJİ ÜZERİNE SAHA ÇALIŞMASI VE TÜRKİYE HAC FONU ÖNERİSİ .....</b>            | <b>145</b> |
| 4.1. Araştırmayla İlgili Genel Bilgiler .....  | 145        |
| 4.1.1. Araştırmanın Amacı .....  | 145        |
| 4.1.2. Araştırmanın Önemi .....  | 146        |
| 4.1.3. Araştırmanın Süreci .....   | 147        |
| 4.1.4. Araştırmanın Yöntemi .....  | 148        |
| 4.1.4.1. Araştırmanın Yöntemi ve Deseni .....  | 148        |
| 4.1.4.2. Veri Toplama Tekniği .....  | 150        |
| 4.1.4.3. Çalışma Grubu .....   | 152        |
| 4.1.4.4. Araştırmanın Geçerliliği .....  | 157        |
| 4.1.4.5. Araştırmanın Sınırlılıkları .....   | 159        |
| 4.2. Araştırmanın Bulguları .....  | 160        |
| 4.2.1. TH'ye Yönelik Saha Çalışmasının Bulguları .....   | 160        |
| 4.2.1.1. Kurumsal Yapı .....   | 161        |
| 4.2.1.2. Başarısının Nedenleri .....   | 170        |
| 4.2.1.3. Hac Yönetimi .....  | 175        |
| 4.2.1.4. Fon Yönetimi .....  | 179        |
| 4.2.1.5. Mudiler .....   | 183        |
| 4.2.1.6. Etki .....  | 185        |
| 4.2.2. TH'nin Mevcut Modeli .....  | 190        |

|  |            |
|--|------------|
| 4.2.3. TH Modelinin Uyarlanmasına Yönelik Saha Çalışmasının Bulguları.....                                       | 191        |
| 4.2.3.1. Hac Yönetimi .....  | 192        |
| 4.2.3.2. Fon Yönetimi .....  | 198        |
| 4.2.3.3. Müşteriler .....  | 201        |
| 4.2.3.4. Riskler .....   | 204        |
| 4.2.3.5. Yeni Model .....  | 207        |
| 4.2.4. Türkiye'deki Hac Uygulaması.....  | 217        |
| 4.2.5. TH ile Türkiye'deki Hac Uygulamasının Karşılaştırılması .....   | 219        |
| 4.2.6. Yeni Model Önerisi: Türkiye Hac Fonu (THF).....   | 221        |
| 4.2.6.1. Hac Birikim ve Gözetim Kurumuna (HBGK) Dayalı Yapısal<br>Değişiklik Gerektirmeyen Türkiye Hac Fonu..... | 221        |
| 4.2.6.2. Hac Birikim ve Gözetim Kurumuna Dayalı Yapısal Değişiklik<br>Gerektiren Türkiye Hac Fonu .....          | 233        |
| <b>SONUÇ.....</b>  | <b>240</b> |
| <b>KAYNAKÇA.....</b>   | <b>248</b> |
| <b>EK.....</b>   | <b>260</b> |
| <b>ÖZGEÇMİŞ.....</b>   | <b>271</b> |



## KISALTMALAR

|               |  |
|---------------|--|
| <b>AAOIFI</b> | : İslami Finansal Kuruluşlar Muhasebe ve Denetim Organizasyonu |
| <b>AB</b>     | : Avrupa Birliği   |
| <b>ABD</b>    | : Amerika Birleşik Devletleri                                  |
| <b>BES</b>    | : Bireysel Emeklilik Sistemi                                   |
| <b>BM</b>     | : Birleşmiş Milletler  |
| <b>BNM</b>    | : Malezya Merkez Bankası                                       |
| <b>CIMB</b>   | : Commerce International Merchant Bankers                      |
| <b>CIRIEC</b> | : Uluslararası Kolektif Ekonomi, Bilgi ve Araştırma Merkezi    |
| <b>DE</b>     | : Dayanışma Ekonomileri  |
| <b>DİB</b>    | : Diyanet İşleri Başkanlığı                                    |
| <b>GLIC</b>   | : Hükümet Bağlantılı Şirketler Programı                        |
| <b>GSYİH</b>  | : Gayri Safi Yurtiçi Hasıla                                    |
| <b>HBGK</b>   | : Hac Birikim ve Gözetim Kurumu                                |
| <b>IIFRS</b>  | : Uluslararası Finansal Raporlama Standartları                 |
| <b>IIIT</b>   | : Uluslararası İslam Düşünce Enstitüsü                         |
| <b>IIRA</b>   | : İslam Ülkeleri Uluslararası Derecelendirme Ajansı            |
| <b>IIUM</b>   | : Malezya Uluslararası İslam Üniversitesi                      |
| <b>IRCIE</b>  | : İslam İktisadı Araştırma Merkezi                             |
| <b>IRTI</b>   | : İslam Araştırma ve Eğitim Enstitüsü                          |
| <b>İFK</b>    | : İslami Finansal Kuruluş                                      |
| <b>İFSB</b>   | : İslami Finansal Hizmetler Kurulu                             |
| <b>İKB</b>    | : İslam Kalkınma Bankası                                       |
| <b>İDT</b>    | : İktisadi Devlet Teşekkülleri                                 |
| <b>KB</b>     | : Katılım Bankaları  |
| <b>KPYŞ</b>   | : Katılım Portföy Yönetim Şirketleri                           |
| <b>MASB</b>   | : Malezya Muhasebe Standartları Kurulu                         |
| <b>PTT</b>    | : T.C. Posta ve Telgraf Teşkilatı                              |
| <b>PYŞ</b>    | : Portföy Yönetim Şirketleri                                   |
| <b>SANZAF</b> | : Güney Afrika Zekât Fonu                                      |
| <b>SSBM</b>   | : Parti Pribumi Bersatu Malaysia                               |
| <b>UMNO</b>   | : Birleşik Malay Milli Örgütü                                  |

|                |   |
|----------------|---|
| <b>ÜS</b>      | : Üçüncü sektör   |
| <b>ÜSK</b>     | : Üçüncü Sektör Kurumları   |
| <b>LUTH</b>    | : Hac Yönetim ve Fon Kurulu   |
| <b>MYR</b>     | : Malezya Ringgiti  |
| <b>SE</b>      | : Sosyal Ekonomi  |
| <b>STK</b>     | : Sivil Toplum Kuruluşları  |
| <b>TDV</b>     | : Türkiye Diyanet Vakfı   |
| <b>TEMA</b>    | : Türkiye Erozyonla Mücadele Ağaçlandırma ve Doğal Varlıkları<br>Koruma Vakfı |
| <b>TH</b>      | : Tabung Haji   |
| <b>THF</b>     | : Türkiye Hac Fonu  |
| <b>TÜBİTAK</b> | : Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu                             |
| <b>TWI</b>     | : Tabung Wakaf Indonesia  |

## TABLO LİSTESİ

|   |     |
|---|-----|
| <b>Tablo 1:</b> Üçüncü Sektöre Dair Kavram Kümesi.....                                    | 10  |
| <b>Tablo 2:</b> 'Sosyal Ekonomi' kavramının ulusal düzeyde kabul görmesi .....            | 26  |
| <b>Tablo 3:</b> Yeni Vakıflara İlişkin Seçilmiş Veriler.....                              | 38  |
| <b>Tablo 4:</b> Türkiye'deki Kooperatiflerin Güçlü ve Zayıf Yönleri .....                 | 40  |
| <b>Tablo 5:</b> Seçilmiş ÜS Teorilerinin Genel Özeti: Güçlü ve Zayıf Yönler .....         | 44  |
| <b>Tablo 6:</b> Küresel İslami Finans Varlıklarının Dağılımı.....                         | 57  |
| <b>Tablo 7:</b> İslami Sosyal Finans Raporları ve Kapsamları .....                        | 61  |
| <b>Tablo 8:</b> Seçilmiş Modern Vakıf Örnekleri .....                                     | 78  |
| <b>Tablo 9:</b> Seçilmiş Modern Zekât ve Sadaka Kurumları .....                           | 83  |
| <b>Tablo 10:</b> Karz-ı Hasene Dayalı Mikrofinans Yapan Seçilmiş Kurumlar.....            | 90  |
| <b>Tablo 11:</b> Wasil'in Sunduğu Ürünler ve Yararlanıcıları.....                         | 92  |
| <b>Tablo 12:</b> İslami Sosyal Finans Sağlayıcıları ile İFK'lerin Karşılaştırılması ..... | 97  |
| <b>Tablo 13:</b> TH'nin Stratejik Partnerleri .....                                       | 117 |
| <b>Tablo 14:</b> Araştırmanın Çalışma Grubu .....   | 153 |
| <b>Tablo 15:</b> Modelin Uyarlanmasına Yönelik Görüşler .....                             | 209 |
| <b>Tablo 16:</b> Kurumsal Yapının Adresi.....   | 210 |
| <b>Tablo 17:</b> Faaliyet Alanlarına Göre Kurumsal Yapı .....                             | 211 |
| <b>Tablo 18:</b> Türkiye-Malezya Hac Uygulamalarının Karşılaştırması .....                | 220 |
| <b>Tablo 19:</b> Organizasyonun Kurumsal Bileşenleri .....                                | 225 |
| <b>Tablo 20:</b> Hacca Yönelik Devlet Katkısı ve Karz-ı Hasen.....                        | 227 |
| <b>Tablo 21:</b> Katılımcıların 10 yıllık Ortalama Birikimleri .....                      | 228 |
| <b>Tablo 22:</b> Yıllara Göre Nominal Getiri Dağıtılmış Katılımcı Ortalama Birikimleri... | 230 |
| <b>Tablo 23:</b> Devlet Katkısı ve Nominal Getiri Dağıtılmış KOB .....                    | 231 |
| <b>Tablo 24:</b> Tahmini Fon Büyüklüğü .....  | 232 |
| <b>Tablo 25:</b> Yapısal Değişikliklerin Gerçekleştirildiği THF (2027-2036) .....         | 238 |

## ŞEKİL LİSTESİ

|  |     |
|--|-----|
| Şekil 1: Üç Sektörlü AB Modeli .....   | 19  |
| Şekil 2: Refah Üçgeni .....  | 23  |
| Şekil 3: Üç Kutuplu Yaklaşım .....   | 24  |
| Şekil 4: İslam İktisadında Üçüncü Sektör .....                                   | 60  |
| Şekil 5: Tarımsal Ormancılık Projesinin Sosyal Etkisi .....                      | 65  |
| Şekil 6: ÜS'ye Yönelik Kur'an'daki İlkeler .....                                 | 69  |
| Şekil 7: İslam İktisadındaki Üçüncü Sektör Ekosistemi .....                      | 73  |
| Şekil 8: Hibe Fonlaması ve Ticari Fonlama.....                                   | 74  |
| Şekil 9: Kuruluş ve Kurumsallaşma Dönemi (1963-1994).....                        | 107 |
| Şekil 10: Kurumsal Dönem (1995-2010).....  | 108 |
| Şekil 11: Büyüme ve Kriz Dönemi .....  | 110 |
| Şekil 12: Hac Hizmet Akışı.....  | 122 |
| Şekil 13: Yatırım Onay Süreci .....  | 126 |
| Şekil 14: TH Grup'un Bağlı-Alt Kuruluşları .....                                 | 128 |
| Şekil 15: ÜSK Olarak TH'nin Yeri.....  | 143 |
| Şekil 16: Araştırmanın Süreci .....  | 148 |
| Şekil 17: TH'ye Yönelik Gerçekleştirilen Saha Çalışmasının Bulguları .....       | 160 |
| Şekil 18: TH'nin İşleyişi.....   | 190 |
| Şekil 19: TH Modelinin Uyarlanmasına Yönelik Saha Çalışmasının Bulguları .....   | 192 |
| Şekil 20: Türkiye'de Hac Uygulaması .....  | 219 |
| Şekil 21: HBGK'ya Dayalı Yapısal Değişiklik Gerektirmeyen Modelin İşleyişi ..... | 223 |
| Şekil 22: Hac Birikim ve Gözetim Kurumunun Kuruluş Süreci .....                  | 226 |
| Şekil 23: HBGK'ya Dayalı Yapısal Değişiklik Gerektiren Modelin İşleyişi .....    | 235 |

## GRAFİK LİSTESİ

|   |     |
|---|-----|
| <b>Grafik 1:</b> Dünya’da Gönüllülüğün Genel Görünümü .....                       | 17  |
| <b>Grafik 2:</b> ABD’nin ÜS’ye Dair Genel Görünümü .....                          | 22  |
| <b>Grafik 3:</b> Yıllar İtibariyle İslami Finans Varlıkları (Trilyon dolar) ..... | 56  |
| <b>Grafik 4:</b> Hac Ücreti ve Sübvansiyon .....                                  | 121 |
| <b>Grafik 5:</b> TH Grup’un Genel Görünümü (2007-2011) .....                      | 130 |
| <b>Grafik 6:</b> TH Grup’un Gelir Türleri 2011 .....                              | 130 |
| <b>Grafik 7:</b> TH Grup’un Genel Görünümü (2012-2016) .....                      | 131 |
| <b>Grafik 8:</b> TH Grup’un Genel Görünümü (2017-2020) .....                      | 132 |
| <b>Grafik 9:</b> TH'nin 1963-2021 Arası Mudi Sayısı (Milyon) .....                | 134 |
| <b>Grafik 10:</b> Mevduat Miktarı 1963-2021 (Milyar MYR) .....                    | 135 |
| <b>Grafik 11:</b> Dağıtılan Zekât (Milyon MYR).....                               | 136 |
| <b>Grafik 12:</b> TH’nin Kâr Payı Oranları .....                                  | 137 |
| <b>Grafik 13:</b> Malezya Ekonomisinin Seçilmiş Göstergeleri.....                 | 171 |
| <b>Grafik 14:</b> Hac Tutarları (TL-Dolar) .....                                  | 229 |

## FOTOĞRAF LİSTESİ

**Fotoğraf 1:** Hacıların Bulunduğu Gemi Cidde Limanı'na Yaklaşırken ..... 103

## ÖZET

**Başlık:** İslam İktisadında Üçüncü Sektör: Tabung Haji Üzerine Bir Saha Araştırması ve Türkiye Hac Fonu Önerisi

**Yazar:** Ali Can YENİCE

**Danışman:** Prof. Dr. Mahmut BİLEN

**Kabul Tarihi:** 31/03/2023

**Sayfa Sayısı:** xii (ön kısım) + 259 (ana kısım) + 11 (ek)

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'ye özgü bir hac fonu model önerisi yapmaktır. Bu amaca binaen, ilk olarak İslam iktisadında üçüncü sektör ekosistemi teorik bir çerçevede ele alınmıştır. Daha sonra iki ayrı saha araştırması gerçekleştirilmiştir. İlk saha araştırması, TÜBİTAK-2214 yurt dışı araştırma programı kapsamında dünyanın ilk ve en köklü hac fonu olan Tabung Haji'ye (TH) yönelik Malezya'da yapılmıştır. Bu çalışmada, TH çalışanları/yöneticileri ve müşterileri olmak üzere on sekiz (18) kişiyle nitel araştırma yöntemlerinden durum çalışması (*case study*) deseni tercih edilerek yarı yapılandırılmış görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Bu bağlamda çalışmamız, TH üzerine derinlemesine görüşmelere dayalı literatürdeki ilk saha çalışması olma hüviyeti taşımaktadır. İkinci saha araştırması ise TH modelinin Türkiye'ye nasıl uyarlanacağını keşfetmek amacıyla Türkiye'deki ilgili aktörlerle görüşmelere dayalı olarak gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmada, TH'nin tasarruf toplama, fon yönetme ve hac organize etme fonksiyonlarına karşılık gelen Türkiye'deki yirmi bir (21) kişi/kurumla yapılandırılmamış görüşmeler yapılmıştır. Bu iki saha çalışmalarından elde edilen bulgular ışığında, yapısal değişiklik gerektirmeyen-kısa vadeli ve yapısal değişiklik gerektiren-uzun vadeli iki Türkiye Hac Fonu modeli sunulmuş ve bu modellerin hayata geçirilmesini kolaylaştıracak politika önerileri yapılmıştır. Sunulan modellerde hac fonunun kapsamı, işleyişi, kurumsal yapısı, hukuki çerçevesi, paydaşlara sunulacak teşvikler ve fon büyüklüğüne yönelik örnek hesaplama yer almaktadır.

Bu kapsamda, saha araştırmalarına dayalı olarak kaleme alınan bu tezin üç temel önemi bulunmaktadır:

- İslam iktisadındaki üçüncü sektör ekosistemini kapsamlı bir teorik çerçevede ele alması,
- Hâlihazırda varlığını koruyan modern bir ÜSK olan Tabung Haji'nin Türkiye'ye uygulanabilirliği üzerine ilk defa bir saha çalışması yapılmış olması,
- Türkiye'deki ekosistemde bulunmayan bir kurum önerisi yapılması ve tasarruf açığı olan Türkiye ekonomisine oluşturulacak Türkiye Hac fonu ile ekonomik katkı sağlayacak olmasıdır.

**Anahtar Kelimeler:** İslam İktisadında Üçüncü Sektör, Tabung Haji, Türkiye Hac Fonu, Durum Çalışması

|  |   |
|--|---|
| <b>ABSTRACT</b>  |   |
| <b>Title of Thesis:</b> The Third Sector in Islamic Economics: A Case Study on Tabung Haji and Model Proposals on Turkey Hajj Fund   |   |
| <b>Author of Thesis:</b> Ali Can YENİCE  |   |
| <b>Supervisor:</b> Prof. Dr. Mahmut BİLEN  |   |
| <b>Accepted Date:</b> 31/03/2023   | <b>Number of Pages:</b> xii (pre text) +259<br>(main body) + 11 (add) |
| <p>The aim of this study is to propose a model for a pilgrimage fund specific to Turkey. In this context, we first discussed the third sector ecosystem in Islamic economics in a theoretical framework and then conducted two separate case studies. The first one was conducted in Malaysia as part of the TUBITAK-2214 overseas research program on Tabung Haji (TH), the world's first and oldest Hajj fund. In this research, we conducted semi-structured interviews with eighteen (18) people, including TH employees/managers and clients, using a case study design from qualitative research methods. In this context, our study is the first case study in the literature on TH based on in-depth interviews. The second case study was based on interviews with relevant actors in Turkey to explore how to adapt the TH model to Turkey. In this research, we conducted unstructured interviews with twenty-one (21) individuals/institutions in Turkey that correspond to the functions of TH in collecting savings, managing funds, and organizing pilgrimages. In light of the findings from these two studies, we have presented two models of the Hajj Fund in Turkey, a short-term model that does not require structural changes and a long-term model that does require structural changes, as well as policy recommendations to facilitate the realization of these models. The models include the scope, functioning, institutional structure, legal framework, incentives to be offered to stakeholders, and a sample calculation of the size of the fund. In this context, this thesis, which has been written based on field research, has three main significance:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-It addresses the third sector ecosystem in Islamic economics in a comprehensive theoretical framework, which is the first such study.</li> <li>-This is the first time a field study has been conducted on the applicability of Tabung Haji, a modern UCC that is still in existence, to Turkey,</li> <li>-Proposing an institution that does not exist in the Turkish ecosystem and will make an economic contribution to the Turkish economy, which has a savings deficit, with the Turkey Pilgrimage Fund.</li> </ul> |   |
| <b>Keywords:</b> Third Sector in Islamic Economics, Tabung Haji, Türkiye Hajj Fund, Case Study   |   |



# GİRİŞ

## Araştırmanın Konusu

Araştırma, İslam iktisadında üçüncü sektörü hem teorik çerçevede ele almaktadır hem de gerçekleştirilen saha çalışmasıyla uygulamaya dönük üçüncü sektör model önerisi sunmaktadır. Bu bağlamda ilk bölümde, üçüncü sektörün (ÜS) kavramsal ve kuramsal çerçevedeki yeri ele alınırken ikinci bölümde, İslam iktisadındaki ÜS'nin genel görünümüne ve teorik çerçevesine yer verilmiştir. Bu kapsamda Batı medeniyetinde gelişen ÜS ile İslam toplumlarında gelişen ÜS kurum ve uygulamalarının farklılığını ortaya koymak ve bu farklılıkları dikkate alan bir teorik bağlam sunmak amacıyla tarihsel çerçevede Osmanlı Döneminde ÜS'ye değinilmiştir. Bu doğrultuda ikinci bölümde, İslam iktisadındaki üçüncü sektöre zemin teşkil eden ve felsefesini oluşturan ilkeler incelenerek bu ilkeler eşliğinde İslam iktisadındaki üçüncü sektör ekosistemi değerlendirilmektedir. Üçüncü bölümde, modern bir karma ÜS kurumu olan Tabung Haji (TH) ele alınmakta ve TH'ye yönelik literatür taraması sunulmaktadır. Bu kısım, sonraki bölümde gerçekleştirilen saha çalışması bulgularıyla karşılaştırma imkânı sunmaktadır. Dördüncü bölümde ise saha çalışmasına yönelik bilgiler ve bulgular yer almaktadır.

Bu doktora tezinde birbiriyle bağlantılı iki saha araştırması gerçekleştirilmiştir. İlki, TÜBİTAK 2214-A doktora bursu ile Malezya'da bulunan araştırmacının TH üzerine yaptığı durum çalışmasıdır. Bu araştırma kapsamında (TH çalışanları/yöneticileri, daha önce TH'de çalışmış kişiler, TH müşterileri -hacılar ve hacı adayları TH ve Malezya üzerine çalışmaları bulunan kişiler) toplam 18 kişiyle yarı yapılandırılmış mülakatlar gerçekleştirilmiştir. Bu doğrultuda araştırmada nitel araştırma yöntemi ve durum çalışması deseni tercih edilerek TH'nin derinlemesine incelenmesi amaçlanmıştır. İkinci çalışma ise TH modelinin Türkiye'ye uyarlanabilmesi amacıyla Türkiye'den ilgili paydaşlarla gerçekleştirilen yapılandırılmamış mülakatlardan meydana gelmektedir. Bu kapsamda 21 kişiyle TH modelinin Türkiye'ye nasıl uyarlanacağı müzakere edilmiştir. Her araştırmanın bulguları ayrı ayrı sunulmuş ve bulgular ışığında iki tane uygulanabilir Türkiye Hac Fonu model önerisi gerçekleştirilmiştir.

## **Araştırmanın Amacı**

Bu araştırma, Pestoff (1992) ve Jouti (2019)'nin çalışmalarından hareketle İslam iktisadındaki üçüncü sektör ekosistemini teorik bir çerçevede ele almayı, modern bir ÜS kurumu olan Tabung Haji üzerine durum çalışması (*case study*) gerçekleştirmeyi ve elde edilen bulgular ışığında Türkiye Hac Fonu kurumu önerisi yapmayı amaçlamaktadır.

## **Araştırmanın Önemi**

Araştırmanın üç temel önemi bulunmaktadır:

- İslam iktisadındaki üçüncü sektör ekosistemini kapsamlı bir teorik çerçevede ele alması,
- Hâlihazırda varlığını koruyan modern bir ÜSK olan Tabung Haji'nin Türkiye'ye uygulanabilirliği üzerine ilk defa bir saha çalışması yapılmış olması,
- Türkiye'deki ekosistemde bulunmayan bir kurum önerisi yapılması ve tasarruf açığı olan Türkiye ekonomisine oluşturulacak Türkiye Hac fonu ile ekonomik katkı sağlayacak olmasıdır.

Üçüncü sektör literatürde AB ve ABD merkezli ele alınmaktadır. İslam iktisadının ÜS kurumları ve uygulamaları ise literatürde oldukça sınırlı düzeyde yer alır. Hatta teorik düzeyde İslam iktisadının ÜS'sini ele alan çalışmalar ise literatürde yok denecek kadar azdır. İslam toplumlarının ÜS'ye yönelik uygulamalarının çalışmalarda göz ardı edilmesi literatürdeki önemli bir boşluğa işaret etmektedir. Bu sorun; Joseph Schumpeter'in "Büyük Kayıp Halka" tezini ve Ghazanfar'e göre bu halkanın, literatür tarafından ihmal edilen İslam medeniyetinin birikimiyle tamamlandığı çalışmasını doğrular niteliktedir (Ghazanfar, 2016). Bir diğer yandan İslam iktisadı yazınında da ÜS, tekil kurumlar şeklinde ele alınırken ÜS'yi kapsamlı bir teorik çerçevede ele alan çalışmalar oldukça azdır. Bu doğrultuda bu çalışmanın, hem üçüncü sektördeki bahsi geçen boşluğa hem de İslam iktisadındaki ÜS'ye yönelik var olan bütüncül yaklaşım eksikliğine katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca bu çalışma, Türkçe literatürdeki ÜS'yi teorik ve saha çalışmasına dayalı ele alan ilk çalışma olma özelliğini de taşımaktadır.

Araştırmanın bir diğer önemi, modern zamanların en eski ve hala varlığını koruyan ÜSK olarak Tabung Haji'yi ele almasıdır. TH'nin kimi çalışmalarda modern zamanların ilk

banka dışı İşlami finans kuruluğu olarak yer alması araştırmanın önemini artırmaktadır. Bu sebeple durum çalışmasına konu olarak TH seçilmiştir.

Araştırmanın birincil verilerin elde edilmesine olanak tanıyan yöntemiyle TH'yi ele alarak Türkiye'ye özgü bir kurum önerisinde bulunması hem ÜS literatürüne hem de İşlam iktisadı literatürüne katkı sağlamaktadır. Aynı zamanda modern zamanların ilk hac kurumu olma özelliğini taşıyan TH'yi ele alan bu araştırma, hacca yönelik yapılacak kendinden sonraki çalışmalar için bir zemin oluşturacaktır.

Doktora tezinin bir parçası olan bu araştırma TÜBİTAK tarafından fonlanarak araştırmacının gözlem de yapabileceği bir araştırma süreci oluşturmuştur. Dolayısıyla araştırmanın hem literatüre hem de sunduğu model ile ülke ekonomisine katkı sağlaması beklenmektedir. Ekonomik olarak en temel katkısı Türkiye'deki tasarruf açığı sorununa yönelik yastık altı diye tabir edilen hac birikimleriyle alternatif bir çözüm üretecek olmasıdır. Aynı zamanda İşlami finans sektörünün yenilikçi modellere sahip olarak gelişebileceğine de işaret eden bu modelin, gelecekte farklı hedefleri olan İşlami fonların da kurulmasına katkı sağlayacağı düşünölmektedir.

### **Araştırmanın Yöntemi**

Araştırmanın iki temel araştırma sorusu bulunmaktadır:

- 1- "Tabung Haji nasıl çalışmaktadır?"
- 2- "Tabung Haji modeli Türkiye'ye nasıl uyarlanabilir?"

Bu kapsamda ilk soruyu yanıtlayabilmek amacıyla durum çalışması deseni tercih edilerek yarı yapılandırılmış mülakat, doküman incelemesi ve gözlem tekniklerinden istifade edilmiştir. İkinci soruyu yanıtlayabilmek amacıyla ise TH modeli Türkiye'deki ilgili paydaşlara sunulmuş ve onlarla görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Birbirini tamamlayan bu iki soruya yönelik elde edilen bilgiler önce ayrı ayrı bulgular kısmında ve daha sonra Türkiye'ye yönelik yapılan Türkiye Hac Fonu önerisinde birlikte değerlendirilmiş ve öneriye katılmıştır.

### **Araştırmanın Kapsamı**

Bu araştırma beş bölümden oluşmaktadır. Araştırmanın odağı, İşlam iktisadında üçüncü sektör ve modern bir ÜSK olan Tabung Haji'dir. Bu doğrultuda ilk bölümde, üçüncü sektör kavramsal, kuramsal ve tarihsel çerçevede ele alınmıştır. ÜS kavramı oldukça

modern bir kavram olmakla birlikte her toplum ve kültürde farklı bileşenlere sahiptir. Bundan dolayı ÜS'ye yönelik kavramsal ve kuramsal çerçevede kavramın geliştiği literatür dikkate alınırken tarihsel çerçevede Osmanlı Dönemindeki ÜS'ye odaklanılmıştır. Çünkü izleyen bölüm olan ikinci bölümde, İslam iktisadındaki ÜS ele alınacaktır ve bu kısım da bölümün tarihsel arka planına ışık tutacaktır. Bu bağlamda, İslam iktisadındaki ÜS'yi anlamak için İslam toplumlarındaki sosyal bağlamı anlamak gerekmektedir. Bu doktora tezinde bu bağlam sadece sonraki çalışmalara bir işaret gösterecek sınırlılıkta tutulmuş ve araştırmanın amacına uygun şekilde yer bulmuştur.

Çalışmanın ikinci bölümünde, İslam iktisadında üçüncü sektör ele alınmıştır. İslam iktisadında ÜS'yi kapsamlı bir şekilde sunabilmek amacıyla modern İslam iktisadı ve modern İslam iktisadındaki ÜS'ye değinilmiştir. Daha sonra İslam iktisadında ÜS'yi destekleyen ilkeler aktarılmış ve Pestoff (1992) ve Jouti (2019)'nin çalışmalarından hareketle İslam iktisadındaki üçüncü sektör ekosistemine yönelik teorik bir çerçeve sunulmuştur.

Çalışmanın üçüncü bölümünde, Asya bölgesindeki ilk banka dışı İslami finans kurumu ve karma bir ÜSK olan Tabung Haji'ye yönelik literatür taramasından elde edilen bilgiler sunulmuştur. Bu bilgiler ışığında TH'nin kurumsal yapısı, tarihi, sunduğu hizmetler ve işleyişi, ekonomik görünümü ve İslam iktisadında üçüncü sektör kurumu olarak yeri ele alınmıştır.

Çalışmanın dördüncü bölümü iki saha araştırmasından oluşmaktadır. İlki TH'ye yönelik gerçekleştirilen durum çalışması ve ikincisi ise TH modelinin Türkiye'ye uyarlanmasına yönelik saha çalışmasıdır. Her iki saha araştırmasının bulguları sunulduktan sonra Türkiye'ye özgü hac fonu önerisi gerçekleştirilmiştir.

Çalışmanın sonuç bölümünde ise modelin hayata geçirilmesine yönelik politika önerileri yer almaktadır. Bu bölüm ayrıca modelin sahip olacağı riskleri ve potansiyeli göstermesi açısından dikkat çekicidir.

### **Araştırmanın Sınırlılıkları**

Araştırma Covid-19 dönemine denk geldiğinden saha çalışması kapsamında yapılan mülakatların bir kısmı çevrimiçi olarak gerçekleştirilmiştir. Bu durum gözleme dayalı çeşitli verilerin kaybolacağı ihtimalini ortaya çıkarmaktadır. Ancak bununla birlikte pandeminin ortaya çıkardığı süreç, insanların çevrimiçi platformları sıkça kullanmasına

ve böylece çevrimiçi tecrübelerinin artmasına neden olduğunu göz önünde bulundurduğumuzda, bu sınırlılığın ihmal edilebileceğini söylemek mümkün hale gelir. Bir diğer yandan müşterilerin neredeyse tümüyle ve bazı TH çalışanlarıyla yapılan mülakatların yüz yüze olması bu sınırlılığı azaltmaktadır.

TH üzerine yapılan durum çalışmasında ortaya çıkabilecek en büyük sınırlılık, araştırma grubunun çalışma grubunu temsil etme kabiliyetiyle ilgilidir. Kurumun temel çalışma mantığını, toplumdaki yerini ve önemini yeterli düzeyde keşfetmek amacıyla araştırma grubuyla ilgili ortaya çıkacak riskleri en aza indirmek için maksimum çeşitliliğe sahip amaçlı örnekleme yapılmıştır. Bu kapsamda çalışma grubu TH çalışanı, daha önceden TH’de çalışmış, TH üzerine araştırma yapmış kişilerden ve TH müşterisi olan hacca gitmiş ve gitmemiş kişilerden oluşmaktadır. Bu hem TH’nin hizmet arzına hem de talebine yönelik ilgili tarafları kuşatan bir örneklem sağlamaktadır. Bir diğer açıdan hizmet arzı taraflarıyla ilgili her bir faaliyet alanına özgü katılımcıların belirlenmesi amaçlanmaktadır. Bu yaklaşım da bahsi geçen sınırlılığı azaltacak unsurlardandır.

Durum çalışmasının akabinde ortaya çıkan TH modelinin Türkiye’ye uyarlanmasında toplum, ekosistem, hukuki altyapı, İslami finansal okuryazarlık gibi çok sayıda alana dair Malezya ve Türkiye arasında farklılıklar vardır. Bu farklılıkların önerilen modelin uygulanabilirliğini azaltmaması adına Türkiye’deki çok çeşitli paydaşlarla yapılan görüşmelerde, katılımcılara bahsi geçen alanlara dair de sorular yöneltilmiştir. Ancak bununla birlikte uyarlama ve hayata geçirme aşamasında öngörülemeyen birçok riskin de ortaya çıkabileceği bilinmektedir. Bundan dolayı önerilen Türkiye Hac Fonu modelinin uygulanma aşamasına geçmeden hem müstakbel müşterilere hem de kurumun ilgili paydaşlarına yönelik ilave araştırmaların yapılması önem arz etmektedir. Bu doğrultuda araştırmanın politika önerileri bölümünde, yapılması gereken ilave çalışmalara da işaret edilmektedir.

# 1. BÖLÜM: ÜÇÜNCÜ SEKTÖR

## 1.1. Kavramsal Çerçeve

Üçüncü sektör (ÜS), dünyanın birçok ülkesinde farklı motivasyonlarla kurulan, toplumun önemli bir sosyoekonomik ihtiyacını karşılamayı üstlenen ve ekonomiye ‘*sosyali*’ davet etmesiyle kapitalizmin birtakım sorunlarını çözmeye çalışan üçüncü bir yolun adıdır. Bu sektör, iki sektörlü bir ekonomik sistem anlayışına son birkaç asırda eklenerek adından söz ettirmeye başlamıştır. Birinci (kamu) ve ikinci (özel) sektörden farklılaşarak kendisine bir yer belirlemeye çalışan ve böylece birtakım özgün yönlerini ön plana çıkaran ÜS, özellikle 2008 Mortgage Krizi’nden sonra birçok ülkenin krizin olumsuz etkilerini hafifletmek için başvurduğu alternatif bir rota olmuştur. Bu bölümde, üçüncü sektörün tanımı, kavramın ortaya çıkış serencamı, üçüncü sektör kuruluşları ve bu kuruluşların farklı ülkelerdeki uygulanma şekilleri ele alınacaktır.

Bu bölümde, üçüncü sektöre ait literatürdeki kavramsal çerçevenin sarıh bir şekilde ortaya koyulması amaçlanmaktadır.

### 1.1.1. Üçüncü Sektörün Tanımı

Kamu ve özel sektör dışında veya bazen de tam arasında yer alan bir sektör olarak üçüncü sektör daha ziyade toplumsal ihtiyaçları karşılamak üzere bir araya gelen kuruluşların oluşturduğu ekosistemi ifade etmektedir. Birçok sektöre hizmet eden bu kuruluşlar, ticari anlamda kârlılığın önüne sosyal potansiyelin geliştirilmesini koymaktadır. Genellikle sivil toplum ve gönüllülük konularıyla yakından ilişkili bir şekilde özel ve kamu sektörünün yanında, bazen de içinde, üçüncü bir sektör olarak tanımlanmaktadırlar. Bu doğrultuda bireylerin veya toplulukların ihtiyaçlarını karşılamak temel hedefleridir. Faaliyetlerinin başarılılığı, tüm paydaşlar ve çevreye sağladıkları yararlar göre değerlendirilmekte böylece ticari bir aktivitenin sosyal etkisi dikkate alınmaktadır (Amin, Cameron ve Hudson, 2002). Buna binaen ÜS, iktisadi kârla sosyal dayanışmayı bir araya getirmekte ve ekonomik faaliyetin merkezine insanı koymaktadır (Grigore, 2013, s. 2).

Bu genel tanımlamalar, üçüncü sektörün karmaşık ve çok farklı motivasyonları barındıran doğasına dair ipuçları vermekte ancak resmin sadece kuş bakışı görünümünü göstermektedir. Resmin ayrıntılarını görebilmek ve üçüncü sektörü daha iyi tanıyabilmek

için birtakım özelliklerini belirtmek gerekmektedir. Bu özellikleri şu şekilde sıralamak mümkündür:

- Farklı motivasyonlara göre farklı isimlendirmelerin tercih edilmesi,
- Bağımsız bir yönetim,
- Ekonomik aktivitenin *sosyal* ile bağları,
- Kâr amacının birinci sırada yer almaması,
- Sivil toplum ve gönüllülikle ilişkili olması,
- Farklı kıtalardaki kurumlar ve uygulama şekillerinin bulunmasıdır.

#### **1.1.1.1. Farklı İsimlendirmelerin Tercih Edilmesi**

Sosyal ekonomi, dayanışma ekonomileri, gönüllü sektör, bağımsız sektör, hükümet dışı sektör, sivil sektör, kâr amacı gütmeyen kuruluşlar, sosyal girişimler gibi çok sayıda isimlendirmeye tabi tutulan ve her bir isimlendirmeyle çeşitli özellikleri ön plana çıkarılan üçüncü sektör, gelişmeye oldukça açık bir literatüre sahiptir. Ancak bu derece farklı isimlendirmeler literatürün zenginliğini göstermenin yanında kavramsal çerçevenin sınırlarının çizilmesini de zorlaştırmaktadır.

Üçüncü sektör kavramını ilk defa 1973 yılında “*The Third Sector and Domestic Missions*” adlı makalede Etzioni kullanmıştır. Bir sosyolog olan Amitai Etzioni, henüz Sovyetler Birliği dağılmamışken ve bir bakıma dünya sosyalist ve kapitalist anlayışı temsil eden iki kutba sahipken bu çarpıcı makaleyi kaleme almıştır. Etzioni’ye göre sosyalist kutup olan Sovyetler Birliği’nde özel sektör (kâr odaklı), kapitalist kutup olan Amerika Birleşik Devletleri’nde (ABD) ise kamu sektörü gelişim göstermektedir. İki kutbun birbirine doğru yaklaştıklarını söyleyenlerin yanında, Etzioni farklı bir tez ileri sürerek ikisinin de organizasyon, üretim ve dağıtımına yönelik yaklaşımlarında üçüncü bir sisteme gittiklerini ifade etmiştir. Bu doğrultuda ortaya çıkan sektörü üçüncü sektör olarak ifade eden Etzioni, ÜS’nin diğer iki sektörün (kamu ve özel) yerine geçmeyeceği veya onlara alternatif oluşturmadığını bilakis bu sektörleri bir araya getirdiği ve dengelediğini vurgulamaktadır. Bu doğrultuda, sektörleri özel ve kamu olarak ayırdığımızda kamu sektörü hem devlet erkinin hem de sivil toplumun sorumluluğunu üstlenmiş gibi gözükeceğinden üç sektörlü bir yaklaşım teklif edilmektedir. Üçüncü sektör böylelikle özel sektörün kâr motivasyonuna hitap etmeyen ve kamunun da bürokratik süreçlerinin hantal yapısından dolayı hızlıca halledemediği yerel faaliyetleri gönüllü ve kâr amacı

gütmeksizin gerçekleştirecektir. Etzioni çalışmasında teorik bir çıkarım yapmaktan ziyade bir yaklaşım önermiştir. Yaklaşımında üçüncü sektörü, kamu ve özel sektörden bağımsız konumlandırmamış aksine bu iki sektörün dengeleyicisi ve destekleyicisi olarak tarif etmiştir (Etzioni, 1973).

Bir diğer yandan bu sektöre yönelik yaygın kullanılan kavramların başında sosyal ekonomi (SE) ve dayanışma ekonomileri (DE) gelmektedir. Sosyal ekonomi kavramı ilk kez 1830 yılında Fransa’da Charles Dunoyer tarafından “*Nouveau traite ’ de ’conomie sociale*” adlı makalede kullanılmıştır. Sosyal ekonomiyi savunanların ilgilendiği temel konular; sosyal barış, sınıf çatışmalarının azaltılması ve kâr paylaşımı olarak dikkat çekmektedir (Westlund, 2003, s. 1204). Ancak bununla birlikte SE kavramının ve oluşturduğu ekosistemin birtakım belirleyici özellikleri bulunmaktadır. Bunların başında ‘*karşılıklılık*’ kavramı gelmektedir. Karşılıklılık kavramı herhangi bir faaliyetin etrafındaki tüm tarafların karşılıklı olarak fayda sağladığını ifade etmek için kullanılmaktadır.

20. yüzyılın sonlarına kadar ‘sosyal ekonomi’ kavramı İngilizce konuşulan ülkelerin akademi ve politika çevrelerinde pek fazla karşılık bulmazken; ‘dayanışma ekonomileri’ ‘kâr amacı gütmeyen faaliyetler’, ‘toplumsal işler’, ‘gönüllük faaliyetleri’ kendilerine daha çok yer bulmuştur. Çünkü sosyal ekonominin aktörleri piyasa sisteminden dışlanmış ve ötekileşmiş grupların refahıyla ilgilenmişlerdir (J. Monzón ve Chaves, 2008, s. 555). Sosyal ekonomi ve dayanışma ekonomileri sıklıkla Avrupa Birliği ülkelerinde kullanılmakta ve sosyal hareketlerin bir parçası olarak ideolojik bir temele sahiptir. Bu kavramların kullanımında ve sosyal ekonomiye yönelik kurumların oluşumunda kapitalist anlayışa bir tepki ve sivil karşı koyuş görülmektedir. Uluslararası Kolektif Ekonomi, Bilgi ve Araştırma Merkezi (CIRIEC) sosyal ekonomi, üçüncü sektör ve üçüncü sistem kavramlarını benzer kabul etmektedir. Ayrıca sosyal ekonomiyi kooperatifler, müşterek sigorta (mütüeller), gönüllü faaliyetler, dernek ve vakıfların oluşturduğu ekosistem olarak tanımlamaktadır (Westlund, 2003, s. 1193). Bununla birlikte Avrupa Birliği’nde (AB) ‘*sosyal ekonomi*’ 1989’den itibaren resmi bir terim olarak kullanılmaktadır. Aynı zamanda AB’de sosyal ekonomiyi doğrudan gündemine alan İstihdam, Sosyal İşler ve İçerme (*Employment, Social Affairs & Inclusion*) adlı özel bir komisyon bulunmaktadır. AB tarafından kullanılan sosyal ekonomi tanımı da bahsi



geçen dört tür faaliyeti/kurumu kapsamaktadır. Bunlar: Kooperatifler, müşterek sigorta (mütüeller), dernekler ve vakıflardır (Westlund, 2003, s. 1192).

1997 yılında AB üyesi İsveç, ‘*Sosyal Ekonomi*’nin kavramsal çerçevesi üzerinde çalışmak üzere bir çalışma grubu oluşturmuştur. Bunun, AB üyesi bir devletin sosyal ekonomiyi tanımlamaya yönelik ilk girişimi olduğu düşünülmektedir. Çalışma grubunun belirlediği tanım şöyledir:

“Sosyal ekonomi, öncelikle sosyal amaçlara sahip olan, demokratik değerlere bağlı ve organizasyon olarak kamu sektöründen bağımsız bir şekilde teşkilatlanmış kurumlardır. Sosyal ve ekonomik faaliyetleri çoğunlukla dernekler, kooperatifler, vakıflar ve benzer kurumlar tarafından yürütülmektedir. Sosyal ekonomideki faaliyetlerin temel itici gücü, bireysel çıkar yerine kamu veya üyelerinin yararına olmasıdır.” (Kulturdepartmetet, Malinovski, 1930’dan aktaran: J. Monzón ve Chaves, 2008, s. 555)

Avrupa üçüncü sektör modeli, sosyal ekonomi olarak adlandırılmakta ve SE kurumları paydaşlarına kâr dağıtımını yapabilmekteyken; Amerikan modelinde üçüncü sektör genel olarak kâr amacı gütmeyen kuruluşlar olarak adlandırılmakta ve paydaşlara kâr dağıtımını yapılamamaktadır. Örneğin AB modelinde kooperatif üçüncü sektör kuruluşu olarak değerlendirilirken, ABD modelinde kooperatifler üçüncü sektör kuruluşları kabul edilmezler. Bu ufak farklılık bile üçüncü sektöre dair ekosistemi belirgin bir şekilde değiştirmektedir. Peki, üçüncü sektör kuruluşları paydaşlarına kâr dağıtabilir mi? Üçüncü sektörün farklı kıtalardaki farklı uygulama şekilleri izah edilen bölümde bu konu daha ayrıntılı ele alınacaktır.

Gönüllü sektör (*voluntary sector*) kavramsallaştırması da hem bu sektörün işlevine hem de faaliyetlerinin amaçlarına odaklanmaktadır. Birleşik Krallık, bu kullanımı tercih ederek sektörün refah devletinin hizmet açığını doldurma işlevine ve piyasa başarısızlıklarını giderme potansiyeline işaret etmektedir (Corry, 2010, s. 15).

Hükümet dışı sektör (*nongovernmental sector*), bu kuruluşların doğrudan hükümetin bir parçası olmadığını ifade etmek için kullanılmaktadır. Aynı zamanda kavram, bu kurumların bağımsızlığına ve özgün yapısına atıf yapmaktadır (Uslu, 1999, s. 25).

Üçüncü sektöre dair kullanılan kavramların bir diğeri dayanışma ekonomileridir. Dayanışma ekonomileri, piyasa mekanizmasının aksadığı veya daha genel ifadesiyle

kapitalist sistemin işleyişi sırasında bir kesimin dezavantajlı konuma düştüğü düşüncesinden yola çıkarak insanların birbirleri arasında dayanışma ilişkileri oluşturması gerektiğini ileri sürmektedir. Bu dayanışmanın sağlanması için sivil oluşumlara ihtiyaç duyulmaktadır ki bu da bizzat ihtiyaç sahiplerinin girişimleriyle oluşmaktadır. Neoliberal küreselleşmeye itiraz olarak ortaya çıkan dayanışma ekonomileri üretim, bölüşüm ve örgütlenme hususlarında farklı bir anlayış tercih etmektedir. Bu doğrultuda yerelde karşılıklılık ve dayanışma prensipleriyle üretim ve bölüşüm yapan kurumlar dayanışma ekonomilerini oluşturmaktadır (Aykaç, 2018, s. 223).

Tablo 1, ÜS'ye dair kavram kümesini ve bu kavramların birbirleriyle kesiştikleri ve ayrıştıkları yönleri göstermesi açısından önemlidir.

**Tablo 1:** Üçüncü Sektöre Dair Kavram Kümesi

| <b>Üçüncü Sektöre Dair Kavramlar</b>                     |  |   |  |
|--|--|---|--|
| <b>Kavram ve Boyutlar</b>                                | <b>Sosyal Ekonomi</b>  | <b>Üçüncü Sektör</b>  | <b>Dayanışma Ekonomisi</b>                       |
| <i>Kurumsal-Politik Boyutları ve Tarihsel Perspektif</i> | 19.yy: Daha iyi bir ücret, çalışma koşulları ve tüketici memnuniyeti konularının kurumsallaştırması amacıyla ortaya çıkmıştır. | 1980'lerde işçi ve toplumsal krizlere tepki olarak çıkmıştır. | Kurumsal sermayeyi güçlendirmeyi amaçlamaktadır. |
|  | 1930'lar:Aşırı yoksulluğu önlemek için konut ve gıda kooperatiflerinin oluşumu gerçekleşmiştir.                                |   |  |
|  | 1970'ler:Sürdürülebilir sosyal girişimcilik konularıyla yükselişe geçmiştir.   |   |  |
|  | 1980 sonrası: İşçi odaklı kooperatiflerle adından söz ettirmiştir.   |   |  |

|  |   |  |   |
|--|---|--|---|
| <i>Mülkiyet ve Kontrol İlişkileri</i>                    | Devletin düzenleyici rolü ön plandadır. (sosyal adalet: Kâr amaçlı değil)<br>Üyeler paydaşlardır.                               | Kâr amacı gütmmez.<br>Fakat ayrıca AB’de [kâr amacı güden] kooperatifler ve mütueller bulunur. | Sivil toplum veya stk-kamu ortaklığı olabilmektedir.                              |
| <i>Çekirdek kurum türleri</i>                            | Sosyal amaçları veya sosyal motivasyonları olan iş organizasyonlarıdır. (kooperatifler, mütueller)                              | Sektörlerle ilişkili (mezo-ekonomik) veya birliğe ait kurumlar düzeyinde tanımlanır.           | Toplum temelli veya bürokratik temelli girişimler.                                |
| <i>Piyasa yönelimi</i>                                   | En temel kurumları piyasada faaliyet gösterir fakat dayanışma prensiplerine göre çalışmaktalar.                                 | Kısmidir.<br>Oldukça eklektik bir tanıma sahiptir.   | Ne piyasa ne de kamuya yönelmektedir.<br>Lipietz: Özel ve kamu sektörü sinerjisi. |
| <i>İşbirliği modeli-Sosyal bağları – Kurumsal modeli</i> | Esnafların dayanışma faaliyetleri, hayır kurumları, kooperatiflerdir. ilişkisel+karşılıklı yardım uygulaması sosyal bağlarıdır. | Gönüllü çalışmaların büyük kısmını oluşturur.  | Piyasa, piyasa dışı ve parasal olmayan ilişkilerin bileşimidir.                   |
| <i>Modern Tanımı</i>                                     | Tarihseldir. Entegre bir yapıya sahiptir. Önceki dönemlerde sosyal ekonominin boyutları şunlardır: Sosyal amaçlar,              | Sivil toplum kuruluşları tarafından yapılan sosyal-  | Sosyal hakların yeniden   |

|                           |   |   |                                  |
|---------------------------|---|---|----------------------------------|
|                           | karşılıklılık+dayanışma,<br>devlet düzenlemesine tabi<br>şekilde özyönetim. | ekonomik<br>girişimlerdir.  | keşfedilmesine<br>vurgu yapılır. |
| <i>İlişkili Kavramlar</i> | Kazançlı olmayan sektör<br>(non-lucrative sector)                           | Kâr için<br>kurulmayan<br>(not-for-<br>profit),<br>bağımsız<br>sektör<br>(İngiltere),<br>Kâr amacı<br>gütmeyen<br>(non-profit)<br>(ABD) | Gönüllü sektör                   |

**Kaynak:** (Moulaert ve Ailenei, 2005, s. 2045) tablo yazar tarafından açıklanmalı olarak Türkçeleştirilmiştir.

Üçüncü sektöre dair literatürde birçok kavram tercih edilmektedir. Ancak bu kavramlardan her biri sektörün birtakım özgün yönlerini ön plana çıkarmakta ve aynı zamanda sektörün özel ve kamu sektörlerine kıyasla ayırt edici özelliklerini de ortaya çıkartmaktadır. Bu açıdan ön plana çıkan üç kavram şudur: Sosyal ekonomi, üçüncü sektör ve kâr amacı gütmeyen faaliyet/sektör. Her ne kadar AB ülkelerinde ‘*Sosyal Ekonomi*’ bir politik tercih olarak yaygınlaştırılmaktaysa da bu çalışmada üçüncü sektör kavramının kullanımı tercih edilmektedir. Bu tercihin nedenlerini şu şekilde sıralamak mümkündür:

- Üçüncü sektör kavramı, sivil toplumun bir parçası olarak hareket eden ve aynı zamanda kamusal alandaki yetersizlikleri telafi etmeye çalışan kurum ve faaliyetleri temsil etmektedir. Sosyal ekonomi ise kapitalist sistem içerisindeki birtakım faaliyetlerin ‘*ayrı bir ekonomi*’ oluşturduğuna işaret etmektedir. Kanaatimizce toplumsal ihtiyaçları kamu yararına karşılayan ve bu amaçla üretim, kaynak aktarımı ve hizmet yapan kurumlar/faaliyetler bir ekonomi değil ancak bir sektör oluşturabilir.
- Üçüncü sektöre nazaran sosyal ekonomi kavramının kullanımı daha eskilere dayanmaktadır. Faaliyetlerdeki sosyal yöne vurgu yapılarak piyasa ve kamu başarısızlıklarını sosyal ekonomiyle telafi edileceği vurgulanmaktadır. Ancak böyle

bir ekonomi, piyasa mekanizmasının işleyişine aykırıdır. Kâr motivasyonu hareket eden (piyasa) kurumlar var olduğu gibi toplumsal fayda amacıyla hareket eden kurumlar da (kamu ve sivil toplum) var olacaktır. Bu noktada toplumsal faaliyetleri yerine getirirken kamudan bağımsız bazen de bağımlı ancak özerk olan kurumları ‘üçüncü sektör’ kavramı daha iyi temsil etmektedir.

- Kâr amacı gütmeyen faaliyetler ise bu alana yönelik faaliyetlerin hepsinin sehven kâr amaçlı olmadığına atıfta bulunmaktadır. Ancak ÜS faaliyetlerinin bir kısmı (kooperatifler, sosyal girişimler vb.) ‘kâr amacı’ güdümlenerek yapılır (Anheir, 2005, s. 39). Buradaki kâr özel sektörün hedeflediği kârdan birtakım farklılıklara sahiptir. Ancak nihayetinde kârdır ve bu kurumlar elde ettikleri kârları sosyal amaçlarına yönelik kullanırlar. Dolayısıyla kârın hedeflenmemesinden ziyade birincil hedef olmadığı ifade edilebilir. Bu sebeple de üçüncü sektör kavramının bu faaliyetleri ve kurumları daha iyi temsil ettiği düşünülmektedir

#### **1.1.1.2. Bağımsız Bir Yönetim**

Sivil toplumu şemsiye bir kavram olarak kabul ettiğimizde, üçüncü sektör onun sosyoekonomik faaliyetleriyle ilgilenen bir alt kolu olmaktadır. Bu noktada üçüncü sektörün, piyasa ve kamunun başarısızlıklarını ortadan kaldırabilmesi için bağımsız bir yönetime sahip olması gerektiği savunulmaktadır (Corry, 2010, s. 11).

Bu kurumlar genellikle yerel düzeyde, gönüllü çalışanlarla ve çoğunlukla kamu yararına faaliyet gösterdiklerinden kamu ve özel sektörün tabii olduğu detaylı düzenlemelere sahip olmazlar. Çünkü bu kurumlar, gönüllü katılım ve değer temelli faaliyetler gibi doğrudan ölçülemeyen nitelikleri barındırdıklarından diğer kurumlar gibi denetlenememektedirler (Arshad ve Haneef, 2016, s. 78). Bununla birlikte bu sektörün bağımsızlığına yapılan vurgu farklı isimlendirmelerde de göze çarpmaktadır. Kimi zaman ‘*bağımsız sektör*’ olarak tanımlanmaları kamu ve özel sektörün dışında ‘*üçüncü bir güç*’ olduklarını ifade etmek amaçlıdır. Ancak bu kurumlar siyasi ve ekonomik açıdan çoğu zaman diğer iki sektöre bağımlıdır. Ayrıca bu sektörün çoğunlukla siyasi bir hedefi ve/veya siyasilerle bir ilişkisi bulunmaktadır (Anheir, 2005, s. 38). Vergi ve teşvikler hususunda kamuyla; iş birliği ve finansman destekleri hususundan özel sektör ile gönüllü çalışanlar açısından ise hanehalklarıyla ilişkilidirler. Dolayısıyla bağımsızlık gerçek hayatla çok da örtüşmeyen ideal bir hedef olarak belirmektedir.

### 1.1.1.3. Ekonomik Faaliyetlerin Sosyalliği

Ekonominin sosyal veya politik ilişkilerle kuvvetli bağı olduğu hatta bizzat bu bağlardan ortaya çıktığı hususu sosyal bilimler içerisinde uzun yıllardır süregelen bir tartışmadır. İktisadi yöntemin sosyal bilimlerden doğa bilimlerine doğru olan yolculuğu, bu konuya eşlik etmektedir:19. yüzyılda politik iktisatçılarla Comte ve diğer sosyologlar arasında yoğun tartışmalar yaşanmıştır. Comte'un düşüncesine göre; iktisatçılar için tarihsel ve etnolojik gerçekler, fizikçilerin laboratuvarlarına benzer bir şeydir. İktisatçıların yapması gereken; nesnel gözlemler yardımıyla genel yasalara ulaşmaya çalışmaktır (Buğra, 1995, s. 132). İktisadın, politik iktisat terkiibinden 'ekonomi' (*from political economy to economics*) terkiibine doğru yolculuğu bu tartışmanın önemli bir göstergesi ve eleştirisidir.

İktisadi olayların, insandan bağımsız olamayacağı ve insanın da kendi değerlerinden bağımsız düşünülmemeyeceği dikkate alındığında, ekonomik faaliyetlerin normatif boyutu ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda tarihin her döneminde özellikle de son iki yüzyılda ekonomiye; 'sosyali', 'etiği' veya daha geniş ifadesiyle normatif değerleri çağırınlar bulunmaktadır. Bu çağrıyı yapanların bir kısmı ana akım iktisattan, bir kısmı heterodoks iktisattan bir diğer kısmı yeni bir disiplin olan İslam iktisadından gelmektedir.

Malinovski (1930), Thurnwald (1932), Polanyi (1944) ve Shalins (1972) piyasa kavramının ortaya çıkışından önce toplumların ekonomik işlerinin sosyal işlerine bağlı olduğunu ancak piyasa devriminin bu durumu tersine çevirdiğini belirtmişlerdir.

Üçüncü sektör veya sosyal ekonomi literatürünün gelişimi, kamu ve özel kesimin yetersiz kaldığı veya aksadığı noktalara 'sosyal' normları taşıyan faaliyetlerin getirilmesi amacına yöneliktir. Bu bağlamda değer temelli faaliyet üçüncü sektörün temel unsurudur.

### 1.1.1.4. Kâr Amacının Farklılığı

Üçüncü sektör literatüründe en çetrefilli meselelerin başında kâr dağıtımı gelmektedir. ÜS kuruluşları kurucularına ve yöneticilerine genellikle kâr dağıtımı yapmaz, faaliyetleri sonucu oluşan gelir fazlasını (kârı) tekrar faaliyet amacına yönelik kullanır.

Bu özellik ÜS'nin birçok tanımında yer aldığı gibi onu özel sektörden ayırıştıran en temel unsurdur. Bir bakıma fazlalığın birey için değil faaliyet amacı için kazanılması, ÜS'nin

sosyal yönünü ön plana çıkarmaktadır. Borzaga ve Defourney (2001) çalışmasında üçüncü sektörün kâr dağıtımı ve sermayesine ilişkin şu ifadeler bulunmaktadır:

- Kâr kazanmaya çalışmaktan ziyade üyelerine veya topluma hizmeti amaç edinmeleri,
- Sermaye üzerinden gelir dağıtımını yerine insana, emeğe öncelik tanımaları (Borzaga ve Defourney, 2001, s. 6).

Aynı çalışmada, üçüncü sektör kuruluşlarının belirlenmesi için belirtilen kriterlerden biri de kâr dağıtımına yöneliktir. ÜSK'lerden kâr dağıtımını yapmaması veya çok az yapması beklenmektedir. Kâr dağıtımını hususunda üçüncü sektörün ayrıştığı noktayı, kârın elde edilmemesi şeklinde değerlendirmemek gerekir. Çünkü bu kurumlar kimi zaman kâr elde edebilmekte ve bu kârı faaliyet amaçları doğrultusunda kullanmaktadırlar. ÜS'nin bireylerden ve özel sektörden ayrıştığı nokta şudur: Özellikle kâr amacıyla kurulmuş olmamaları (*not-for-private profit*) (Aiken, 2002, s. 4). Bu noktada özel sektörden ayrışarak sosyal bir misyonu yüklenmiş olmaktadır. Yani kâr, kâr elde etmek için değil sosyal amaçların gerçekleştirilmesi için amaçlanmaktadır. Kâr elde edilmesine yönelik literatürde yer alan kısıtlayıcı ifadelerle rağmen ülkelerin hukuk sistemleri ve denetleyici mekanizmalarının yetersizliğinden veya bazen de politik bir tercihten dolayı üçüncü sektör kuruluşları bu kaideyi ihlal edebilmekte ve nispeten hafif cezalar almaktadırlar (Anheir, 2005, s. 126). Bu kârların kurumun amaçları doğrultusunda dağıtılmadığı durumlarda itibar ve dolayısıyla gönüllü kayıpları yaşanmaktadır. Sivil toplumun bir parçası olan ÜS'nin faaliyet amacına bağlılığı ve elde edilen gelir fazlasının maksada uygun kullanımı sürdürülebilirliğinin önemli bir bileşenini oluşturmaktadır. Bununla birlikte özel sektörden ayrışmasını sağlayan bu özellik, üretici ve tüketici arasındaki bilgi asimetrisinden dolayı oluşabilecek sorunları tüketicilerin lehine çözmeye olanak tanımaktadır (Hansmann, 1980). Kâr dağıtımına yönelik bu kısıtlama, üçüncü sektör kurumlarının (ÜSK) organizasyon şekilleri ve faaliyetlerine yönelik olumlu bir etki oluşturmaktadır:

- ÜSK'nın yöneticileri kurumdan finansal olarak fayda sağlamadığından tüketicileri aldatma olasılıkları düşük olacak ve bu da tüketicilerin bu kurumlara güvenini arttıracaktır.

- Potansiyel bağışçılar (para veya gönüllü olma), kâr amacı gütmeyen kurumlara bağış yapmaya daha istekli olacaklardır çünkü bağışlarının amaçlanan hizmete gideceğine odaklanmaktadırlar (Arshad ve Haneef, 2016, s. 81).

#### **1.1.1.5. Sivil Toplum ve Gönüllülükle İlişkisi**

Üçüncü sektörün, kamu ve özel sektörden en belirgin ayrımı sivil toplum içerisinde ortaya çıkması ve/veya ücretli çalışandan ziyade gönüllü çalışanlarıyla faaliyet amaçlarını gerçekleştirmesidir.

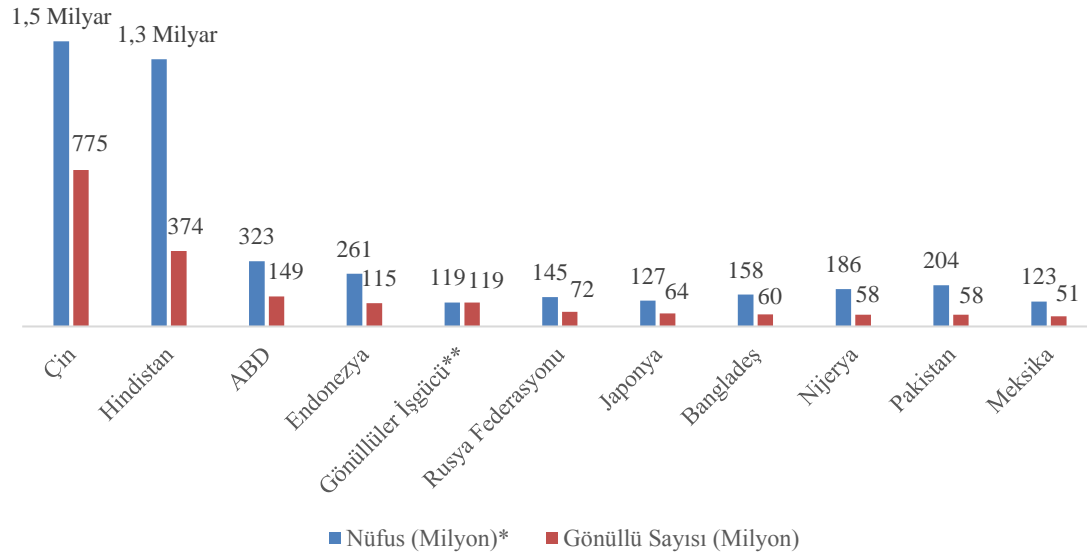
Sivil toplum, kamu ve piyasa arasında yer alan kurumların ve bireylerin ortak çıkarlarını gerçekleştirmek amacıyla gönüllü olarak bir araya geldiği zemini oluşturmaktadır. Bu açıdan, bir ülkede üçüncü sektörün gelişimi için sivil toplumun güçlü olması önem arz etmektedir. Aynı zamanda üçüncü sektör de sivil toplumun hedeflerine ulaşabilmesi için sosyal ve ekonomik etki oluşturmaktadır (Anheir, 2005, s. 9). Bu açıdan sivil toplum ve üçüncü sektör karşılıklı etkileşime sahip girift bir ilişki ağına sahiptir.

ÜS'nin, sivil toplum ve sosyal politikaya yönelik işlevleri bulunmaktadır. Sivil toplumun sosyal amaçlarına yönelik işlevini yerine getiren ÜS, sosyal politikaların gerçekleştirilmesinde kamuya destek ve aynı zamanda baskı aracı olmaktadır. ÜS, çoğu zaman toplum içerisindeki dezavantajlı grupları hedeflediğinden sosyoekonomik haklara yönelik politikaları tamamlayıcı bir işlev yerine getirmektedir (Işık, 2016, s. 52).

Gönüllülük, ÜS'nin faaliyetlerini gerçekleştirebilmesi için en temel ihtiyacıdır. Kişiler genellikle insani kaygılarla ve dünya görüşleri doğrultusunda kurumun faaliyet amacını benimser ve ücretsiz bir şekilde çalışırlar (Açıkgöz, 2010, s. 57). Özel sektörden ÜS'nin ayrıştığı temel göstergelerden olan gönüllülük, önemli bir katma değer oluşturmaktadır. Grafik 1, dünyada gönüllüğün ne kadar büyük bir hacme sahip olduğunu göstermektedir. Birleşmiş Milletler (BM) raporuna göre gönüllü çalışanlar, 119 Milyon ücretli çalışana eşdeğerdir. Yani bu sektör gönüllü bir şekilde 119 Milyon ücretli çalışana eşdeğer ücretsiz çalışana sahiptir. Bu rakamın büyüklüğünü göstermek için gönüllü çalışanların bir ülke olduğunu düşünürsek; bu gönüllüler ülkesinin işgücü, dünyanın en büyük beşinci işgücü olacaktır. Bu değer, dünyanın en yüksek nüfuslu 4. ülkesi Endonezya'daki istihdam edilen insan sayısına aşağı yukarı eşdeğerdir. Bir diğer yandan, bu işgücü birçok küresel endüstrinin istihdamını aşmaktadır. Ancak ne var ki, bu 119 milyon ücretli



çalışana eşdeğer gönüllü çalışanların %70'i kayıt dışıdır. Gönüllülüğün doğasıyla ilgili bu durum sektörün gelişmesi önünde bir engel oluşturmaktadır (UNV, 2018, s. 12).



**Grafik 1: Dünya’da Gönüllülüğün Genel Görünümü**

**Kaynak:** 2016 yılına ait gönüllü sayısı verileri (UNV, 2018, s. 12) raporundan alınarak yazar tarafından görselleştirilmiştir.

İşgücü piyasasında ücretli çalışanlara bir alternatif olmayan gönüllü çalışanlar, ÜS kurumlarının sosyal hedeflerini gerçekleştirmekte başat bir rol oynamaktadırlar. Kurumsallaşmasını tamamlamış ve yeterli düzeyde gönüllü çalışana sahip olan kurumlar hızlıca gelişirken yeterli düzeyde gönüllü çalışana sahip olmayan girişimler ise sürdürülebilirlikten uzaklaşmaktadır.

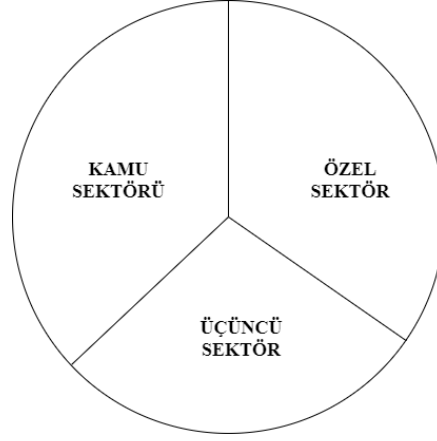
#### 1.1.1.6. Farkı Kıtalarındaki Kurumlar ve Uygulama Şekilleri

Üçüncü sektör, Avrupa ve Amerika kıtalarında farklı şekillerde modellendirilmiştir (Arshad ve Haneef, 2016; Defourny ve Pestoff, 2008; Salamon ve Anheir, 1996). Temel farklılık, bu ülkelerdeki hukuki yapıyla ve kalkınma sürecinde bu sektörü gördükleri konumla ilgilidir. Bu farklılaşma neticesinde üçüncü sektörün kurumları ve bu kurumların faaliyetleri değişim göstermektedir. Bu kısımda Amerikan ve Avrupa üçüncü sektör modelleri ele alınacaktır.

#### 1.1.1.6.1. Amerikan Modeli

Üçüncü sektöre dair Amerikan modeli kâr amacı gütmeyen kuruluşlar kavramıyla (*non-profit organization*) şekillenmektedir. Bu kuruluşlar, halkın birbirleriyle yardımlaşmasının ve Amerika'nın bağımsızlığının bir sonucu olarak düşünülmektedir. Bu kuruluşlarda gönüllü olmak ise Amerikan Protestanlarının kolonileşme süreçlerinde krala ve merkezi otoriteye düşmanlıklarına kadar giden derin duygusal motivasyonları barındırmaktadır. Bu açıdan gönüllü kuruluşlar, bireyciliğin aşırılığıyla monarşik güce bağımlılık arasında bir uzlaşma sağlayarak bireysel inisiyatifleri desteklemiş ve ortak sorunlarla yüzleşmenin zeminini oluşturmuştur. Bu durum 18. ve 19. yüzyıl Amerika'sında üçüncü sektör kuruluşlarının gelişimine olanak sağlamıştır. Salamon ve Anheir'e (1996) göre bu kuruluşların oluşumunu hızlandıran unsurların başında toplumsal duyarlılıktan ziyade pragmatizm ve ihtiyaç karşılamaları gelmektedir. Avrupa'nın aksine Amerika'da toplum, devletten önce ortaya çıktığından toplumsal ihtiyaçları sağlamak toplumun görevi olmuştur. Yani 18. ve 19. yüzyıllardaki ÜS'e yönelik ilgi, Saloman ve Anheir'in ifadesiyle, bir erdemden ziyade gerekliliktir. Ancak Amerikan iç savaşının sonu (1865) ile Büyük Buhran (1929) arasında bu pragmatik tutumda büyük değişim yaşanmış; kamu-kâr amacı gütmeyen kurumlar arasındaki iş birlikleriyle üçüncü sektör kurumlarına yönelik ilgi, yüksek ahlaki nitelik olarak değerlendirilerek bir tür politik ideoloji haline gelmiştir (Salamon ve Anheir, 1996, s. 4).

Amerikan modeli, ekonomideki kamu sektörünün başarısızlığı karşısında, piyasaların bu başarısızlığı giderme noktasındaki yetersizliğine yanıt olarak ayrı ve bağımsız bir üçüncü sektör tanımlar. Bu doğrultuda üçüncü sektör ulusal kalkınma planında üç bağımsız sektörden biri olarak kabul edilmektedir (Arshad ve Haneef, 2016).



**Şekil 1:** Üç Sektörlü AB Modeli

**Kaynak:** (Arshad ve Haneef, 2016)'den alıntılanarak yazar tarafından Türkçeleştirilmiştir.

ABD modeli ilkesel olarak üçüncü sektörü, gönüllü çalışanlara sahip ve kâr dağıtımında bulunmayan ve dolayısıyla vergiden muaf bir sektör olarak konumlandırır (OECD, 2003, s. 242). Kârın dağıtılmamasının belirleyici olması Avrupa modelinden en temel farkıdır. Bu kısıttan dolayı kooperatifler ve yardımlaşma dernekleri (*mutual aid societies*) ÜSK olarak değerlendirilmez. Ancak bu kriterin, sınırlı kâr dağıtımını yapan yahut sadece karşılıklı yardımlaşma amacıyla kaynak transferi gerçekleştiren kuruluşları dışladığı noktasında eleştiriler gelmektedir. Üstelik ÜSK'nin ayırt edici özelliğini, kâr amaçlı olması veya olmaması olarak belirlemek yerine; kapitalist örgütlenmeler ile sosyal ekonomik örgütlenmeler olarak belirlemenin daha tutarlı olduğu düşünülmektedir. Çünkü kapitalist örgütlenmelerde bireysel çıkar ön plandayken sosyoekonomik örgütlenmelerde kolektif zenginlik oluşturmak hedeflenmektedir (Evers ve Laville, 2004, s. 12).

ABD'nin üçüncü sektör modeli olan kâr amacı gütmeyen kuruluşlara dair kavramsal çerçeveyi beş unsur oluşturmaktadır:

- *Organize* olmaları, yani bir dereceye kadar kurumsallaşmaları,
- *Özel* olmaları, yani kurumsal olarak kamudan bağımsız olmaları,
- *Kâr amacına yönelik olmayan* dağıtım yapmaları, yani elde edilen kârı sahiplerine veya yöneticilerine aktarmamaları,
- *Kendi yönetimlerine* sahip olmaları, yani kendi faaliyetlerini kendileri [bağımsız bir şekilde] yürütmeleri,
- *Gönüllülük*, zorunlu değil ancak önemli bir oranda gönüllü katılımı içermeleridir (United Nations, 2003, s. 16).

ABD'nin üçüncü sektöre yönelik Milli Gelirler Yasası'nın (*Internal Revenue Code*) 501(c) maddesi hangi kurumların vergiden muaf olacağını belirlemiştir:

501 (c) (3): Dinî eğitime yönelik, yardımlaşma, bilimsel veya okuryazarlığa yönelik kuruluşlar. Bununla birlikte, çocuklara veya hayvanlara yönelik istismarı engelleyen veya ulusal veya uluslararası amatör spor müsabakalarını teşvik eden kuruluşlar.

- 501 (c) (4): Mahalli organizasyonlar/maçlar (*Civic League*), sosyal yardım kuruluşları ve yerel dernekler.
- 501 (c) (5): İşçilik, tarım ve bahçecilik kuruluşları.
- 501 (c) (6): Ticari birlikleri, ticaret odaları ve emlak kurulları.
- 501 (c) (7): Sosyal ve eğlence kulüpleri.
- 501 (c) (8): Kardeşlik dernekleri ve iştirakler (*associations*).
- 501 (c) (9): Gönüllü çalışan yardımlaşma dernekleri.

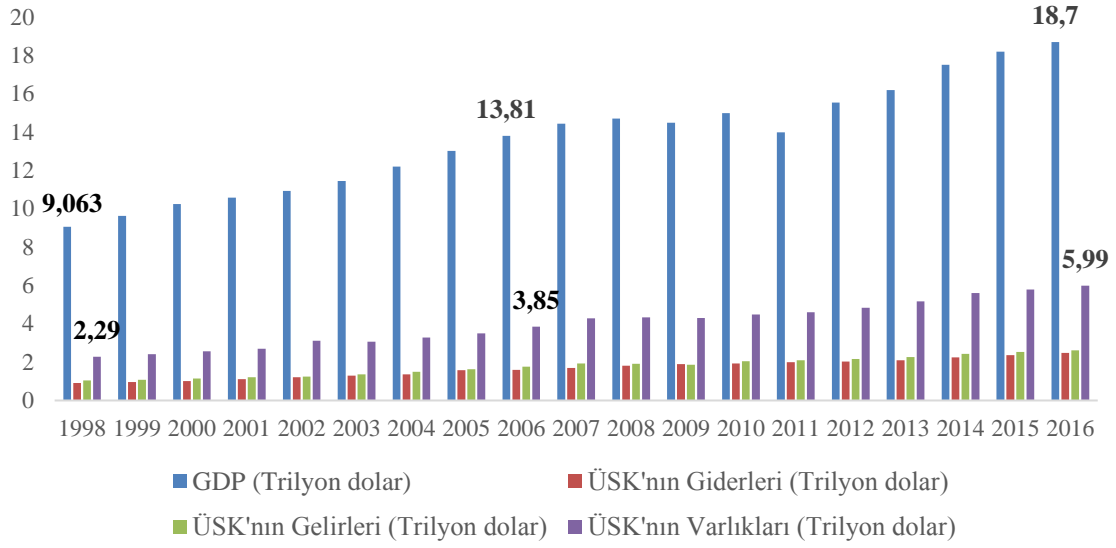
Bu yasaya göre kuruluşlara belirli kısıtlamalar getirilmiştir. Bunlar:

- 501(c) 3 maddesi uyarınca belirlenen amaçlara (din, eğitim, çocuk veya hayvanları koruma, sporu teşvik eden) has kurulmuş olmaları,
- Hiçbir kazançlarının özel paydaş veya kişilere aktarılmaması,
- Siyasi bir eylem örgütü olamamaları, faaliyetleriyle yasal veya siyasi süreçleri etkilememeleri ve siyasi adaylar lehine veya aleyhine herhangi bir kampanya faaliyetine katılmamalarıdır.

501(c) 3 maddesi uyarınca vergiden muaf olan kurumların büyük çoğunluğunu hayır kurumları (*charitable organizations*) oluşturmaktadır (Kallman ve Clark, 2016, s. 73; IRS, 2020). ABD'nin ÜS modeli olan kâr amacı gütmeyen kurumlar çok farklı türde yasal ve organizasyonel şekillerdedir. Bazıları dernek, vakıf veya işletme şeklindeyken bazıları organize olmamış kendi kendine yardım grupları gibi türlerdedir. Her birini tek bir tanımla ifade etmekten ziyade insana, çevreye ve toplumsal refaha katkıyı amaç edinmelerine yönelik hedefleriyle özel ve kamu kuruluşlarından ayrıştıklarını ifade etmek mümkündür. Aşağıda, ABD'nin üçüncü sektör modeli olan kâr amacı gütmeyen kuruluşlara dair açıklayıcı örnekler bulunmaktadır:

- a) Hastaneler, yükseköğretim kurumları, gündüz bakım merkezleri, okullar, sosyal hizmet sağlayıcıları ve çevre grupları gibi kâr amacı gütmeyen hizmet sağlayıcıları;
- (b) Gelişmemiş bölgelerde ekonomik kalkınmayı veya yoksulluğun azaltılmasını destekleyen sivil toplum kuruluşları;
- (c) Müzeler, gösteri merkezleri, orkestralar, topluluklar vb. sanatsal ve kültürel kuruluşlar;
- (ç) Amatör sporculuğu destekleyen ve yarışmalara katılan spor kulüpleri,
- (d) İnsan haklarını ve kültürel hakları savunan gruplar;
- (e) Vakıflar;
- (f) Dernekler;
- (g) Belirli adayların siyasi göreve yerleştirilmesini destekleyen siyasi partiler;
- (ğ) Sosyal kulüpler;
- (ı) Emek, iş veya mesleki çıkarları savunan ve koruyan sendikalar;
- (i) Dinî inançları yaşanmasına olanak sağlayan kuruluşlar; sinagog, cami, tapınak ve türbeler vd. dinî cemaatler (United Nations (UN), 2003, s. 22).

ABD’de 2016 yılında Mili Gelirler Yasası (IRS) uyarınca kayıtlı 1.54 milyon kâr amacı gütmeyen kurumun olduğu ve bu kurumların ABD ekonomisine tahmini 1.047,2 trilyon dolar katkıda bulunarak ülkenin gayri safi yurtiçi hasılasının (GSYİH) yüzde 5,6’sını oluşturduğu düşünülmektedir. Kayıtlı bu kurumların raporlanan toplam harcamalarının 2.48 trilyon dolar, toplam gelirlerinin ise 2.62 trilyon dolar olduğu bilinmektedir. Bu kurumlar sanat, sağlık, eğitim, yardımlaşma, işçi hakları, ticari ve sınai konular gibi çok farklı alanlarda faaliyet göstermektedir. Bununla birlikte ABD’de kâr amacı gütmeyen kuruluşların sayısı tam olarak bilinmemektedir çünkü bu kuruluşların bir kısmı kayıtlı değildir. Bunun bir nedeni brüt gelirleri 5.000 dolardan az olan dinî cemaatler ve kuruluşların kayıt olmalarının gerekmemesidir. Bu kayıt dışı kuruluşlar, kar amacı gütmeyen sektörün kapsamının daha geniş olduğunu ortaya koymaktadır. 2018 yılında bireyler, vakıflar ve işletmelerden yapılan bağışların toplamı 427.71 milyar dolardır (UI, 2020). 2018 yılında ABD’nin GSYİH’nin 20 trilyon dolar civarı olduğu göz önünde bulundurulursa, toplam bağış miktarının GSYİH’nin yaklaşık kırkta birine yakın olduğu görülmektedir.



**Grafik 2:** ABD'nin ÜS'ye Dair Genel Görünümü

**Kaynak:** ÜSK'nın verileri (Statista, 2020) ve ABD GSYİH verisi (WB, 2020)'den alınarak yazar tarafından görselleştirilmiştir.

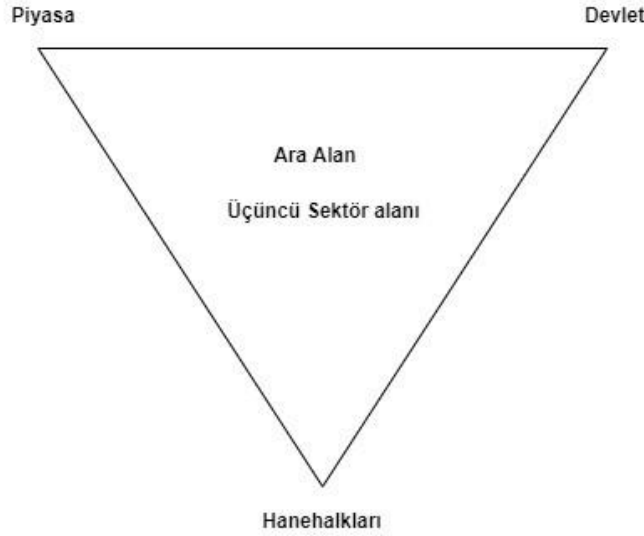
Grafik 2, ÜS dair ABD'nin durumunu göstermektedir. Görüldüğü üzere, ÜSK varlıklarıyla ülke GSYİH'si düzenli bir şekilde artmakta; seneler içerisinde ÜSK milli hasıladaki payı ve gelirleri önemli ölçüde yükselmektedir. GSYİH ile ÜSK'nın varlıklarının düzenli artması, ABD'nin büyürken ÜS'e yönelik teşviklerini arttırdığına işaret etmektedir. Bu doğrultuda ÜSK'nın milli hasıladaki payı arttıkça bu sektöre verilen önem de artmaktadır.

#### 1.1.1.6.2. Avrupa Modeli

AB üyesi ülkelerde kâr amacı gütmeyen kurumlar, kooperatifler ve hayır kurumları gibi üçüncü sektör aktörleri 2. Dünya Savaşı öncesinde barınma ve yoksulluk problemleriyle mücadelede önemli bir görev üstlenmekteydiler. Bunların büyük bir çoğunluğu Hristiyan hayır geleneğinin etkisiyle oluşmuşsa da, 1960 ve 1970'lerde kurulan üçüncü sektör kuruluşları dünya genelinde yayılan demokrasi ve eşitlik arayışlarına eklenerek toplumsal meseleleri ele alan bir sivil toplum hareketi haline gelmişlerdir (Defourny ve Nyssens, 2010, s. 34).

Avrupa ülkelerinde üçüncü sektör, karma ekonominin bir parçası olarak görülmektedir. Devleti, piyasayı ve üçüncü sektörü birbirinden ayrı olarak değerlendiren Amerikan modelinin tersine; Avrupa modeli, üçüncü sektörü piyasa, devlet ve hanehalkları

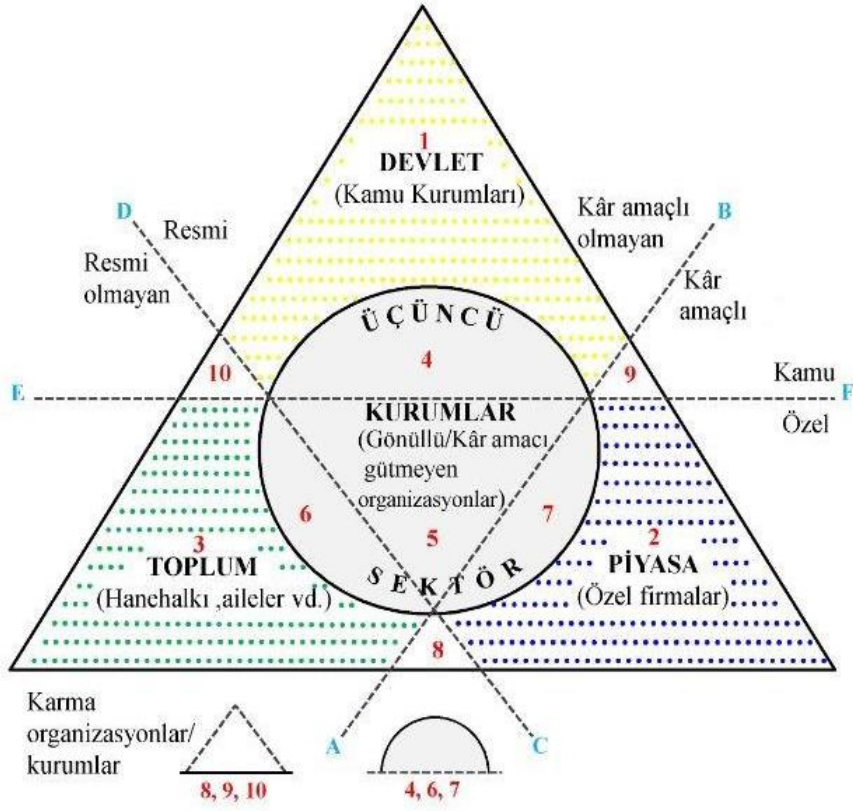
arasındaki üç kutuplu ilişkinin içine gömülü kabul etmektedir (Arshad ve Haneef, 2016, s. 83). Şekil 2, bu üç kutuplu ilişki içerisindeki üçüncü sektörü göstermektedir.



**Şekil 2:** Refah Üçgeni

**Kaynak:** (Evers ve Laville, 2004, s. 15)'in hazırladığı şekil yazar tarafından Türkçeleştirilmiştir.

Avrupa'daki üçüncü sektöre yönelik yaklaşımı üç özellik çerçevesinde açıklamak mümkündür: Kuruluşların türü, çoğulcu refah anlayışı çerçevesinde üçüncü sektörün aracı niteliği ve sosyo-politik boyutunun ekonomik boyut kadar önemli olması. Bu özellikler nedeniyle Avrupa modelindeki üçüncü sektörün ABD modelinden farklılaşması söz konusudur (Evers ve Laville, 2004, s. 11). Bu farklılaşmalardan ilki, kurumların türüyle ilgilidir. ABD modelinde olduğu gibi; üçüncü sektör aktörlerinin neredeyse tamamını kâr amacı gütmeyen kurumlar olarak sınıflandırmak, kooperatifleri ve mütüel sigorta şirketlerini dışlamaya sebep olacaktır. Bununla birlikte bu kuruluşları sadece hayır kurumlarına indirgemek de paydaşlarına sundukları ekonomik kazançları görmezden gelmek olacaktır. Bu açıdan AB kapsamlı bir üçüncü sektör ekosistemi oluşturmak amacıyla bu kurumları '*sosyal ekonomi*' kavramı içerisinde değerlendirmiştir. Bu kavram, üçüncü sektör içindeki bazı kurumların fazlalık elde ederken sosyal boyutu da hesaba kattıklarını vurgulaması açısından önemlidir. Aynı zamanda kâr amacı güden veya gütmeyen şeklinde bir ayrıma gitmekten ziyade kapitalist örgütler ve sosyal ekonomi örgütleri olarak ayırım yapılmaktadır (Evers ve Laville, 2004, s. 13). Böylelikle bireysel servet edinmeye odaklanan kapitalist yapıların aksine SE kurumlarının, kolektif servet üretimine odaklandıkları ortaya koyulmaktadır.



**Şekil 3:** Üç Kutuplu Yaklaşım

**Kaynak:** (Pestoff, 1992) tarafından oluşturulan şekle numaralar (Arshad ve Haneef, 2016) tarafından eklenmiştir ancak kesikli çizgileri tanımlayan harfler ve şeklin Türkçeleştirilmesi tarafımıza aittir.

Avrupa modeli, üçüncü sektörü üç kutuplu ilişki içerisinde değerlendirmektedir. Bu sektörün diğer üç sektörle bağlarını göstermesi açısından Şekil 3 önem arz etmektedir. EF kesikli çizgisinin üstü kamu kesimini altı ise özel kesimi; AB kesikli çizgisinin üstü kâr amacı güdülmeyen yapılan, altı kâr amaçlı faaliyetleri; CD kesikli çizgisinin üstü resmi, altı ise resmi olmayan faaliyetleri ifade etmektedir.

Yukarıdaki şekilde görüldüğü üzere, AB modeli üçüncü sektöre yönelik faaliyetleri ABD modelinde olduğu gibi sadece kâr amacıyla sınırlamadığından özel, kamu ve hanehalkı kesiminin üçüncü sektöre yönelik katkıları ortaya çıkmaktadır. Bu yaklaşım, özel kesimin (7 nolu alan), kamu kesiminin (4 nolu alan) ve hanehalkının (6 nolu alan) üçüncü sektör faaliyetlerini tanımlamakta ve 5 nolu alandan ibaret sayılan üçüncü sektör faaliyetlerine geniş bir perspektif kazandırmaktadır. Aynı zamanda her sektörün kendi faaliyet alanlarında sosyal potansiyelin geliştirilmesi amacıyla üçüncü sektöre hizmet edebileceği vurgulanmaktadır.



AB düzeyinde sosyal ekonomi kurumlarıyla (kooperatif, mütuel sigorta, gönüllü faaliyetler, dernek ve vakıfların) ilgili resmi kurum *Social Economy Europe* 'tur. Sosyal ekonomiye yönelik devletler üstünde politikalar ve teşvik önerilerinde bulunan bu kurum, sosyal ekonomiye yönelik prensipleri şu şekilde belirlemiştir:

- Sermaye karşısında bireyin ve sosyal amaçların öncelenmesi,
- Gönüllülük ve açık üyelik,
- Üyeler aracılığıyla demokratik bir yönetim,
- Üyelerin, faydalanıcıların ve toplumun faydasının birleştirilmesi,
- Dayanışma ve sorumluluk ilkesinin korunması ve uygulanması,
- Özerk yönetim, kamu otoritesinden bağımsızlık,
- Ortaya çıkan fazlalığının çoğunun sürdürülebilir kalkınma hedeflerine, bireysel veya toplumsal faydaya uygun şekilde kullanılması (Arshad ve Haneef, 2016).

AB üyesi her ülkede sosyal ekonomi aynı düzeyde kabul görmüş ve hukuki zemine kavuşmuş değildir. L. Monzón ve Chaves (2012) yapmış oldukları çalışmada, akademisyenlerin, hükümet yetkililerinin ve bireysel girişimcilerin yoğun çabalarına rağmen üçüncü sektör olarak tanımlanan SE kavramının tanımına dair AB düzeyinde mutabakat olmadığını ortaya koymuşlardır. Üstelik yeni AB üyesi olmuş ülkelerin çoğu için bu kavramın henüz çok yeni ve net olmadığını belirtmişlerdir. AB'de kavramın bilinirliğine ve kabul görme durumuna dair yaptıkları çalışmada üç önemli paydaş olan kamu, akademi ve SE sektörünün temsilcilerine yarı kapalı uçlu sorular (*semi-closed*) yöneltilmişlerdir. Kavramın tanınma derecesini göstermek için ise üç seviye belirlemişlerdir: (\*) Kavramın yetersiz düzeyde kabul görmesi veya kabul görmemesi, (\*\*) orta düzeyde kabul görmesi, (\*\*\*) yüksek düzeyde kabul görmesi ve SE kavramının ülkede kurumsallaştığının kabul edilmesidir. Fransa, Portekiz ve İspanya'da görüldüğü üzere kamu otoritesinin yüksek düzeyde olan kabulüne SE şirketlerinin ve akademi dünyasının yüksek düzeyli kabulü eşlik etmiştir. Diğer bazı ülkelerde (Macaristan, Hollanda vd.) ise kamu otoritesinin düşük düzeyli kabulüne SE şirketlerinin ve akademi dünyasının düşük düzeyli kabulü eşlik etmektedir. Tablo 2, SE kavramının kabulü ve bilinirliğinin artması için kamu otoritesine büyük bir sorumluluk düştüğünü ortaya koymaktadır.

**Tablo 2:** 'Sosyal Ekonomi' kavramının ulusal düzeyde kabul görmesi

| Ülke             | Kamu Otoriteleri | Sosyal Ekonomi | Akademi/Bilimsel Dünya |
|------------------|------------------|----------------|------------------------|
| Belçika          | **               | **             | ***                    |
| Fransa           | ***              | ***            | **                     |
| İrlanda          | **               | ***            | **                     |
| İtalya           | **               | **             | ***                    |
| Portekiz         | ***              | ***            | ***                    |
| İspanya          | ***              | ***            | ***                    |
| İsveç            | **               | ***            | **                     |
| Avusturya        | *                | **             | **                     |
| Danimarka        | *                | **             | **                     |
| Finlandiya       | **               | **             | **                     |
| Almanya          | *                | *              | **                     |
| Yunanistan       | **               | **             | **                     |
| Lüksemburg       | **               | **             | **                     |
| Hollanda         | *                | *              | *                      |
| Birleşik Krallık | *                | *              | **                     |
| Kıbrıs           | **               | **             | **                     |
| Çek Cumhuriyeti  | *                | **             | *                      |
| Estonya          | **               | *              | *                      |
| Macaristan       | *                | *              | *                      |
| Letonya          | *                | ***            | **                     |
| Litvanya         | **               | *              | *                      |
| Malta            | **               | ***            | **                     |
| Polonya          | **               | **             | **                     |
| Slovenya         | *                | **             | **                     |

**Kaynak:** (L. Monzón ve Chaves, 2012, s. 39)'den atıf yapılan tablo yazar tarafından Türkçeleştirilmiştir.

AB ülkelerinde 1980'lerden bu yana sosyal ekonomi kuruluşlarına ortak bir statü verilmesine yönelik girişimler bulunmaktadır. Bu girişimlerle ortak bir statünün oluşması henüz sağlanamamış olsa da SE kurumlarına yönelik politik tutumlar etkilenecek ülke içi uygulamaların önü açılmaktadır. Avrupa Parlamentosu'nun Sosyal Ekonomi raporunda, AB üyesi ülkeler SE'ye yönelik hukuki çerçeveleri bakımından tasnif edilmektedir. Bu tasnifin neticesinde ülkeler üç gruba ayrılmışlardır:

- 1. Grup:** SE yönelik kapsayıcı yasal çerçevelerin olduğu ve SE'yi en yüksek düzeyde kabul eden ülkelerdir. Bunlar: Belçika, İtalya, Portekiz, İspanya, İsveç, Fransa'dır.
- 2. Grup:** SE organizasyonlarını kapsayan birtakım yasal düzenlemeleri benimseyen ancak normatif ve sistematik bir yaklaşım geliştirmeyi bırakmış ülkelerdir. Bunlar: Birleşik Krallık, Danimarka, Finlandiya, Yunanistan, Polonya, Malta, Lüksemburg'dur.
- 3. Grup:** SE organizasyonlarına yönelik düşük düzeyli farkındalık ve yasal düzenlemelerin olduğu ülkelerdir. Bunlar: Macaristan, Avusturya, Estonya, Almanya, Litvanya, Letonya, Çek Cumhuriyeti, Slovenya, Hollanda'dır (EP, 2016, s. 36).

L. Monzón ve Chaves (2012)'in AB ülkelerinde SE kavramının farkındalığına dair yapmış oldukları çalışmayla Avrupa Parlamentosu'nun raporu oldukça benzerlik göstermektedir. Buna göre raporda 1. Grupta yer alan ülkeler farkındalığın da en yüksek olduğu ülkeler olarak ilk çalışmada yer bulmaktadır.

AB ülkelerinde üçüncü sektör, önemli bir ekonomik büyüklüğe sahiptir. Ancak bu ekonomik büyüklüğü net bir şekilde ortaya koyabilecek veriler yeterli ölçüde bulunmamaktadır. Bunun nedeni SE'ye dair tanımlanmış ortak bir statünün olmaması ve her bir ülkede verilerin tek tip tutulmamasıdır. Ancak buna rağmen ÜS'ye dair veriler, AB ülkelerinde ÜSK'nın büyüklüğünü göstermesi açısından dikkat çekicidir. Avrupa'daki işletmelerin yaklaşık %10-12'sine eş değer 2 milyon civarında ÜSK olduğu (kooperatif, dernek, vakıf, hayır kurumu), Avrupa'daki işgücünün %6,5'una eş değer 14,5 milyon kişinin istihdam (2010) edildiği bilinmektedir. Bu kişilerin %70'i kâr amacı gütmeyen kurumlarda, %26'sı kooperatiflerde, mütüellerde istihdam edilmiştir. Bununla birlikte tam zamanlı çalışanların %5,5'una denk 82,8 milyondan fazla ÜSK'nın gönüllüsü ve 232 milyondan fazla üyesi bulunmaktadır (CIRIEC, 2016, s. 66; EP, 2016, s. 29).

### **1.1.2. Üçüncü Sektörün Tarihsel Arka Planı**

Üçüncü sektör faaliyetlerinin ortaya çıkışının insanlık tarihi kadar eski olduğu, insanların yardımlaşma ve iş birliğiyle üretim, tüketim ve bölüşüm faaliyetleri gerçekleştirdiği antropolojik çalışmalarda görülmektedir. Her ülkede gerek kültürel gerek dinî gerekse sosyal faktörler gibi normatif değerlerle ekonomik davranışların bir arada olduğunu gösteren birçok çalışma bulunmaktadır. Bu açıdan sosyoekonomik kuruluşların tarihi

izini sürmek oldukça güç gözükmektedir. Ancak iktisadi olayları toplumsal meselelerin içinde değerlendiren çok sayıda kaynak üçüncü sektörün varlığına işaret niteliğindedir.

19. yüzyıl uygarlığının çöküşünü ilan eden Polanyi piyasa ekonomisinin; emek, toprak ve parayı metalaştırdığı; tüm insani ilişkileri piyasalaştırdığı veya piyasa ilişkilerine bıraktığını vurgulamaktadır. Bu çarpıcı tespiti yaptıktan sonra Polanyi piyasa ekonomisine toplumsal karşı koyuşun özgürlükler aracılığıyla olacağını söylemekte ancak bu karşı koyuşların 'ikilem' taşıdığını ve bunun neticesinde toplumsal ilişkilere gömülü olan ekonomi yerine ekonomik ilişkilere gömülü toplumsal ilişkilerin, yani piyasa ekonomisinin, uygarlığı yok ettiğine işaret etmiştir (Polanyi, 1944).

İktisadi davranışların sadece ekonomik gerekçelerle açıklanamayacağını söyleyen bir diğer kişi Marshall Sahlins'tir. Taş Devri Ekonomisi (*Stone Age Economics*) isimli kitabında ilkel toplumlar üzerine yaptığı antropolojik çalışmasında, neo-klasik iktisadın mihenk taşı olan rasyonel insan düşüncesine ve diğer dogmalarına itirazda bulunarak kültürü ön plana çıkarmaktadır. Polanyi gibi ekonomiyi toplumsal yapının içerisinde gören Sahlins, hâkim iktisadi düşüncenin ilkel toplumların üretim, tüketim ve bölüşüme dair değerlendirmelerine antropolojik perspektiften yeni açıklamalar getirmiştir (Sahlins, 1972).

Piyasanın temel işlevi olan değiş tokuşun sadece iktisadi unsurlarla belirlenmediğini, armağan ve potlac<sup>1</sup>ın bu değiş tokuşta önemli bir unsur olduğunu ifade eden Mauss da yerleşik iktisadi görüşün dışına çıkarak iktisadi unsurları kültürel ve insani gerekçelerle açıklamıştır. Bu kültürel ve insani unsurların arkasında ahlaki ve dinsel nedenlere işaret ederek maddi unsurları (mülkiyet-zenginlik) manevi unsurlarla (onur, saygınlık ve mana) bir araya getiren bir yaklaşım ortaya koymuştur (Mauss, 2003).

Graeber'in borç tarihinin izini sürdüğü çalışması, iktisadi bir kavram olan borcun ahlak, kültür, inanış ve yönetişime dair nasıl zengin bir içeriğe sahip olduğunu ortaya koymaktadır. İnsanlar arasındaki ilişkileri ortaya çıkarmak ve sürdürmek noktasında sosyal para olarak insanların (daha ziyade kadınların ve çocukların), kıymeti olan metallerin (değerli taş ve diğer yerel-kültürel eşyaların) kullanılmasını çarpıcı bir şekilde anlatmaktadır. Bu sosyal paraların kullanıldığı ekonomileri 'insani ekonomiler' olarak

---

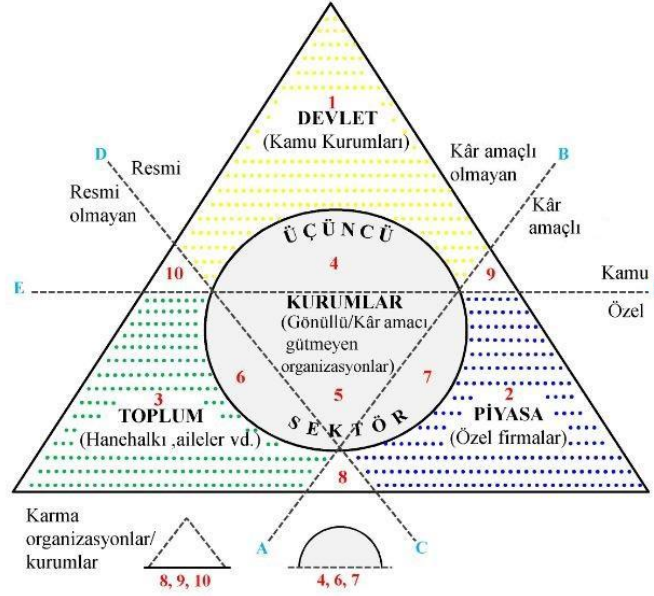
<sup>1</sup> Potlac: Franz Boas tarafından antropoloji literatürüne dâhil edilen kavram, kültürel kodları vurgulayarak hediyeleşme ve değiş tokuşu ifade etmektedir.

adlandıran Graeber, bu tanımlamayla ekonomilerin insani olup olmadıklarını ifade etmekten ziyade tarihsel olarak yeni ortaya çıkmış piyasa ekonomisiyle değerler içeren (insani) ekonomileri ayrıştırmak istemiştir. Ona göre sürekli servet biriktirmeyle ilgilenen piyasa ekonomisinin aksine insani ekonomiler toplumsal ilişkilerin bir parçası olarak iktisadi faaliyetler gerçekleştirir (Graeber, 2011). Ekonomiye toplumsal örgünün içinde açıklayan bu ve benzeri çalışmaların sayısını çoğaltmak mümkündür. Bu doğrultuda toplumsal ihtiyaçları, amaçları ve/veya beklentileri karşılamak için kurulan üçüncü sektör kuruluşlarının tarihinin, her bir coğrafyada ayrı unsurlar taşıyabileceğini ancak bu unsurların ortak özelliğinin toplumsal örgünün bir parçasını taşımak olduğunu ifade etmek gerekir. Bununla birlikte dünya tarihinin önemli kırılmalarından olan Sanayi Devrimi'nin ÜS'e dair genel trendi değiştirdiğine yönelik görüşler literatürde oldukça sık zikredilmektedir.

Sanayi Devrimi sonrası değişen üretim tarzı, başta çalışma hayatını ve sonrasında kent yaşamını fazlasıyla etkilemiştir. Sosyoekonomik yapının değişimi, sosyal refahı sağlayan kurumlara yönelik ihtiyaçların da artmasını beraberinde getirmiştir. Sanayi öncesi dönemin sosyal kurumları olan aile, üretime yönelik küçük birlikler ve hayır kurumları sanayileşmeyle yetersiz kalmış; kent yaşamındaki iş ve sosyal sorunlara yönelik ihtiyaçları karşılayamamışlardır (Özdemir, 2004, s. 140; Yıldırım, 2011, s. 24). Bu süreçte iş yaşamına yönelik olan sendikalar ve refah devletinin yükünü hafifleten üçüncü sektör kuruluşlarının ortaya çıkmasına ve gelişmesine tanık olmaktadır. Buradaki gelişimin arkasındaki unsur, toplumun değişen sosyoekonomik koşullara toplumsal uyum ve direnci sağlama motivasyonudur. Ancak zaman ilerledikçe üretim ve politik çevreler de bu değişime uyum sağlamaya başlamışlardır. Özellikle 21. yüzyılda çevre kirliliği, çalışma koşullarının zorluğu, çocuk işçiliği ve diğer sosyal ve iktisadi konulara yönelik artan tüketici bilincinin sonucu olarak da birçok ticari firma, üretim ve dağıtım zincirini yeniden organize etmeye başlamıştır. Ticari markaların ve piyasada oluşturdukları değerlerin bir bakıma sosyal alanın içinde oluşması onları sadece ürettikleri ürünlere değil müşteri ilişkilerine de odaklanmaya itmiştir (Arshad ve Haneef, 2016). Bunun sonucunda iktisadi faaliyetlerin sosyal boyutuna yönelik ilgi artmış ve hem teorik hem de uygulamaya yönelik birçok yenilikler meydana gelmiştir. İşte bu yeniliklerin bir kısmı ÜS etrafında bir literatür oluşturmuş ve ticari faaliyetlerin sosyal boyutu tekrar gündeme taşınmıştır.

### 1.1.3. Üçüncü Sektör Kurumları ve Faaliyetleri

ÜS kurumları ve faaliyetlerini ele almak için Pestoff (1992) ve Evers ve Laville (2004)'nin AB modelini açıkladıkları teorik çerçeve kullanılacaktır. Bu çerçeveye göre kurumlar ve faaliyetler önce üçlü (devlet, toplum ve piyasa) ilişkiler ağı içerisinde tanımlanacak sonrasında bu model içerisinde ÜSK ve faaliyetleri ele alınacaktır.



Şekil 3: Üç kutuplu Yaklaşım

**Kaynak:** Pestoff (1992) tarafından oluşturulan şekle yukarıdaki numaralar (Arshad ve Haneef, 2016) tarafından eklenmiştir ancak kesikli çizgileri tanımlayan harfler ve şeklin Türkçeleştirilmesi tarafımıza aittir.

Şekil 3'te gösterilen alanları şu şekilde ifade edebiliriz:

-1 numaralı sarı renkli alan: Kamu kesiminin resmi olarak yaptığı kâr amaçlı olmayan faaliyetleri kapsamaktadır.

-4 numaralı alan: Kamu kesiminin resmi olarak yaptığı kâr amaçlı olmayan üçüncü sektör faaliyetleridir. Üçüncü sektöre yönelik kamunun yaptığı faaliyetlerin başında düzenleyici ve sübvansö edici işlemler gelmektedir. Bu açıdan kamu, ÜS faaliyetlerini kolaylaştırıcı ve destekleyici yasal düzenlemeler yapabilmektedir. Bu yasal düzenlemelerden en etkili olanı vergi muafiyetidir. Bu düzenlemeyle kamu doğrudan ÜS faaliyeti gerçekleştirirse de bu faaliyetlerin önünü açmaktadır. Aynı zamanda sosyal amaçlı transfer harcamaları da bu kısma dâhil edilebilir. Bu harcamalar ile kamu sosyal

etki oluşturarak kamusal alandan toplumsal alana kaynak aktarmaktadır. 4 nolu alanda, kamu iştirakleri veya doğrudan kamunun faaliyet gösterdiği S kurum ve faaliyetleri bulunmaktadır. Yarı-resmi kurumlardan olan Kızılay ve TEMA Vakfı kamunun S faaliyetlerine örnek kuruluş olarak zikredilebilir. Bu kurumlar ve faaliyetler aracılığıyla kamu, toplumsal faydaya katkı sağlayarak sosyal etki oluşturmakta ve cnc sektör kuruluşlarıyla işbirlikleri yaparak da sektörler arasındaki bağı kuvvetlendirmektedir.

*-9 numaralı alan:* Kamu kesiminin resmi olarak yaptığı kr amaçlı faaliyetlerdir. Bu alanda İktisadi Devlet Teşekkülleri'nin (İDT) faaliyetleri yer almaktadır. 233 nolu Kanun Hükmünde Kararname ile Kamu İktisadi Teşebbüsleri düzenlenmiştir. Buna göre genellikle ülke açısından kritik öneme sahip veya piyasanın kr beklentisini karşılamayan sektörlerde İDT kâr amacı da güderek faaliyet gösterirler. Örneğin; Devlet Malzeme Ofisi, Tarım İşletmeleri Genel Müdürlüğü, ay İşletmeleri Genel Müdürlüğü vd. (Kalkınma Bakanlığı T.C., 2014).

*-10 numaralı alan:* Kamu kesiminin resmi olmaksızın yaptığı kr amaçlı olmayan faaliyetlerdir. Bu noktada kamuyu tüzel kişiliği ve aktörleri olarak ayrı düşündüğümüzde, kamu kesimindeki aktörlerin bireysel bağış ve politik destekleri S faaliyeti kapsamına girdiği düşünülebilir.

*-2 numaralı mavi renkli alan:* zel kesimin resmi olarak yaptığı kr amaçlı faaliyetlerdir. Piyasada yasal bir şekilde kr amaçlı faaliyet gösteren kurumlardır.

*-7 numaralı alan:* zel kesimin kr maksatlı resmi olarak yaptığı cnc sektör faaliyetleridir. Özel kesimin ana gayesi kr elde etmek olduğu halde kimi durumlarda krının bir kısmından vazgeçerek sosyal sorumluluk projelerini finanse ettiği görülmektedir. Burada kurumlar S'ye yönelik faaliyetlere destek olduklarında kurumsal itibar ve halkın güvenini kazanmaktadırlar. Bu faaliyetleriyle, bilinçli tüketicilerin ilgisini kazanan kurumlar genellikle buldukları iş sahasında üretim ve satışlarını arttırmakla birlikte, bu faaliyetleri krlarını telafi ederler.

*-8 numaralı alan:* zel kesim ve hanehalkının birlikte yaptığı resmi olmayan kr amaçlı faaliyetlerdir. Bu alan resmi düzenlemelere tabi olmayan genellikle enformel yapılanmış kurum ve faaliyetleri içerir. Örneğin zel bir işletmede çalışan kişilerin birlikte ticaret yapmalarıdır. Örneğin, kişiler birikimlerini bir araya getirerek alım-satım yaparlarken bu ticari faaliyetlerini tüzel kişiliğe kavuşturamazlar.

-3 numaralı yeşil renkli alan: Hanehalkının resmi olmayan kâr amacı gütmeyen yaptığı faaliyetleridir. Hediyeleşme ve diğer paylaşım yöntemleri (imece vb.) bu faaliyetlere örnek olarak sayılabilir.

-6 numaralı alan: Hanehalkının kâr amacı gütmeyen yaptığı resmi olmayan üçüncü sektör faaliyetleridir. Bu alanda daha ziyade toplumsal dayanışma amacıyla kişilerin bir araya gelip yaptıkları faaliyetler yer almaktadır. Örneğin grup içi dayanışmaya hizmet eden sandıklar ve günler bu alanın tipik bir örneğidir. Enformel bir yapıya sahip bu organizasyonlar grup içi yardımlaşmaya ve dayanışmaya hizmet etmektedir. Bunlar için “4. Sektör” tanımlaması yapan yazarlar da bulunmaktadır (Corry, 2010, s. 11). Resmi olmamaları bu tanımlamanın odak noktasını oluşturmaktadır.

-5 numaralı alan: Resmi ve kâr amacı gütmeyen yapılan salt üçüncü sektör organizasyonlarıdır. Üç kutuplu bir ilişki içerisinde ÜS kurumlarını ve faaliyetlerini ele alan bu şekilde, 5 nolu alan salt ÜS kurum ve faaliyetlerini temsil etmektedir. Bizzat ÜS çalışmak üzere kurulan, bağımsız, toplumsal bir gayesi veya hedefi olan, faaliyetlerinin sonucundaki sosyal etkiyi dikkate alan kurumlar ve faaliyetleri bu kapsama girmektedir. Gerçek hayatta şekilde görüldüğü gibi alanları belli olmasa da hatta sektörlerin birbirlerinden ayrıldığı çizgiler bulanık olsa da (Anheir, 2005, s. 4), ÜSK içerisinde en bilinen ve yaygın olanları şu şekilde sıralamak mümkündür:

- ☐ Dernekler
- ☐ Vakıflar
- ☐ Kooperatifler

Yukarıda bahsi geçen kurumlar aynı zamanda AB'nin sosyal ekonomi kurumları olarak da görülmektedir. Bir diğer açıdan, düşünce ve politika oluşturan (*Tink-Thank*) kuruluşlardan, eğitim ve sağlık alanında hizmet veren kuruluşlara, bağımsız bağış ve fon yönetimi yapan kurumlardan siyasi bir fikir etrafında bir araya gelmiş sivil toplum kuruluşlarına kadar ÜS kurumlarını genişletmek de mümkündür (Sellûmî, 2016). Farklı kıtalardaki ÜS'nin uygulama şekillerini (1.1.1.6 nolu başlıkta) ele aldığımızdan dolayı en bilinen ve yaygın olan ÜSK'larını Türkiye açısından değerlendirmek yerinde olacaktır.



#### 1.1.4. Türkiye’de Üçüncü Sektörün Genel Görünümü

ÜS faaliyetlerinin ve kurumlarının gelişimi, gönüllük ve bu kurumlara sağlanan bağışlarla; gönüllülük ve bağışların gelişimi ise sivil topluma yönelik bakış açısıyla ilgili olduğu düşünülmektedir. Bu doğrultuda her ne kadar uzun tarihsel tecrübeye sahip olursa da Türkiye’de sivil toplumun potansiyelinin altında olduğu bilinmektedir. Bu doğrultuda ÜS’ün zeminini oluşturan sivil toplumun Türkiye’deki güçlü ve zayıf yönlerini belirtmek faydalı olacaktır. TUSEV (2011), Türkiye’de Sivil Toplum Raporu’nda; sivil toplum meselesini kapsamlı bir şekilde değerlendirilmiştir. Rapora göre Türkiye’deki sivil toplumun güçlü yanları;

- Sivil toplum kuruluşlarının (STK) teknolojik ve destekleyici altyapıya erişebilmeleri,
- STK’lara görece güvenilmesi (2007-%51 oranında),
- Toplumun STK’lara yönelik yüksek bir sosyal etkiye sahip oldukları algısına sahip olması,
- Destekleyici sosyoekonomik ve politik çevreye sahip olunması,
- Özel sektörle kurulan ilişkilerdir.
- Türkiye’deki sivil toplumun zayıf yönleri ise şunlardır;
- Yetersiz vatandaş (gönüllü) katılımı,
- STK’ların kurumsallaşma düzeylerinin düşüklüğü,
- Düşük siyasa etki algısı,
- Sosyal sermayenin (güven ve hoşgörü) düşüklüğü,
- Kamuyla istenilen düzeyde ilişki kurulamadığı düşüncesidir.

Bunlarla birlikte bir diğer dikkat çeken husus, sivil topluma dair verilerin düzenli ve yeterli düzeyde tutulmuyor oluşudur. Bunun nedenlerinden biri bu sektöre yönelik yasal düzenlemelerin yetersizliğidir. Nitekim ÜS’ye dair yapılan ilk rapordan biri de Türkiye’deki ÜS’e dair sorunların temelinde yasal düzenlemelerin olduğunu belirtmiştir. Çünkü yasal düzenlemeler sektörü sistematığe sokarken bir diğer yandan da gelişiminin ölçülmesi ihtiyacını doğurur, bu da düzenli verilerin tutulabilmesine olanak tanır. Rapor aynı zamanda, Selçuklu Döneminde yeşeren Osmanlı Döneminde ise gelişen ve yaygınlaşan vakıf ve hayır kurumlarının, Türkiye’de potansiyeline ulaşabilmesi için kamunun (teşvik ve yasal düzenlemeler), ÜSK’nın (kamuoyu oluşturmak) ve

vatandaşların (gönüllülük ve birlik) sorumlulukları olduğu ifade etmektedir (Baloğlu, 1994). Araştırmalarda, özellikle ÜS'nin önemli bir bileşeni olan gönüllülere dair ilgili kamu kuruluşları tarafından tutulan bir istatistiğe rastlanmamıştır. Türkiye'de Sivil Toplum raporuna göre STK'lara üyelik, gönüllülük ve bağış düzeyleri de düşüktür. STK'lara üyelik konusunda halkın %4,5'i sosyal STK'lara, %5,3'ü siyasi STK'lara üyedir. Bunun uzantısı olarak halkın %2,5'i sosyal STK'larda, %4,2'si de siyasi STK'larda gönüllülükte bulunmaktadır. 2010 yılında, STK'lara nüfusun %14'ünün nakdi bağış yaptığı, nüfusun %7 oranında gönüllülükte bulunduğu tespit edilmiştir (TUSEV, 2011, s. 75).

Bireysel bağışta ise 2005 yılına göre 2019 yılında görece azalma söz konusudur. Kişi başına düşen ortalama yıllık yardım ve bağış miktarı yaklaşık 303 TL olduğu; 2015 yılında bu rakamın 228 TL olarak tahmin edildiği hesaba katıldığında ve enflasyon farkı arındırıldığında 2018 yılında bu rakamın 360 TL olması gerekirdi. Bu rakamlar 2015 yılına göre reel bağış miktarının düştüğünü göstermektedir. Aynı zamanda toplam bağış ve yardım miktarı 2015 yılında GSYİH'nin %0,8'ine karşılık gelirken 2018 yılında bu oran Türkiye GSYİH'sinin %0,5'ine gerilemiştir. Bu gerilemenin ardında ekonomik (ekonomik daralma, enflasyon vd.) ve siyasi koşulların (Darbe Girişimi vd.) olduğu tahmin edilmektedir. Ancak bu yardımların yıllık kişi başı hane halkı gelirinin %2,5'ine denk düştüğü göz önünde bulundurulduğunda, ülke genelinde gönüllü kaynak transferindeki ufak bir artışın önemli düzeyde sosyal etki oluşturabileceği değerlendirilmektedir (Aytaç ve Çarkoğlu, 2019).

Türkiye'de 5.352'si yeni vakıf (2020), 121.232 faal dernek (2020), 8.520 kooperatif (2015) olmak üzere 135.104 tane resmi ÜSK bulunmakta ve bu kurumların yaklaşık 10-15 milyon üye, paydaş, ücretli-gönüllü çalışanı olduğu tahmin edilmektedir (ILO&COPAC, 2016; TB, 2016; VGM, 2020a). Bu rakamlar, ülke nüfusunun yaklaşık %5'inin bir şekilde ÜSK ile teması olduğunu ve bu kurumların da gerek istihdam oluşturma gerek yardım gerekse eğitim hususlarında bu sayıların çok ötesinde bir sosyal ve ekonomik etki oluşturduğuna işaret etmektedir. Aynı zamanda Türkiye'deki STK'ların, AB, Dünya Bankası ve Birleşmiş Milletler gibi uluslararası kuruluşların proje destekleri ve hibeleriyle yaygınlaştığı bilinmektedir. Ancak gelişmiş ülkelerdeki STK sayısı ve finansal boyutları Türkiye ile karşılaştırıldığında yeterince gelişmediği, hala geliştirilmesi gereken bir alan konumunda olduğu göze çarpmaktadır (KB, 2018, s. 23).

ÜSK'larının coğrafi dağılımı incelendiğinde, genellikle kentsel alanlarda ve Türkiye'nin batısında yoğunluk kazandığı görülmektedir. Türkiye'nin nüfus bakımından en yoğun illerinden olan İstanbul, Ankara, İzmir, Adana ve Bursa'da vakıf ve derneklerin %42'si yer almaktayken (TUSEV, 2011, s. 18); kooperatiflerde de benzer tablo görülmekte, en çok kooperatifin bulunduğu kentler büyükşehirler olmaktadır. Bu doğrultuda, en çok kooperatifin bulunduğu Ankara, İstanbul, İzmir, Antalya, Adana'da toplam kooperatiflerin yaklaşık %25'i bulunmaktadır (TB, 2015).

Türkiye'deki ÜSK'larının genel görünümünü ele aldığımız bu başlıkta sırasıyla dernekler, vakıflar ve kooperatifler alt başlıklar halinde açıklanacaktır. Bu kurumlar bir yandan AB'nin ÜS modelinde, diğer yandan kamu yararına olan dernek ve vakıflar da ABD'nin ÜS modelinde yer aldığından Türkiye'deki ÜS'nin çerçevesini göstermesi açısından kapsamlı bilgiler sunmaktadır.

#### **1.1.4.1. Dernekler**

Türkiye'de sivil toplumun en önemli ve en yaygın aktörlerinden biri olan derneklerin gelişimi 19. ve 20. yüzyıla dayanmaktadır. Derneklerin hukuki altyapısına yönelik ilk düzenlemeler, Fransız Dernekler Kanunu'ndan ilhamla tasarlanan 1909 Cemiyetler Kanununda yer bulmuştur. Cumhuriyetle birlikte ise bu sefer İsviçre Medeni Kanunu'ndan ilhamla 1926 Türk Medeni Kanunu'nda sivil toplum kuruluşlarına yönelik hükümler yer almıştır. Sonrasında 1938 yılında Cemiyetler Kanunu ve 1972'de ise 1630 sayılı Dernekler Kanunu hazırlanmıştır. Hâlihazırdaki 5253 numaralı Dernekler Kanunu ise 2004 yılında kabul edilerek uygulamaya girmiştir. Özellikle 2003-2008 dönemlerindeki Avrupa Birliği reformlarına yönelik girişimlerin etkisiyle derneklerin yasal mevzuatına yönelik sorunlarının büyük çoğunluğu giderilmiş ve bu dönemde dernek sayısında önemli düzeyde artışlar gözlemlenmiştir. Bu doğrultuda ulusal ve uluslararası ölçekte derneklerin gelişimi desteklenmiştir. Anayasanın dernek kurma özgürlüğüne yönelik 33. Maddesi;

“Herkes, önceden izin almaksızın dernek kurma ve bunlara üye olma ya da üyelikten çıkma hürriyetine sahiptir. Hiç kimse bir derneğe üye olmaya ve dernekte üye kalmaya zorlanamaz. Bu madde hükümleri vakıflarla ilgili olarak da uygulanır” şeklindedir. Bu madde, vatandaşların dernek kurmasının, derneğe üye olmasının veya dernekteki üyeliğinden ayrılmasının Anayasayla güvenceye alındığını göstermektedir. Aynı

zamanda Türkiye'nin de onayladığı Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi'nin de dernek kurma ve toplantı düzenleme özgürlüğü de benzer hakları güvence altına almaktadır (KB, 2018, s. 28).

Türkiye'de en yaygın sivil toplum kuruluşlarından olan dernekler 5253 sayılı Dernekler Kanununun 2. Maddesinin a bendinde; “kazanç paylaşma dışında, kanunlarla yasaklanmamış belirli ve ortak bir amacı gerçekleştirmek üzere, en az yedi gerçek veya tüzel kişinin, bilgi ve çalışmalarını sürekli olarak birleştirmek suretiyle oluşturdukları tüzel kişiliğe sahip kişi toplulukları” şeklinde tanımlanmaktadır. Bu tanımdan da anlaşılacağı üzere derneklerden kazanç elde etmemesi beklenmemekte ancak kazancı paydaşlarıyla paylaşmama kısıtı koyulmaktadır. Bu açıdan derneklerin ABD modelindeki ÜS'ye yakın bir mevzuata tabi olduğu düşünülebilir. Türkiye'de toplam 121.232 adet faal dernek bulunmaktadır. En fazla derneğin bulunduğu bölgeler sırasıyla; Marmara (%34,8), İç Anadolu (%18,2) ve Ege (%13,1)'dir. Nüfus ve gelişmişlik düzeyinin yüksek olduğu bölgelerde sivil toplum kuruluşlarının sayısının arttığını bu veriler doğrulamaktadır. Aynı zamanda türlerine göre derneklerde de meslek (%31,2), spor (%22,3) ve dinî hizmetler (%15,1) ön plana çıkmaktadır. Yani Türkiye'de en çok mesleki ve dayanışmaya yönelik dernekler ile spor ve dinî hizmetlere yönelik derneklerin gönüllü ve maddi katkı alabileceği düşünülebilir. 2019 verilerine göre derneklerin 21,8 milyar TL varlıkları bulunmaktadır. 2015 yılıyla (10.8 milyar) bu rakam kıyaslandığında %100'lük bir artış olduğu ve her yıl derneklerin aktif büyüklükleri arttığı anlaşılmaktadır (STİGM, 2020).

ABD modelinin kâr amacı gütmeyen kuruluşlarına tanınan vergi muafiyeti, imtiyaz, istisna veya ayrıcalıklar Türkiye'de; kamu yararınca çalışan derneklere ve Bakanlar Kurulunca vergi muafiyeti verilen vakıflara tanınmaktadır. Bu doğrultuda Dernekler Kanununun 27. Maddesi “Kamu yararına çalışan derneklerin mallarına karşı suç işleyenler Devlet malına karşı suç işlemiş gibi cezalandırılır” şeklindedir. Bu kanun kamu yararı statüsünü kazanan derneklerin ne denli korunduğunu göstermesi açısından dikkat çekicidir. Türkiye'de hâlihazırda 358 tane kamu yararına dernek bulunmakta; bu da toplam faal derneğin yaklaşık binde 3'üne (%0,29) karşılık gelmektedir. Tüm faal derneklerin binde 3'ü vergi muafiyeti ve birtakım istisnalara sahiptir (KB, 2018, s. 29).

#### 1.1.4.2. Vakıflar

Derin tarihi köklere sahip olan vakıflar Osmanlı döneminde eğitim, sağlık, alt yapı vb. olmak üzere neredeyse günümüz devletinin yerine getirdiği birçok toplumsal hizmeti üstlenmişlerdir. Bu doğrultuda vakıfların iktisadi, sosyal-siyasi ve eğitim-kültür açısından Osmanlı döneminde önemli katkıları olmuştur. İktisadi hayatın %15,77'sine vakıfların hakim olduğu aynı zamanda imparatorluğun bazı eyaletlerindeki yıllık gelirin yaklaşık %15-17 aralığında vakıf geliri olduğu tespit edilmiştir. Vakıfların ziraat, imalat ve sanayiinde de önemli büyüklükte paya sahip olduğu tahmin edilmektedir. Özellikle ulaşım sektöründe vakıfların rolü kritiktir. Yol, köprü, konaklama tesislerinin yapımı ve onarımıyla ticari hareketliliğin sağlanmasında vakıflar, kamunun iş yükünü ciddi ölçüde hafifletmişlerdir. Sosyal hizmetler alanında da vakıflar karşımıza çıkmaktadır. Hastaneler, aş evleri, hayvan bakımı ve diğer rehabilitasyon kurumları toplumsal anlamda büyük imkanlar sunmuştur. Aynı zamanda iskân ve imar hususunda özellikle İstanbul, Bursa, Edirne, Amasya, Manisa'da vakıfların şehirleşmeye katkıları fazlasıyla görülebilir (Öztürk, 1995, s. 29).

Vakıflarla ilgili düzenlemeler, 5737 nolu Vakıflar Kanunu ve 4721 sayılı Türk Medeni Kanunun üçüncü bölümünde bulunmaktadır. Buna göre Vakıflar, “gerçek veya tüzel kişilerin yeterli mal ve hakları belirli ve sürekli bir amaca özgülemeleriyle oluşan tüzel kişiliğe sahip mal topluluklarıdır” şeklinde tanımlanarak; “bir malvarlığının bütünü veya gerçekleşmiş ya da gerçekleşeceği anlaşılan her türlü geliri veya ekonomik değeri olan haklar vakfedilebilir” ifadesiyle de vakfedilenin içeriği belirtilmiştir. Mazbut ve mülhak vakıflar 1935 tarihli Türk Medeni kanunundan önce kurulmuştur. Mazbut vakıflar, Vakıflar Genel Müdürlüğü tarafından mülhak vakıflar da vakfedenin soyundan gelenler tarafından yönetilmektedir. Yeni vakıflar ise Cumhuriyet sonrasında kurularak Türk Medeni Kanuna tabii olan kurumlardır.

Türkiye’de 5 Ağustos 2020 Tarihi itibariyle Vakıflar Genel Müdürlüğü’nün verilerine göre vakıf türleri ve sayıları şunlardır: 255 adet Mülhak Vakıf, 167 adet Cemaat Vakfı, 1 adet Esnaf Vakfı ve 5352 adet ise Yeni Vakıf bulunmaktadır. Yeni vakıfların 1003 tanesi sosyal yardımlaşma ve dayanışmaya yöneliktir. Yani yeni kurulan vakıfların yaklaşık %20’si toplumsal faydaya yönelik girişimlerdir. Aynı zamanda yeni vakıfların büyük çoğunluğu ulusal (2084) ve yerel düzeyde (1441) hizmet sağlamaktadır.

**Tablo 3: Yeni Vakıflara İlişkin Seçilmiş Veriler**

|                         | 2012   | 2013      | 2014      | 2015      | 2016      |           |
|-------------------------|--------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <b>Vakıflarda</b>       | Gerçek | 1.165.166 | 1.064.795 | 1.091.481 | 1.146.370 | 1.219.614 |
|                         | Kişi   |           |           |           |           |           |
| <b>Üyelik</b>           | Tüzel  | 24.668    | 54.052    | 59.301    | 31.312    | 27.927    |
|                         | Kişi   |           |           |           |           |           |
| <b>Ücretli Çalışan</b>  |        | 16.039    | 17.214    | 16.845    | 17.107    | 17.093    |
| <b>Personel Sayısı</b>  |        |           |           |           |           |           |
| <b>Gönüllü Çalışan</b>  |        | 1.007.156 | 1.107.849 | 1.021.858 | 1.021.710 | 1.025.538 |
| <b>Personel Sayısı</b>  |        |           |           |           |           |           |
| <b>Gönüllü Personel</b> |        | 623       | 613       | 605       | 601       | 612       |
| <b>Çalıştıran Vakıf</b> |        |           |           |           |           |           |
| <b>Sayısı</b>           |        |           |           |           |           |           |

**Kaynak:** (T.C. Kalkınma Bakanlığı, 2018, s. 26)

Tablo 3, vakıfların üye, gönüllü çalışan ve ücretli çalışan bilgilerini vermektedir. Bu göre vakıflar çok çeşitli alanda yaygın bir etki oluşturmaktadır. Bunların başında sosyal, kültürel ve ekonomik etkiler gelmektedir. Ayrıca 2019 yılsonu verilerine göre vakıfların aktif varlıklarının toplamı 82.487 milyar TL'dir. Bu rakam 2015 yılıyla kıyaslandığında (55.182 milyar) yaklaşık %50 oranında bir artış olduğu görülmektedir. Bununla birlikte gönüllü çalışanlar ile maddi bağışlar STK'ların önemli dinamikleridir. Yıllar içerisinde gönüllü katılımında ve bağış miktarlarında dikkate değer bir artışa rastlanamamıştır (VGM, 2020b).

#### **1.1.4.3. Kooperatifler**

Kooperatif, üyelerinin ortak ekonomik, sosyal ve kültürel taleplerini, ihtiyaçlarını ve isteklerini karşılamaya hizmet eden bu sebeple kaynakları etkin ve birlikte yöneten insan merkezli işletmelerdir. Dünya nüfusunun yaklaşık %12'sinin üç milyon kooperatiften herhangi birine üye olduğu göz önünde bulundurulduğunda önemli bir sosyal, ekonomik

ve kültürel etkileri olduğu anlaşılacaktır (COOP, 2020). Türkiye’de ise benzer bir tanımlamayı 4571 sayılı Kooperatifler Kanunu yapmaktadır:

“Tüzel kişiliği haiz olmak üzere ortaklarının belirli ekonomik menfaatlerini ve özellikle meslek veya geçimlerine ait ihtiyaçlarını işgücü ve parasal katkılarıyla karşılıklı yardım, dayanışma ve kefalet suretiyle sağlayıp korumak amacıyla gerçek ve tüzel kişiler tarafından kurulan değişir ortaklı ve değişir sermayeli ortaklıklara kooperatif denir.”

Kooperatifçilik, Türkiye’de modern anlamıyla 19 yüzyılın sonlarına doğru gelişen bir girişimdir. Ancak kooperatifçiliğin temeli olan karşılıklı yardımlaşma ve dayanışma gibi unsurlar Türk milletinin oldukça eski tarihi metinlerinde ve günlük hayat pratiklerinde bulunmaktadır. Örneğin imecenin teşkilatlanmamış kooperatifçilik olduğu ve hatta 13. yüzyılda ortaya çıkan Ahi Birlikleri’nin de kooperatifçiliğe esin kaynağı olduğu belirtilmektedir (TB, 2020). Türk kooperatifçilik girişimlerinin ilkinin Mithat Paşa’nın kurduğu ‘Memleket Sandıkları’ olduğu bilinmektedir. Bunlarla birlikte Türkiye Cumhuriyeti’nin kuruluşundan itibaren devletin desteğini ve teşvikini alan bir örgütlenme olmasına rağmen istenilen performansı sergileyemediği dile getirilmektedir (TB, 2017). Ancak yine de tarım, çevre, eğitim, konut, turizm, ulaşım gibi benzeri birçok alanda yaklaşık sekiz milyon kişilik üyesiyle yaygın bir etki alanına sahip olduğu tahmin edilmektedir (Geray, 2014, s. 120).

Kooperatiflerle ilgili çok sayıda hukuki düzenleme bulunmaktadır. 1956 yılındaki 6762 sayılı Ticaret Kanununda 485-502 arası maddeler, 1961 Anayasasındaki 51. ve 52. maddeler ve her bir kalkınma planında ve orta vadeli planlarda kooperatifçilik kendine yer bulmuştur (TB, 2017, s. 5). 1969 yılı uygulamaya giren 4571 nolu Kooperatifler Kanunu ise birtakım değişiklikler geçirerek günümüze kadar ulaşmıştır. Bu kanunda kooperatiflerin tanımı, kuruluşu, ortaklık hak ve yükümlülükleri, kooperatiflerin hesapları vb. konular kapsamlıca ele alınarak izah edilmiştir.

Türkiye Cumhuriyeti Anayasası’nın 171. Maddesinde kooperatifçiliğin geliştirilmesine yönelik devletin sorumluluğu açıkça ortaya koyulmaktadır: “Devlet, milli ekonominin yararlarını dikkate alarak, öncelikle üretimin artırılmasını ve tüketicinin korunmasını amaçlayan kooperatifçiliğin gelişmesini sağlayacak tedbirleri alır.” Bu madde uyarınca her dönem kooperatifçilikle ilgili hükümet girişimleri olmuştur. Nitekim Dokuzuncu Kalkınma Planında yer alan Türkiye Kooperatifçilik Strateji ve Eylem Planı 2012-2016

da bunlardan biridir. Bu plan çerçevesinde Türkiye'deki kooperatiflerin swot analizi yapılarak zayıf ve güçlü yönler (fırsatlar-tehditler) belirlenmiş buna göre politikalar geliştirilmiştir.

**Tablo 4:** Türkiye'deki Kooperatiflerin Güçlü ve Zayıf Yönleri

| Güçlü Yönler   | Zayıf Yönler   |
|--|--|
| Uzun ve köklü kooperatifçilik deneyimi                 | Kooperatiflere yeterli katılımın olmaması ve küçük ölçeğe sahip olmaları           |
| Yasal güvenceye sahip olmaları                         | Konut ve tarım dışındaki diğer alanlarda yetersiz düzeyde etkinliğe sahip olmaları |
| Çok sayıda sektöre hitap etmeleri                      | Ortakların faaliyetlere yönelik eğitim seviyelerinin düşük olması                  |
| Güçlü kooperatif örneklerinin olması                   | Kooperatif yöneticilerinin yönetim eksikliği                                       |
| Kooperatiflerin en büyük STK olma potansiyeli          | Yönetim kuruluna yönelik eğitim ve sertifika şartının bulunmaması                  |
| Kooperatif yönetim modeline özgün avantajlar           | Yeterli Ar-Ge faaliyetinin olmaması (veri eksikliği vb.)                           |
| Kooperatifleşmeye uygun çok sayıda sektörün bulunması. | Güven ve imaj sorunu   |
|  | Kooperatif içi bürokrasinin yönetime engel olması                                  |
|  | Denetim ve yasal danışmanlığın yetersizliği  |
|  | Kooperatifçilik politikası oluşturulamaması  |
|  | Kaynak yetersizliği vd.  |

**Kaynak:**(TCTB, 2012, s. 32)

Bu eylem planı, ilgili komite tarafından 31/05/2017 tarihinde yapılan toplantı ile kapatılmasına ve 2019-2023 dönemi için yeni bir Strateji Belgesinin hazırlanması için çalışmalar başlatılmasına karar verilmiştir (TCTB, 2019). Ancak henüz yeni bir strateji planı bulunmamaktadır. 2012-2016 yılı Strateji ve Eylem Planı'nda da belirtilen sürdürülebilir politika eksikliği olarak belirtilen bu husus sorun olmaya devam etmektedir.

Türkiye Kooperatifçilik Raporu'na göre 2016 yılında 35 farklı hizmet alanında 53.259 adet kooperatif ve yaklaşık sekiz milyon kooperatif ortağı bulunmaktadır. Bu kooperatiflerin



büyük çoğunluğu sırasıyla konut, tarım ve taşıma sektörlerinde faaliyet göstermektedir. Ortak sayısına göre kooperatifler sıralandığında ilk sırada pancar ekicileri kooperatifi yer almakta sonrasında konut yapı kooperatifleri ve tarım kredi kooperatifleri gelmektedir (TB, 2017, s. 16).

## **1.2. Kuramsal Çerçeve**

Bu kısımda araştırmacının tercih ettiği ve çalışmada izlenen epistemolojik ve ontolojik temeller ele alınmaktadır.

### **1.2.1. Çalışmanın Tercih Ettiği Duruş: Epistemolojik ve Ontolojik Temeller**

Çalışmanın amacı, üçüncü sektör kuruluşlarından Tabung Haji'nin (TH) faaliyetlerini durum çalışmasıyla ortaya koymak ve Türkiye'ye özgü bir Hac Fon Yönetim kurumu önerisi yapmaktır. Bu amacı gerçekleştirmek için araştırmacı Pestoff'un (1992) ÜS AB modelini izah etmek için kullandığı üç boyutlu (devlet-toplum-özel sektör) yaklaşımı kullanılmaktadır. Bu yaklaşım, ÜS'nin doğasını ve işlevini ortaya koyması hususunda zengin içerik sunduğundan araştırmacının tercih sebebini oluşturmaktadır. Bununla birlikte literatürde yer alan kavramsal çerçeveye dair karışıklığın ve bulanıklığın da bu yaklaşım tercih edilerek aşıldığı düşünülmektedir. Aynı zamanda ÜS'ye dair literatürde yer alan zengin çeşitlilikteki kurum ve kavramların, tekdüze bir tanımlamaya indirgenmesinin de önüne geçen bu yaklaşım, ÜS'nin potansiyelini göstermesi açısından dikkate çekicidir. Şu halde yazar, ÜS kavramını ilk defa kullanan Etzioni gibi ÜS'ye kamu ve özel sektörün arasında ve birbirinin ikamesi yerine, destekleyicisi olarak görmektedir. Her ne kadar sivil toplumun bir aktörü olan ÜSK'ler sivil topluma yakın kanatta yer alsalar da devletle ilişkilerinde ve kamusal-yarı kamusal mal üretiminde devletle iş birliği içerisinde olmaktadır.

Bir diğer yandan araştırmacı, bilimsel etiğin kaidelerine uyarken İslam iktisatçısı hüviyetini de yapmış olduğu çalışmaya dâhil etmektedir. Buna göre yazar, bilimsel birikimin yöntemlerini kullanırken, İslam iktisadının referans kaynaklarının ontolojik yapısını göz ardı etmeyerek; her ikisini birbiriyle uyumlu, birinin ötekiyle çelişmesine mahal vermeyecek tarzda tercih edilmesine özen göstermektedir.

### 1.2.2. Üçüncü Sektörün Ekonomi Teorisindeki Yeri

Üçüncü sektör kuruluşlarını açıklamayı amaçlayan çok sayıda teori bulunmaktadır. Bu teorilerin büyük çoğunluğu farklı disiplinlerden ve hatta disiplinlerarası yaklaşımdan ortaya çıkmaktadır. ÜS'nin sadece ekonomik çıktıyı değil sosyal, kültürel, dinî vd. birçok faktörü de faaliyetinin hedefi haline getirmesinden dolayı birçok disiplinden ÜS'ye dair yaklaşımlar ve teoriler türetilmektedir. Bu başlıkta, önceki kısımda yer alan kısıtlar göz önünde bulundurularak ÜS'nin ekonomi bilimindeki teorik zemininin ele alınması amaçlanmaktadır.

İlk olarak ÜSK'nın piyasa ekonomisinden farklarına odaklanan teoriler üzerinde durmak gerekmektedir. Çünkü piyasadaki kurumlar kâr odaklı faaliyet gerçekleştirirken neden bu tarz kurumların kâra odaklanmadıklarını belirtmek ve onların ayrı bir sektör olduğunu açıklamak oldukça önemlidir. Ayrıca bu noktada, bu kurumların özel sektör firmaları gibi kâr güdüsüne sahip olmadıklarını belirtmek gerekmektedir. Bu doğrultuda ÜSK'lar kâr elde edebilmekteler ancak kâr dağıtımını odaklı bir faaliyet sergilememektedirler.

ÜS'nin açıklanmasında başvurulabilecek başlıca teoriler şunlardır: Piyasa ve hükümet başarısızlıkları, kamusal mallar teorisi, güvene dair teori, girişimcilik teorisi ve sosyal orijin teorisi (Anheir, 2005).

Piyasa ve hükümet başarısızlıkları ÜSK'nın varlığını açıklayan teoriler arasında ilk sıralarda yer almaktadır. Neo-klasik iktisada göre piyasa, kaynakların etkin dağılımında tek başına optimum sağlamaktan uzak olduğundan kamu ekonomisine yani 'ikinci en iyi' ye gerek vardır. Neo-klasik iktisatçıların bu görüşleri iktisat literatüründe piyasa başarısızlığı olarak adlandırılmaktadır (Kitapçı, 2017, s. 32). Piyasa başarısızlığı, özel sektör aktörlerinin kâr odaklı hareket etmesinden dolayı kamu malları gibi sosyal ihtiyaçları karşılamadığında ortaya çıkar. Özel sektör kuruluşlarının kâr odaklı ticari davranışlarının sonucu olarak sosyal amaçlı girişimler toplumsal ihtiyaçları karşılamada rol alırlar (Austin, Stevenson ve Wei-Skillern, 2006, s. 2). Hükümet başarısızlığı ise devletin ekonomide yaptığı müdahaleler veya düzenlemelerin sonucunda aynı şekilde Pareto optimumunun sağlanamamasıdır (Anheir, 2005, s. 119).

ÜSK'nın varlığını, 1975 yılında "*Toward a theory of the voluntary nonprofit sector in a three-sector economy*" adlı makalesiyle kamusal mallar teorisiyle açıklayan Weisbrod, özellikle yarı-kamusal malların (eğitim, sağlık gibi) üretiminde ÜSK'nin rolüne işaret

etmektedir. Weisbrod, kar amacı gütmeyen kuruluşların varlığını iki kavram üzerinden açıklamaktadır: Heterojen talep ve medyan (ortanca) seçmen. Genellikle toplumun veya seçmenlerin çoğunluğu hükümet hizmetlerine yönelik benzer taleplere sahip değillerdir. Bu durumu heterojen talebi ortaya çıkarır. Hükümetlerin kamusal mallar sağlamaya yönelik genel eğilimi medyan seçmenin taleplerini karşılamak olduğundan çoğunlukla ortanca seçmenin üzerinde talebe sahip seçmenlerin talepleri karşılanmamaktadır. İşte bu heterojen talep ve bunun sonucu olarak medyan seçmen dışındaki vatandaşların taleplerinin hükümetler tarafından karşılanmaması, ÜSK'lerin devreye girerek bu talepleri karşıladığı düşünülmektedir (Kingma, 2003, s. 53).

Hansmann (1980), piyasa başarısızlığı fikrinin temellerine inerek üretici ve tüketici arasındaki bilgi asimetrisinin ÜSK'yi ortaya çıkardığını iddia etmektedir. Piyasada tüketiciler bilgi asimetrisinden dolayı mal ve hizmetleri özel sektör kuruluşlarından almayı tercih etmediklerinden dolayı alternatif kuruluşlara yönelmektedir. Bu kuruluşlar ise ÜSK'dir. Çünkü tüketiciler ÜSK'ye güvenirlere. Bu güvenin ardında yatan sebep ise bu kuruluşların yöneticilerine, paydaşlarına veya diğer kimselere kâr dağıtımını yapmaması yahut kâr odaklı faaliyet yürütmemesidir (Ortmann ve Schlensinger, 2003, s. 78).

Girişimcilik teorisi, ÜS faaliyetlerini bir tür girişimcilik olarak değerlendirmektedir. Arz yanlı kurumsal bir yaklaşım olan girişimcilik teorisi, piyasadaki mal ve hizmetlerin üretiminde ÜSK'lerin üstlenmiş oldukları rolleri araştırmaktadır. Bu teorinin bir boyutu ÜSK faaliyetlerinin sağlamış olduğu mal ve hizmetlere odaklanırken diğer boyutu da ÜSK'lerin yönetişimi üzerine odaklanmaktadır. Çünkü ÜSK faaliyetleri bir tür girişim olarak değerlendirildiğinden girişimin sonucu ve girişimcinin yönetim becerisi önem kazanmaktadır. Bu teorik yaklaşıma göre, piyasada mal ve hizmet üreten aktör olarak ÜSK ve bu kurumların lideri veya yöneticisi olarak kişiler sırasıyla girişim ve girişimcidirler (Badelt, 2003, s. 140).

Lester ve Helmut (1996) tarafından ortaya atılan teoriye göre, her ülkedeki ÜS'nin farklı tarihsel bağları bulunmakta ve ülkenin kalkınma sürecindeki izlediği yola göre ÜS'nin farklı sosyal ve ekonomik şekli oluşmaktadır. Bu teoriye göre her ülkedeki ÜSK'nin farklı bir sosyal kökeni bulunmaktadır.

Doğası gereği bu kurumlar her bir farklı ülkenin, kültürün ve sosyoekonomik yapısının özelliklerini taşıdığından bu kurumlara dair tek bir teorik çerçeve olması

beklenmemektedir. Bu doğrultuda ÜS'ye dair ortaya atılan her bir teorinin güçlü ve zayıf yönleri bulunabilmektedir. Tablo 5 bu durumu özetler mahiyettedir:

**Tablo 5:** Seçilmiş ÜS Teorilerinin Genel Özeti: Güçlü ve Zayıf Yönler

| Teori ve Özeti   | Güçlü Yönleri  | Zayıf Yönleri   |
|--|--|---|
| <b>Kamusal Mallar veya Hükümet Başarısızlığı</b><br>Kamusal veya yarı kamusal malları hükümet karşılayamayınca ÜSK bu talebi karşılar.     | Liberal hükümetlerin yetersiz kamu fonu olduğunda ÜSK'lar boşlu doldurucu rolü oynayabilir.  | Kamu ve ÜSK arasında çatışma olduğunu varsaymasıdır.  |
| <b>Girişimcilik Teorisi</b><br>Heterojen talebi, parasal olmayan ÜSK girişimleriyle ve girişimcileriyle karşılamaktadır.                   | ÜSK'ların temel değerleriyle faaliyetleri arasındaki ilişkiyi açıklamaktadır. İnsana önem vermesinden dolayı eğitim ve sağlık alanında girişimde bulunmaları gibi. | İnanç temelli veya seküler kurumlara yönelik devletin nötr tutumu olduğunu varsaymasıdır.         |
| <b>Güven Teorisi</b><br>Kâr dağıtılmaması ÜSK'yı daha güvenilir bir kurum yapmaktadır.   | Kâr amaçlı veya kâr amaçlı olmayan faaliyetin sonuçlarını arz yanlı açıklamaktadır.  | Dolaylı kâr dağıtımını, hükümet düzenlemelerini ve diğer ÜSK sorunlarını ihmal eder.              |
| <b>Sosyal Orijin Teorisi</b><br>ÜS'nin yapısı sosyal, sınıf ve rejim ilişkilerine gömülüdür. ÜSK'nin büyüklüğü ve yapısı bunlara bağlıdır. | Mikro-ekonomik modellere odaklanmaktan ziyade toplumsal yapı içerisindeki karşılıklı bağımlı değişkenlere odaklanır.   | ÜSK kurumları her ülkede farklılaşabileceği için mukayese etme ve test etmelerinin zorlaşmasıdır. |

**Kaynak:** (Anheir, 2005, s. 132)'den alıntılanan tablo yazar tarafından Türkçeleştirilmiştir.

### 1.3. Tarihsel Çerçeve: Osmanlı Döneminde Üçüncü Sektör

Bu kısımda, Osmanlı Dönemi'nin ekonomik yapısı, iktisadi dünya görüşü ve Osmanlı Dönemi'ndeki üçüncü sektör ekosistemi ele alınacaktır. İlk olarak, üçüncü sektöre zemin

teşkil eden iktisadi yapı ve bunun, toplumun zihniyet dünyasıyla ilişkisini gösteren *iktisadi dünya görüşü* değerlendirilecektir. Sonrasında bahsi geçen iktisadi yapı ve toplumsal ilişkiler içerisindeki üçüncü sektör kurumları ifade edilecektir. Ancak kurumlar, Osmanlı iktisadi dünya görüşü ve toplumsal ilişkiler ağı içerisinde sınırlı bir şekilde izah edilecektir çünkü bu kurumlar, İslam iktisadında üçüncü sektöre yönelik kurumlar başlığının (2.2.1) altında detaylandırılacaktır. Bu doğrultuda bu kısımda, üçüncü sektör kurumları tespit edilip, Osmanlı ekonomisi içerisindeki yeri ve işlevi ele alınacak ve İslam iktisadında üçüncü sektör kurumlarının tartışılacağı ikinci bölümde ise üçüncü sektörle bu kurumların irtibatları, benzerlikleri-farklılıkları ve günümüz modern kurumların inşasında alabilecekleri görevler değerlendirilecektir.

Üçüncü sektör kurumları belirlenirken kavramsal çerçevede (1.1) ele alınan şekliyle;

- İktisadi bir faaliyetin sosyal hedefleri taşıması,
- Bağımsız bir yönetim,
- Birincil amacının kâr olmaması,
- Sivil toplumun bir unsuru olarak gönüllülere sahip olması

gibi özellikler taşıması beklenmektedir. Ancak bununla birlikte, üçüncü sektör kurumlarını belirlerken anakronizme<sup>2</sup> düşmemek adına Osmanlı Devleti'nin iktisadi yapısını ve bu iktisadi yapısına eşlik eden toplumsal zihniyetine değinmek gerekmektedir.

---

<sup>2</sup> Bilindiği üzere anakronizm, olgu, olay ve kişilerin kendi bağlamlarından kopararak farklı bir çerçevede ele alınmasıdır. Bu çalışmada, iki husus açısından anakronizm tartışması ortaya atılabilir. İlki, '*üçüncü sektör modern bir kavram ve bu kavramın bağlamı Sanayi Devrimi sonrası Avrupa'dır, bu kavramı tutup İslam toplumlarındaki kurum ve olaylara teşmil etmek bir anakronizmdir*' denilebilir. İkincisi ise '*bu kavramı İslam dininin referans kaynaklarında temellendirmek yine Batı'da gelişmiş bir kavramı İslam dininde arayıp bulmak gibidir, bu sebeple anakronizmdir*' denebilir. Hiç şüphesiz her iki iddia veyahut eleştiri bu tezin kapsamını zenginleştirecek ve geliştirecek tartışmalara kapı aralamaktadır. İlk iddiaya yanıt olarak, doğrudan bu kavram veya kurumların bağlamlarından çıkarılarak İslam toplumlarında/topraklarında aranmadığını ifade etmek gerekir. Üstelik böyle bir çabanın yazar tarafından da anakronizm olarak addedildiği bilinmelidir. Çalışmada günümüzdeki üçüncü sektörün her toplumda ve kültürde farklı izdüşümleri olduğu kavramsal çerçevede ayrıntılarıyla ifade edilmiştir. (bkz sayfa 4, 6, 7,16, 22, 44, 45) Diğer yandan üçüncü sektör modern hayatımızın bir gerçekliği ve bunu yok sayamayacağımız gibi bunun geçmişteki örneklerini kendi bağlamında ele almaya çalışmak da oldukça doğaldır. Tabii bu çabayı antropolojik araştırmalar ve birincil kaynaklara dayalı tarih çalışmalarıyla desteklemek tercihe şayandır. Ancak çalışmamızın esas odağının bu olmadığını tekrar ifade etmek gerekir. İkinci iddiaya yanıt olarak ise, denilebilir ki modern sosyal devlet daha ziyade modern Batıda gelişmiş bir kavram ve uygulamadır. Bu iddia sahibine göre o halde, biz İslam toplumlarında ya da İslam'da sosyal devlet hakkında bir araştırma yaptığımızda doğal olarak anakronizme düşmüş oluyoruz. Dolayısıyla İslam ve sosyal devlet; farklı bağlamdaki kavramlardır, bir araya gelemez mi diyeceğiz, yoksa bu kavramın modern bir kavram olduğunu kabul ederek ve kendi bağlamında kalarak bu kavramın İslam'daki izdüşümünü yine İslam'ın bağlamına sadık kalarak mı araştıracağız? Araştırmacı, kendi bağlamına sadık kalarak yapılacak bir araştırmanın anakronizme düşmek değil modern bir gerçekliği anlamaya çalışmak olduğunu düşünmektedir.

Çünkü kurumsal yapıların kendi dönemlerinin sosyal, ekonomik, siyasi ve dinî bağlamlarının bir parçası olarak şekillendiği düşünülmektedir.

### 1.3.1. Osmanlı Devleti'nin İktisadi Yapısı ve “İktisadi Dünya Görüşü”

Osmanlı döneminin iktisadi yapısını günümüzün modern ekonomi anlayışıyla açıklamaya çalışmak, Osmanlı'nın kendine has kurumsal ve toplumsal ilişkilerini ihmal etmeye sebep olacaktır. Bu sebeple iktisadi olayların toplumsal ve kamusal ağın bir parçası olduğunu kabul ederek, Osmanlı devlet ve iktisadi hayatındaki üçüncü sektör faaliyetlerini araştırmak gerekmektedir. Çünkü Osmanlı dönemindeki iktisadi hayat din, siyaset, cemaat, tarikat ve aile gibi ilişkilerin bir parçası mahiyetindedir (Genç, 2013).

Osmanlı Devleti'nin 'klasik' dönemi olarak ifade edilen 16-19. yüzyılları arasındaki iktisadi hayatını belirleyen birtakım ilkelerin olduğu bilinmektedir. Bu ilkeler, sadece iktisadi hayatta değil sosyal, dinî ve devlete dair birçok politikaların uygulanmasında da etkili olmuştur. Genç'in (2013) ifadesiyle *Osmanlı iktisadi dünya görüşünün* unsurlarını oluşturan bu ilkeler şunlardır: İaşe (provizyonizm), gelenekçilik (tradisyonalizm) ve fiskalizmdir.

*İaşe ilkesi*, iktisadi faaliyetin amacını insanların ihtiyacını karşılamak olarak belirlemektedir. Bu ilkeyle Osmanlı Devleti, vatandaşına ve daha ziyade tüketicisine yönelik olarak ucuz, bol mal ve hizmetlerin sağlanmasını garanti altına almaya çalışmaktadır. Mal arzının en yüksek düzeyde tutulmasının amaçlanması da bu ilke gereğidir. Bu doğrultuda, devlet üretim ve ticarete müdahaleciliği tercih etmektedir. İaşe ilkesinin bir uzantısı olan ve hatta bu ilkenin yerleşik hale gelmesini ve devamlılığını amaçlayan bir diğer ilke ise *gelenekçiliktir*. Gelenekçilik Osmanlı klasik dönemindeki sosyal ve iktisadi ilişkilerle ortaya çıkan sosyoekonomik yapının korunması ve değişme emareleri ortaya çıktığında eski haline dönmesi için uygulanan politikalardır. Üretim veya tüketimdeki küçük değişmelerin arz-talep dengesizlikleri oluşturarak, kıtlık sorunu meydana getirebileceğinden gelenekçilik ilkesiyle oluşmuş dengelerin korunması amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda tüketimi ve özel olarak da lüks tüketimi artıracak gelişmeleri kontrol altına alan politikalar hayata geçirilmiştir. Bir diğer yandan, bu politikaların temel kaynağı Şeriat'tır. İslam hukukunun iktisadi hayatı birtakım ilkeler ve kurallar ile düzenlediği görülmektedir. Aynı zamanda kanunnameler, örf ve adetler de politikaların oluşmasında önemli bir rol oynamıştır. Bir diğer ilke olan fiskalizm, Osmanlı

Devleti'nin gelirlerini artırmasını ve/(ya) harcamalarını kısmasını hedeflemesidir. Tarıma dayalı bir ekonomiye sahip olan devletin gelir-giderlerini dengelemesi ve gelirlerini artırmayı amaçlaması, iâşe ve gelenekçilik ilkelerini yerine getirebilmesinde bir araç olmaktadır. Genç'in "*üçlü koordinat sistemi*" olarak adlandırdığı bu ilkeler, Osmanlı Devleti'nin iktisadi dünya görüşünü oluşturmakta ve devlet politikalarının oluşumundan, ticari ilişkilerin ve kurumların oluşumuna kadar çok sayıda alanda etkili olmaktadır (Genç, 2013).

Tarıma dayalı ve nüfusunun büyük bir kısmının kırsal bölgelerde yaşadığı sosyoekonomik yapısı ile Osmanlı Devleti, iktisadi bakımdan yerel özelliklere sahiptir. Miri toprak rejimi uyarınca devlet, topraklarını tımar sistemiyle vatandaşının geçimine tahsis etmekte ve buradan elde edilen gelirler, büyük çoğunluğu asker olan tımar sahiplerine gitmekteydi. Ancak tımar ve vakıf sisteminden elde edilen gelirler bütçeye girmemektedir. Devletin gelir kaynakları mukataa, cizye ve avarızdan oluşmakta ve bunların oranları sırasıyla %24-37, %23-48 ve %10-20 aralıklarında değişmektedir. Ancak bununla birlikte Osmanlı Devleti bütçelerinin, günümüzün GSMH'sı şeklinde ifade ettiğimizde, toplam ülke gelirlerinin %24'üne denk düştüğü tahmin edilmektedir (Tabakoğlu, 2013). Bu rakam, birinci sektör olan kamunun GSMH'da küçük bir yer tuttuğunu, ikinci (özel) ve üçüncü sektörün oldukça yaygın olduğuna işaret etmektedir. Ayrıca bu sektörlerin birbirinden günümüz anlamlarıyla keskin bir şekilde ayrılmadıklarını ve toplumsala gömülü olduklarını da söylemek mümkündür.

### **1.3.2. Osmanlı Devleti'ndeki Üçüncü Sektör Ekosistemi**

Osmanlı Devleti, tarıma dayalı bir savaş ekonomisine sahip olduğundan kamunun piyasadaki varlığının özel ve üçüncü sektöre kıyasla düşük olduğu düşünülebilir. Ancak Osmanlı iktisadi dünya görüşünü ele aldığımız önceki kısımda da belirtildiği üzere, sektörlerin birbirinden günümüz anlamıyla ayrılmadığını ifade etmek gerekir. Bu doğrultuda üçüncü sektör ekosistemini oluşturan çok sayıdaki kurum, bugünkü kamusal hizmetlerin birçoğunu yerine getirirken kamunun doğrudan kontrolü altındaydı. Bu minvalde bağımsız ve özerk modern sivil toplum yapılarını Osmanlı devlet sisteminde aramak anlamlı olmayacaktır.

Sosyal güvenlik, sosyal dayanışma, sosyal yardımlaşma gibi pek çok alan Osmanlı'daki üçüncü sektör kuruluşlarının ilgi alanları arasında yer almaktaydı. Başlıca en yaygın olan üçüncü sektör kurum ve uygulamaları şu şekilde sıralamak mümkündür;

- Vakıflar,
- Ahilik teşkilatı,
- Zekât,
- Sandıklar,
- Karz-ı Hasen müessesesi.

Osmanlı döneminde adalet ve güvenlik haricinde eğitimden sağlığa kadar günümüzde devletin üstlendiği birçok toplumsal hizmeti vakıflar üstlenmiştir. Günümüzde de Türkiye'de bulunan vakıflar eğitimden, sağlığa, kültür ve sanattan yardım faaliyetlerine kadar farklı alanlarda faaliyetler göstermektedir (KB, 2018, s. 24). Vakıflar genel itibariyle dinî, ekonomik ve toplumsal amaçlarla sosyal ve ekonomik hayatta uzun yıllarca kritik görevler üstlenmiştir. Yoğunlukla toplumsal hizmetlere yönelik faaliyetlerde karşımıza çıkan vakıflar, eğitimden sağlığa, kültürden ekonomiye kadar çok çeşitli alanlarda hizmetlerde bulunmuştur. Ayrıca sosyal yardımlaşmaya yönelik de çok sayıda vakıf bulunmakta ve bunlar yoksullara ve dezavantajlı gruplara yönelik (yetim, dul, yaşlı, kimsesiz vb.) çeşitli faaliyetler gerçekleştirmiştir (S. Özdemir, 2004, s. 295).

Osmanlı dönemindeki vakıfların, günümüz anlamıyla tamamen '*sivil*' ve toplum içinden çıkan yapılar olduğunu düşünmek yanıltıcı olacağı gibi günümüz sivil toplum oluşum biçimlerini, Osmanlı'da aramak bakımından da anakronizme düşmek olacaktır. Bu minvalde Osmanlı'nın, iktisadi dünya görüşü uyarınca piyasaya müdahalelerde bulunduğu ve bu müdahalelerin de piyasayı şekillendirdiği bilinmektedir. Vakıflar nezdinde de bu husus, devlet politikası olarak ticari hareketliliğini sağlanması, sermaye temerküzünün önlenmesi ve sosyal dayanışmanın tesis edilmesi gibi unsurlarla vakıfların yaygınlaşmasının teşvik edilmesi şeklinde cereyan etmiştir (Genç, 2013).

Vakıfların Osmanlı toplumsal ve kültürel hayatında önemli bir yere sahip olduğu ifade edilmektedir. Bu kurumların toplumsal yaşamdaki yaygınlığını göstermesi açısından Ahmet Esat Arsebük'ün şu ifadesi oldukça dikkat çekicidir;



“Osmanlı imparatorluğu devrinde pek büyük bir inkişafa mazhar olan vakıflar sayesinde bir adam vakıf bir yerde doğar, vakıf beşikte uyur, vakıf mallarından yer ve içer, vakıf kitaplarından okur, vakıf bir medresede hocalık eder, vakıf idaresinden ücretini alır, öldüğü zaman kendisi vakıf bir tabuta konur, vakıf bir mezarlığa gömülürdü" (Davutoğlu, Tabakoğlu, Ertem, vd., 2005, s. 27).

Bu ifadeler toplumsal hayatta vakfin yerini göstermektedir. Toplumsal hizmetlerin büyük çoğunluğunu yerine getiren bir kurum olarak vakıfların saf üçüncü sektör kurumu olduğu düşünülmektedir. Gönüllü katılım (vakfetmek), hem dünyevi hem uhrevi amaçlar taşıması, bağımsız tüzel bir kişiliğe sahip olması ve bağışçıların yanında gönüllülere de sahip olması saf üçüncü sektör kuruluşlarının tüm özelliklerini taşıdığını göstermektedir.

Bir diğer kurum olan Ahi teşkilatı, Anadolu'daki iktisadi hayatın ilk örgütleyicileri arasında yer almış ve Osmanlı iktisadi zihniyetinin önemli birer yansımaları olmuştur. Ahi, kendi branşında çalışan kişileri, evlenmemiş gençleri ve başaklarını bir araya toplayarak onlara önderlik yapan kişi olarak literatürde yer bulmaktadır. Aynı zamanda teşkilatlanmış esnaf gruplarına lonca da denmektedir. Ticari kapitalizmde burjuvalar sistemin gelişip yaygınlaşmasını nasıl sağlıyorlarsa, Osmanlı iktisadi hayatında ahiler zihniyet dünyasının oluşumunda ve yaygınlaşmasında benzer rollere sahip olmuştur (Tabakoğlu, 2013, s. 161). Bir esnaf teşkilatı oluşturmalarının yanı sıra ticari hayata dair oluşturdukları kurallar ile Osmanlı iktisadi hayatında dinî ve ahlaki ilkelerin yaygınlaşmasında öncülük etmişlerdir. Teşkilata girmek isteyen kişilerin ahiliğin esaslarını belirleyen fütüvvetnamelerdeki ilkelere uyması gerekmektedir. Bu doğrultuda teşkilat üyelerinin vefa, doğruluk, cömertlik, tevazu, diğerkâm olma gibi özellikleri haiz olması ve İslam dininin yasakladığı yalan, gıybet, hile vb. yasaklardan da uzak durmaları beklenmekteydi (Kazıcı, 1988, s. 541). Osmanlı Devleti'nin kuruluşunda önemli bir itici güç olan ve özellikle uç beyliklerinin fetih hareketinden sonraki sosyal ve ekonomik hayatın inşasında çeşitli roller üstlenen ahiler bir tür dinsel örgütlenmelerdir. Dinî zemini oluşturan tasavvuf, sosyal ve ekonomik hayattaki çeşitli sorumlulukları bu yapıya yüklemiştir. Bir gezgin olan İbn Battuta'nın seyahat notlarında şöyle bir ifade bulunmaktadır:

“Bu ahilere, Türkmen yurdunun her bölgesinde, şehir ve köyde rastlanır. Dünyanın hiçbir köşesinde, yabancılara yakınlık göstermekte, onların yiyecek vesair gereksinimlerini karşılamakta, zorbaların ve polis hizmetindekilerin veya onlara

katılan serserilerin zulümlerini önlemekte, hatta onları ortadan kaldırmakta gösterdikleri ciddi çabaları bakımından onlarla kıyaslanabilecek kimse yoktur.” (İnalçık, 2009, s. 37).

Teşkilatın çeşitli sanat kollarını bir araya getirip örgütlemesi ve onların ihtiyacını karşılamasıyla oluşturdukları ticari hareketliliğin yanında toplumsal hizmete yönelik çeşitli roller üstlenmeleri, sosyal ve iktisadi etki oluşturduklarına, bir diğer ifadeyle iktisadi hayatı dinî hayatın bir parçası gördüklerine işarettir. Bu iç içeliği göstermesi bakımından bir ahinin geçirdiği sıradan bir güne bakmak yeterli olacaktır. Genellikle ahiler küçük bir tekke inşa ederek burada yaşanması için gerekli olan eşyaları temin ederler. Burada, kahir ekseriyeti kendi meslek dallarında çalışan insanlarla beraber gündüz çalışır ve ikindi namazından sonra tekkeye dönerler. Kazandıklarını tekkeye getirerek yiyecek, içecek vb. şeyler alırlar ve o gün şehre bir yabancı, yolcu veya muhtaç kişi gelmişse, bu kişiyi tekkelerine davet ederek ağırlarlardı (İnalçık, 2009, s. 37). Bu örneklerden hareketle; ticari aktiviteyi birtakım değerler sistemiyle icra etmeleri, sosyal hedeflere ve gönüllü katılıma sahip olmaları, bu kurumların günümüz karma üçüncü sektör kuruluşlarına benzediğini göstermektedir.

Sözlük anlamı itibariyle “artma, arıtma, övgü ve bereket” anlamlarına gelen zekât, Kur’an’da ve sünnette çerçevesi çizilmiş bir uygulamadır (Erkal, 2013, s. 197). İslam’ın beş temel şartından biri olarak sayılan zekât Müslümanların mali bir yükümlülüğü olmaktadır. Kaynakların varlıklı kesimden alt gelir grubundaki kişilere doğru transferini sağlamanın yanında toplumsal dayanışma, barış ve huzuru tesis etme fonksiyonları da bulunmaktadır.

Osmanlı devleti doğrudan zekât toplamadığından zekât toplumsal ağ içerisinde gerçekleşen bir uygulama olmuştur. Buna mukabil, Osmanlı devletinin özellikle ticaret mallarından ve sâime hayvanlardan kazanılan geliri kamu açısından vergi, mükellef açısından ise zekât olarak gördüğü ve toplumsal ağın içerisinde gerçekleşen zekât uygulamalarına has bir kurumsallaşmaya gitmediği bilinmektedir (Kurt ve Tüz, 2017, s. 337). Zekât, Müslümanların mali bir sorumluluğu olmasının yanında gelir ve servetin tabana yayılmasına aracılık etme fonksiyonuyla da ikincil kaynak dağılımı sağlamaktadır. Bu doğrultuda, gönüllü sadakalar ve zorunlu zekâtlar ile Müslüman toplumunun üyeleri en yakınlarından başlayarak birbirine bağlı bir toplumsal ağ içinde hareket ederler. Zekâtın dinî bir referans içermesi, güçlü toplumsal hedeflere sahip olması ve kurumsal veya sivil

ağlar aracılığıyla toplumsal hizmete tahsis edilmesi gibi unsurlar onu saf üçüncü sektör uygulaması yapmaktadır. Uygulamadaki zorunluğu, gönüllü katılama engel teşkil edecek bir unsur olarak görmek, zekâta tabii olan kişilerin din olarak İslam'ı seçmesindeki özgürlüğünü görmezden gelmeye sebep olacaktır (Tabakoğlu, 2013, s. 70). Zira kişi dinî tercihlerinde özgür olduğu gibi zekât mükellefiyetine sahip olabilmesi için de hür olması gerekir. Özgür bir kişinin iradi olarak seçtiği dinde 'zorunlu' olarak ödeyeceği zekât, gönüllü katılım ve gönüllülüğe ters düşmediği aksine bunları desteklediği düşünülebilir.

Osmanlı döneminde sosyal güvenliği sağlayan uygulamalardan biri de meslek veya diğer kuruluşlarının üyelerine ve üye yakınlarına destek sağlayan sandıklardır. Bu minvalde Osmanlı döneminde, tezgâh ve el sanatları başta olmak üzere çeşitli alanlarda çalışanların kaza, hastalık ve ölüm gibi durumlarındaki oluşabilecek riskleri azaltmaya yönelik meslek birlikleri bünyelerinde ihdas edilmiş sandıklar oldukça yaygındır. Bu sandıklar, üyeleri yoksulluk, yaşlılık, hastalık, doğum, evlenme ve diğer meselelerle karşılaştıklarında onlara sosyal yardım sağlamaktadır. Bir tür sosyal güvence olan bu kurumların üyelerinden gelen harçlar, bağışlar, aidatlar gibi gelirleri bulunmaktadır. 19. yüzyılın neredeyse sonuna kadar varlığını koruyan sandıklar, sosyal güvenlik başta olmak üzere sosyal yardımlaşma hususlarında önemli sayılabilecek görevler üstlenmiştir (Güvercin, 2004, s. 91).

Osmanlı'da sosyal güvenliğin temelini aile içi yardımlaşmalar, meslek kuruluşlarının sandıkları, vakıflar ve varlık kişilerin yaptığı yardımların oluşturduğu bilinmektedir. Her bir yardımlaşma türünün arkasında dinî, kültürel ve sosyal motive edicilerin olduğu düşünüldüğünde, bu kurumların güçlü normlara sahip olduğu görülmektedir (Türkoğlu, 2013, s. 290). Sosyal koruma hedefi, gönüllü katılım ve dayanışma içermesi ve sivil toplum unsurları tarafından kurumsallaştırması dolayısıyla sandıkların saf üçüncü sektör kurumu olduğu ancak kredi ve finansman sağlayan sandık uygulamalarının ise sınıflandırmada karma üçüncü sektör kurumları olduğunu söylemek mümkündür.

Güzel bir borç anlamına gelen karz-ı hasen uygulaması da zekât gibi Osmanlı döneminde sivil alan içerisinde kalan kurumsallaşmamış bir yapıya sahiptir. Yakın akrabalar, arkadaşlar vb. çevrelerde gerçekleşen karz-ı hasen uygulamalarının sivil toplum içerisinde kurumsallaşmamış bir yapıda gerçekleştiği ifade edilebilir (Kaya, 2007, s. 2). Tüketim ödünçü anlamına gelen karz, misli bir malın borç verilmesi demek iken karz-ı

hasen ise mecazi anlamda Allah'a güzel bir şekilde verilen borç anlamına gelmektedir. Buradaki Allah'a borç verilmesinden maksat, Allah'ın rızası için güzel bir borç veren kişinin karşılığını fazlasıyla alacağına işarettir. Bu doğrultuda faiz veya herhangi bir fazlalık olmayan borcun Allah katında mükafatlandırılacağına dair bir vaat söz konusudur (Apaydın, 2001, s. 520). Osmanlı döneminde sivil alanda gerçekleşen bu uygulamaya dair ikincil kaynaklarda gündelik yaşama dair herhangi bir bilgiye rastlanamadığından karz-ı hasen kapasitesine dair yorumda bulunmak güçleşmektedir. Ancak 18. yüzyıl Osmanlı'sında İsveç'in İstanbul elçiliğinde görevli D'Ohsson karz-ı hasenin yaygın olduğuna dair bilgiler paylaşmaktadır (Kaya, 2007, s. 2). Bu doğrultuda, gönüllü olarak verilen karz-ı hasen'in, sivil alanda gerçekleşmesi, dinî referanslara sahip olması hasebiyle değerler içermesi, Müslümanların dünyasında dünya ve ahireti kuşatacak hedeflere sahip olması gibi hususları göz önünde bulundurduğumuzda bu uygulamanın saf üçüncü sektör faaliyeti olduğu söylenebilmektedir.

Osmanlı'nın sosyal güvenlik ve yardımlaşma hizmetleri genellikle sivil alan içerisinde kalan kurumlar aracılığıyla sağlanmıştır. Ancak Osmanlı'nın son dönemlerine doğru bu kurum ve kuruluşların büyük çoğunluğu idari ve hukuki düzenlemelere tabi tutularak sivil alandan kurumsallaşarak kamusal alana taşınmaya başladığı görülmektedir (Türkoğlu, 2013, s. 286).

Osmanlı dönemindeki üçüncü sektöre dair genel çerçevenin çizildiği, ÜS kurumlarının gündelik hayattaki karşılığı ve Osmanlı'nın iktisadi dünya görüşünün bileşenleri olduğu tespit edilen bu bölümdeki bilgiler ışığında, İslam iktisadı ile üçüncü sektör arasındaki bağlantıların kurulması gerekmektedir. Bu bağlamda İslam iktisadının üçüncü sektöre hizmet edecek referans kaynakları ve değerleri ve bunlar ile İslam iktisadındaki üçüncü sektör ekosistemi ilişkisi ikinci bölümde ele alınacaktır.

## 2. BÖLÜM: İSLAM İKTİSADINDA ÜÇÜNCÜ SEKTÖR

İslam iktisadında üçüncü sektöre geçmeden önce bu bölümde modern İslam iktisadının kısa tarihi, kurumları ve bu kurumların genel görünümü ele alınacaktır. Sonrasında İslam iktisadındaki üçüncü sektöre zemin teşkil eden ve felsefesini oluşturan ilkeler incelenerek bu ilkeler eşliğinde İslam iktisadındaki üçüncü sektör ekosistemi değerlendirilecektir.

Üçüncü sektöre yönelik kurumların Batı dünyasındaki karşılığı özellikle Sanayi Devrimi sonrasında yaşanan istihdam yapısındaki değişimler ve kentleşme gibi unsurların etkisiyle değişmişken, İslam toplumlarında birtakım kırılmalar yaşansa da uzun bir geleneğe sahip olduklarını söylemek mümkündür. Bu doğrultuda üçüncü sektöre yönelik modern literatürün ve bu sektöre ait uygulamaların kurumsallaşmasını toplumların kendi iç dinamikleriyle açıklama ve anlama gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda, modern İslam iktisadi ekosistemindeki üçüncü sektör kurum ve düşüncesi, kadim ve modern dönemlerde farklılaştığından farklı bağlamlara yönelik açıklamaların tarihsel gelişmelerden bağımsız okunamayacağı görülmektedir. Ancak bununla birlikte üçüncü sektöre yönelik İslam dininin destekleyici ve yaygınlaştırıcı ilke ve örneklikleri hala varlığını koruduğundan, bu ilkelerin toplumsal kabulü bir kenara bırakılarak, bunları ele almak gerekmektedir. İşte bu amaçla, ilk olarak modern İslam iktisadının kısa tarihi ve genel görünümü, ikinci olarak İslam iktisadındaki üçüncü sektör kurumlarına yönelik ilke ve yaklaşımlar, üçüncü olarak ise İslam iktisadındaki üçüncü sektör ekosistemi açıklanacaktır.

### 2.1. İslam İktisadının Kısa Tarihi

İslam iktisadı kavramı ve modern anlamda bilimsel bir çalışma alanı şeklini alması yirminci yüzyılın ikinci çeyreğine uzanır. Özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrası bağımsızlığını henüz yeni kazanmış ülkelerin sosyal, ekonomik ve idari örgütlenmelerinin bir uzantısı olarak “*İslami Devlet, İslami Ekonomi*” mottosuyla İslam iktisadı ortaya çıkmıştır denebilir.

İslam iktisadının bilimsel ve kurumsal gelişimi yirminci yüzyılın ikinci yarısından itibaren hız kazanmıştır. Bunun arkasında teorik ve pratik yönleri olan çeşitli sebepler yatmaktadır. Bunları şu şekilde sıralayabiliriz:

- Müslümanların birlik veya iş birliği arayışı,

- Kurumsallaşmanın hız kazanması,
- Sivil toplumun talepleri (dinî cemaatler vd.),
- Kalkınma çabaları.

Başta Pakistan olmak üzere görece bağımsızlığını yeni kazanan ülkelerdeki Müslümanlar, yaşamış oldukları siyasi, ekonomik ve insani sorunlara İslam'ın çözümler üretebileceğine inanmaktaydılar. Bu inanç aynı zamanda İslam dünyasının, Batılı yabancıların işgalinden kurtulmasında da başat rol oynamıştır. Hint Alt kıtasındaki iki devlete (Hindistan-Pakistan) bölünme politik bir zorunluluk olarak ortaya çıkmışsa da sonraki süreçte bu, yeniden yapılanma sürecinin zorluklarıyla Müslümanları baş başa bırakmıştır. Bu süreç, henüz iktisadi anlamda bağımsızlığını kazanamamış ve bunu sağlamak için de kurumsal alt yapısı hazır olmayan Müslümanları çeşitli arayışlara yönlendirmiştir. Bunların başında birlik oluşturma ve iş birliği gelmektedir. Bu doğrultuda 1969 yılında Müslüman ülkeleri bir çatı altında toplamak amacıyla İslam Konferansı Örgütü -şimdiki adıyla İslam İş Birliği Teşkilatı- kurulmuş ve Müslüman dünyasındaki temel sorunların başında ekonomik ve siyasi bağımsızlık geldiği ele alınmıştır. Sonrasında ise Uluslararası İslam İktisadi Konferansı (1976) ile kurumsallaşma süreçleri başlamıştır. İslam Kalkınma Bankası (İKB-1973) da bu süreçte kurularak, bir bakıma Avrupa'yı yapılandırma amacıyla kurulmuş Dünya Bankası'na benzer ancak İslam ülkelerinin kalkınmasına hizmet etme amacıyla da farklı bir yapı olarak kurulmuştur. Kalkınma ihtiyacına yönelik finansmanı sağlamak amacıyla İslam ülkelerinden gelen fonları değerlendiren İKB, peşinden diğer İslami bankaların da gelişimine öncülük ederek modern İslami finans kurumlarının ilk örneklerini oluşturmuşlardır. Her ne kadar ilk İslami banka deneyimi olan Mith Gamr'ın kuruluşu daha eskilere (1963-67) de dayansa, politik gerekçelerle varlığını sürdürememesi o dönemlerde İslami finansal kurumların gelişimini sekteye uğratmıştır. Ancak İKB ile başlayan süreç, Müslüman ülkelerin kendi kurumlarını oluşturmaları için yeterli motivasyonu oluşturmuştu (El-Ashker ve Wilson, 2019, s. 272). Özellikle 1970-90'lı yıllarda, İslami finansal kurumların yaygınlaşması hız kazanmıştır. Başta İslami bankacılık örnekleri Dubai İslam Bankası, Kuveyt Finans Kurumu, Al Rahji vd. kurumlar bankacılık alanında, İslam İktisadi Konferansı, Uluslararası İslam İktisadi Araştırma Merkezi (IRCIE), İslam Araştırma ve Eğitim Enstitüsü (IRTI), Uluslararası İslam Düşünce Enstitüsü (IIIT), Malezya Uluslararası İslam Üniversitesi (IIUM) ve diğerleri de eğitim alanında kurumsallaşmalarını gerçekleştirmiştir (El-Ashker

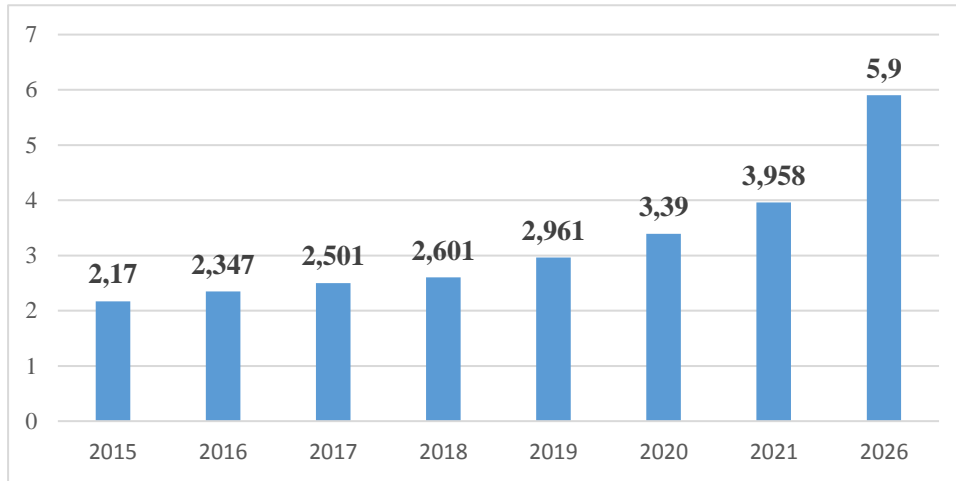
ve Wilson, 2019, s. 282). Bahsi geçen finansal kurumların yaygınlaşması ve sayıca artması, düzenleyici ve denetleyici kurumların oluşumunu da beraberinde getirmiştir. İslami Finansal Kuruluşlar Muhasebe ve Denetim Organizasyonu (AAOIFI-1991), İslami Finansal Hizmetler Kurulu (İFSB-2002), Malezya Muhasebe Standartları Kurulu (MASB-1997), İslam Ülkeleri Uluslararası Derecelendirme Ajansı (IIRA-2002) ve diğerleri de sonraki yıllarda kurularak İslami finans ekosisteminin gelişimine hizmet etmişlerdir (Özsoy, 2012, s. 75).

Modern İslami finansal kurumların yaygınlaşması ve bununla birlikte ortaya çıkan başta Şer'i olmak üzere ekonomik ve sosyal entegrasyona yönelik sorunlar, İslam iktisadı literatürünün de gelişimine hız kazandırmıştır. Bu doğrultuda 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren çok farklı dillerde (Urduca, İngilizce, Türkçe vd.) çeşitli yayımlar yapılmıştır. Bu akademik gelişimin arkasında farklı ülkelerdeki âlimlerin (Mevdudi-Pakistan, Seyyid Kutub-Mısır, Malik Bin Nebi-Cezayir) bağımsızlık mücadelesindeki gayretleri, çeşitli kurumların araştırmacılara yönelik destekleyici tutumları ve toplumsal farkındalık çalışmaları yapan cemaatler, dernekler ve yayınevleri olduğu düşünülmektedir (El-Ashker ve Wilson, 2019, s. 282; Cebeci, 2015, s. 139). Bu doğrultuda kalkınma ihtiyacına yönelik kurumsallaşma finansal kurumlar ve bilhassa bankacılık sektörü alanında yaygınlaşırken, bu alanda yaşanan ivme düzenleyici-denetleyici kurumların ve araştırma ve eğitim faaliyeti sağlayan yapıların da oluşumunu peşinden getirmiştir. Dolayısıyla yaklaşık elli yıllık bir geçmişe sahip olan modern İslam iktisadının gelişiminin piyasa ve toplumun pratik ihtiyaçları güdümünde şekillendiği, eğitim ve araştırma tarafını temsil eden teorik kısmın ise geriden geldiğini söylemek mümkündür.

## **2.2. İslam İktisadı Kurumlarının Genel Görünümü**

Modern İslam iktisadı kurumlarının büyük çoğunluğunu özel sektör finansal kuruluşları oluşturmaktadır. 2000'li yıllardan itibaren ortalama yıllık %14-17 arasında hızlı bir şekilde büyüyen İslami finans varlıkları 3 trilyon doları aşmıştır. Grafik 3'te görüldüğü üzere 2026 yılı projeksiyonunda bu rakamın 5,9 trilyon dolara ulaşması beklenmektedir. İslami finans varlıklarının dağılımı incelendiğinde, %69 İslami bankacılık, %19 sukuk, %5 İslami fonlar, %2 tekafül sigortacılığı olmak üzere %95'lik kısmın özel sektördeki finansal kuruluşların varlıkları olduğu yalnızca %5'lik kısmın diğer İslami kuruluşların

varlıklarından meydana geldiği görülmektedir. Diğer kuruluşlar ise yatırım firmaları, finansman şirketleri, mikrofinans kurumları, finansal kiralama şirketleri, mudarebe kurumları ve benzeri kuruluşlardan oluşmaktadır. Diğer kuruluşların bazıları ve benzeri kuruluşların içerisinde, İslam iktisadındaki üçüncü sektör kuruluşlarından olan mikrofinans kuruluşları, vakıf, zekât ve İslami kooperatifler de bulunmaktadır. Yüzde 95'e 5 gibi kabaca yapılan bu ayırmadan dahi modern İslam iktisadı kurumlarını, İslami finans kurumlarının domine ettiği şeklinde yorumlamak mümkündür. Bir diğer açıdan İslam iktisadındaki üçüncü sektör kurumlarının toplumsal hayata gömülü olması ve bu alana yönelik yeterli düzeyde araştırma yapılmaması, İslami finans kurumlarının ön planda olmasının nedenleri arasında görülebilir. Dolayısıyla %95'e %5'lik bu oranın, ÜSK'ye yönelik yeterli düzeyde çalışma yapıldığında farklılaşabileceği söylenebilir (ICD, 2020, s. 7).



**Grafik 3:** Yıllar İtibariyle İslami Finans Varlıkları (Trilyon dolar)

**Kaynak:** (ICD, 2022, s. 8)

İslami bankacılıkla birlikte özellikle son 15 yılda dikkat çeken bir diğer İslami finans enstrümanı sukuklar olmuştur. Sukuk, menkulleştirme imkânı ve likiditeye dönüşüm hızı sayesinde çok sayıda finansal kurumun tercih ettiği bir enstrüman haline gelmiştir.



**Tablo 6:** Küresel İslami Finans Varlıklarının Dağılımı

|                              | <b>Büyükük<br/>(Milyar \$)</b> | <b>İslami Finans<br/>Varlıklarındaki<br/>Payı</b> | <b>Kurum/Enstrüman<br/>Sayısı</b> | <b>Bulunan Ülke<br/>Sayısı</b> |
|------------------------------|--------------------------------|---|-----------------------------------|--------------------------------|
| <b>İslami<br/>Bankacılık</b> | 2,765                          | %69,8   | 566                               | 74                             |
| <b>Sukuk</b>                 | 713                            | %17,9   | 4,426                             | 25                             |
| <b>İslami Fonlar</b>         | 238                            | %6  | 1,903                             | 629                            |
| <b>Tekafül</b>               | 73                             | %1,9  | 335                               | 47                             |
| <b>Diğer İFK</b>             | 169                            | %4,3  | 778                               | 54                             |

**Kaynak:** (ICD, 2020, s. 7)

İslami finans kurumlarının bu performansı, 2008 Mortgage Krizi'nden sonra çeşitli ülkelerde geleneksel bankaların batmasına şahit olan insanların umudunu faizsiz bankacılıktan yana artırmasına sebep olmuştur. Krizden sonra İslami finansın popülaritesinin artması ve toplum nezdinde oluşan farkındalık, İslami finansal kurumlara yönelişi hızlandırmıştır. Ancak İslami finans kurumlarının kayda değer bir şekilde büyümesi ve bu denli yaygınlaşması çeşitli eleştirileri de beraberinde getirmiştir. Bu eleştirileri toparlayacak olursak;

- İslami finans kurumlarının sosyal açıdan başarısız olduğu (Asutay, 2012),
- İslam finans kurumlarının temel değerlerinden uzaklaştığı (Yusof ve Amin, 2003),
- İslami firmaların çevre ve topluma yönelik sorumluluklarını yeterli düzeyde yerine getirmediği (Asutay, 2012),
- Borç temelli sözleşmelerin yaygınlaştığı şeklinde bir manzara ortaya çıkmaktadır (Beck, Demirgüç-Kunt ve Merrouche, 2013).

İslami finansal kuruluş (İFK) ve bilhassa İslami bankaların bu dikkate değer gelişmelerine rağmen kuruluş misyonları olan Müslüman ülkelerin kalkınmasını gerçekleştirmede yetersiz kaldıkları, borç temelli finansmana destek oldukları göze çarpmaktadır. Ayrıca mevcut parasal sistemin içinde çalışmalarından ve aynı piyasada rekabet ettiklerinden dolayı rakipleriyle benzeştikleri durumlar olmaktadır. Bunun başında, finansman için kullandıkları kâr payı oranları gelmektedir ki hala İslami

bankaların rakiplerinin faiz oranlarını takip etmeleri ve operasyonel anlamda yeni hesaplama yöntemleri geliştirememeleri gelmektedir. Bir diğer benzeşim, finansal mühendislik ile geleneksel finans enstrümanlarının İslami finansa uyarlanarak benzerlerinin kullanılmasıdır. Bu yeni araçlar (sukuk, teverruk vd.) ile geleneksel finansın risk ve sorunları, İslami finansa taşınarak benzer finansallaşma sürecinin İslami finasta başladığı dile getirilmektedir. Ayrıca varlık temelli ve ortaklıkları teşvik eden faaliyetler yerine borç temelli sözleşmelerin yaygınlaşması da İFK'lerin ortaya çıkış amacı olan kalkınma hedefini desteklemek yerine borç yükünü artırdığı şeklindeki eleştirilere kapı aralamaktadır (Asutay, 2012, s. 102).

Öte yandan özel sektörde faaliyet gösteren kurumlardaki üst yöneticilerin veya kurum sahiplerinin kapitalist anlayışa sahip rakiplerinden farklı davranması beklenmektedir. İktisadi faaliyetin tek ve yegâne amacı kâr olması halinde ise başta emek sahibine sonrasında ise çevre ve topluma yönelik sorumluluklar ihmal edilmektedir. Bu açıdan İslami finansal kurumların bekleneni veremediği; kapitalist rakipleriyle ücretler, kâr önceliği ve yönetim hususlarında benzeştiği ifade edilmektedir. Yusof ve Amin (2003) çalışmalarında, İslami değerleri benimsemiş firmaların veya firma sahiplerinin/yöneticilerinin kâr maksimizasyonu hedefini taşıyabileceği ancak bunun, toplam üretim maliyetlerinin bir parçası olan fırsat maliyetlerinin değerlendirilmesinde ahlâki değerlerin hesaba katılarak olabileceğini vurgulamaktadır.

Bahsi geçen eleştirilere ve sorunlara İslam iktisatçılarından gelen çözüm önerilerinin ortak paydasının, İslami finansın “*finansallaşma*” sürecinden uzaklaşması gerektiğine yönelik olduğu ileri sürülebilir. Bu doğrultuda İslam iktisadının ilk dönemlerinde uygulanan ortaklığa ve dayanışmaya dayalı Mith Gamr (1963-67) ve hala varlığını koruyan Tabung Haji (Hac Fonu) gibi kurumların desteklenmesi gerekmektedir. Çünkü İslam iktisadının ikinci döneminde 1970'lerden beri tecrübe edilen İslami finansal kurumlar, maalesef kaynakların tabana yayılması, finansal içerme, kalkınma, krizlere karşı dayanıklılık, iş modelleri ve etkinlik hususlarında geleneksel kapitalist rakipleriyle benzeşmektedir (Beck, Demirgüç-Kunt ve Merrouche, 2013). Bu sebeple son yıllarda İslam iktisadı alanında alternatif kurumlara duyulan ihtiyaç her zamankinden daha fazladır. Bu kapsamda İslam iktisadındaki arayışların yeni adresi, İslami sosyal bankacılık, banka dışı finansal kurumlar, zekât fonları, İslami mikrofinans kuruluşları gibi İslam iktisadındaki üçüncü sektör kuruluşlarıdır (Asutay, 2012, s. 113).

### 2.3. İslam İktisadında Üçüncü Sektör

İslam iktisadında üçüncü sektör, İslami sosyal finans, İslam iktisadında dayanışma müesseseleri gibi birçok isimlendirmeye ifade edilen bu alan, son dönemlerde adından çok daha sık söz ettirmektedir. İslam iktisadında üçüncü sektör, “belirli yer ve zaman içinde, genellikle risk veya belirsizlik koşulları altında, makâsıd-ı şeriayı gerçekleştirmek amacıyla mali kaynakların (varlıklar ve yükümlülükler) şer’i uyumluluğa sahip bir şekilde yönetimi ve dağıtımı” olarak tanımlanmaktadır (Arshad, 2020, s. 8). Bu tanımında, İslam iktisadındaki ÜS kuruluşlarına ve faaliyetlerine yönelik bir çerçeve çizilmektedir. Bunlar:

- Risk: Bu unsur meşru kazancın önemli bir destekleyicisidir. Çünkü kazanç, emek, sermaye ve daman (tazmin) sorumluluğu gibi unsurlardan en az birinin varlığı durumunda ortaya çıkar. Bunların her biri sahibi tarafından bir risk üstlenilerek yapılacak girişime sunulur ve bunun neticesinde kazanç beklenir.

- Makâsıd-ı şeriayı gerçekleştirmek<sup>3</sup>: Makâsıd, İslam literatüründe genel olarak ‘din’ anlamına gelmektedir. Yukarıdaki tanımında makâsıd, genel anlamıyla dinin hedeflerini gerçekleştirmeyi ve dar anlamıyla ise sadece kâr hedefini değil dinin birtakım ilkelerinin de gözetilmesini vurgulamaktadır. Bu doğrultuda, Gazzâli’nin üçlü tasnifi olan ‘zarûriyyat, hâciyât ve tahsîniyyât’ şeklinde tekamül sürecini zarûriyyâtтан başlatarak tahsîniyyâta ulaştırmayı hedeflemektedir (Boynukalın, 2003, s. 423). İşte bu kısım ileride açıklanacak olan sosyal etkinin kaynağı olmaktadır.

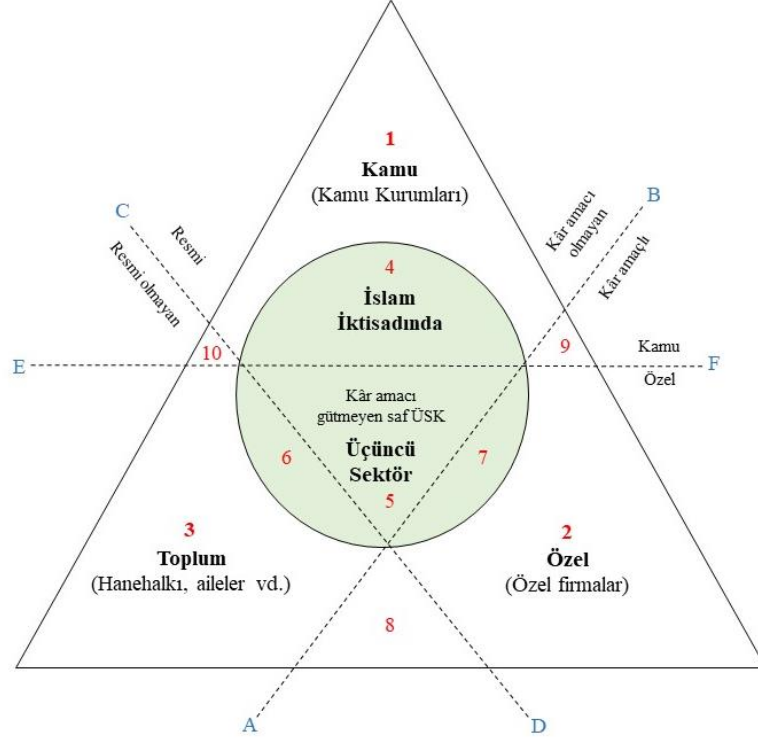
- Şer’i uyumluluk: Bu unsur şekil ve öz itibarıyla şer’i uyumluluğu ifade eder. Şekil, sözleşmelerin İslam hukukuna uygunluğu, öz ise makâsıd yani dinin maksatlarına uygunluğu anlamına gelmektedir. Bu özellik makâsıd ile bir bakıma iç içedir. Dinin hedeflerine ulaşmak için şer’i uygunluğa sahip araç ve yöntemlerin kullanılması gerektiği vurgulanmaktadır.

İslam iktisadındaki üçüncü sektör, bu çalışmada Pestoff’un (1992) teorisi çerçevesinde ele alınarak üç sektörlü (kamu, özel ve üçüncü sektör) bir ekonomi varsayımı

---

<sup>3</sup> Bu çalışmada makâsıd-ı şerîa, İslam hukukunu makâsıd-ı indigeme veya makâsıd ile köprüleme amacıyla kullanılmamaktadır. Bu bağlamdaki tartışmalar bu tezin kapsamını aşmaktadır.

taşımaktadır. Bu bağlamda üçüncü sektör kurum ve faaliyetleri aşağıdaki şekil yardımıyla açıklanmaktadır.



**Şekil 4:** İslam İktisadında Üçüncü Sektör

**Kaynak:** (Pestoff, 1992, s. 25) tarafından oluşturulan teorik çerçevenin İslam iktisadındaki üçüncü sektöre uyarlanması ve Türkçeleştirilmesi yazara aittir.

Pestoff (1992) çalışmasında üçüncü sektörü üç kutuplu bir ilişkinin parçası olarak ele alarak, kamu ve özel sektörün bir tamamlayıcısı veya bunların kapsamını genişleten bir unsur olarak düşünmüştür. Bu bağlamda İslam iktisadında üçüncü sektör, üç kutuplu bir ilişkinin parçası olarak ele alınmaktadır. Ayrıca İslam iktisadı kurumlarının her biri geleneksel faaliyetlerinin yanı sıra sosyal etki oluşturan üçüncü sektör faaliyetleri gerçekleştirebilmektedir. Bir diğer yandan üçüncü sektörü sadece hayır kurumlarına indirgeyen yaklaşımın aksine tüm kurumların üçüncü sektör boyutu olabileceği vurgulanmaktadır. Bu çerçevede İslam iktisadında ÜSK'ler saf ve karma olarak ayrılmakta; saf olanlar kâr hedefi taşımazken karma olanlar taşıyabilmektedir. Bir sonraki

başlıkta sırasıyla ÜSK'nın dünyadaki genel görünümü ve sahip oldukları sosyal etki ele alınacaktır.

### 2.3.1. ÜSK'nın Genel Görünümü ve Sosyal Etkisi

İslam iktisadındaki üçüncü sektöre dair yapılan çalışmalar son dönemlerde artmış olsa da genel görünümü vermekten uzak ve yetersizdir. Özellikle İslami finans sektörüne yönelik çalışmaların İslam iktisadı literatürünü domine etmesinden dolayı odak, İslami bankacılık ve sukuk gibi kâr amacı güden ve yüksek büyüme potansiyeline sahip enstrümanlara yönelmektedir. Ancak İslam Kalkınma Bankası'nın araştırma kurumu olan İslami Araştırma ve Eğitim Enstitüsü 2014 yılında, bu alana yönelik çalışmaların yetersizliğini keşfederek yıllık raporlar hazırlamaya başlamıştır. Bu raporlar, alana yönelik ilginin artmasına; kamu ve özel sektörün dışında veya bazen de her ikisinin arasında olan üçüncü bir sektörün fark edilmesine olanak tanımıştır. Raporlarda bu sektör “*İslami sosyal finans*” olarak isimlendirilerek hayırseverlik, zekât, sadaka, vakıf, kooperatif, İslami mikrofinans gibi kurumları kapsadığı vurgulanmıştır.

**Tablo 7:** İslami Sosyal Finans Raporları ve Kapsamları

| Rapor ve Yıl                     | Ülkeler   | Kurumlar   |
|----------------------------------|---|--|
| İslami Sosyal Finans Raporu 2014 | Endonezya, Malezya, Singapur, Brunei, Hindistan, Pakistan, Bangladeş                                | Zekât, vakıf, İslami mikrofinans vd. kâr amacı gütmeyen kurumlar |
| İslami Sosyal Finans Raporu 2015 | Sudan, Nijerya, Kenya, Tanzanya, Güney Afrika, Moritus  | Zekât, vakıf, mikrofinans vd. kâr amacı gütmeyen kurumlar        |
| İslami Sosyal Finans Raporu 2017 | Rusya (Dağıstan ve Tataristan dahil), Kazakistan, Kırgızistan, Bosna Hersek, Makedonya, Tacikistan. | Zekât, vakıf, mikrofinans vd. kâr amacı gütmeyen kurumlar        |
| İslami Sosyal Finans Raporu 2020 | Cezayir, Libya, Moritanya, Fas, Tunus.  | Zekât, vakıf, mikrofinans vd. kâr amacı gütmeyen kurumlar        |

**Kaynak:** Yazar tarafından hazırlanmıştır.

2014 yılından beri yayımlanagelen raporlar ülke ve bölgelere odaklanarak hazırlanmaktadır. Bu rapor serisinin ilkinde İslami sosyal finans sektörünün, hayırseverlik temelli zekât, sadaka ve vakıf; karşılıklı yardımlaşma temelli karz, kefalet ve bunlarla birlikte kâr amacı gütmeyen mikrofinans gibi kurumlardan oluştuğu ifade edilmektedir. İlk raporda Güney ve Güneydoğu Asya'daki Endonezya, Hindistan, Pakistan, Bangladeş, Malezya ve Brunei ülkeleri yer almaktadır. Bu ülkelerin bazıları İslami finans açısından gelişmiş olan ülkeler arasında yer almalarının yanı sıra dünyadaki Müslüman nüfusun yaklaşık %45'ine de sahiptirler. Dolayısıyla raporda ele alınan İslami sosyal finans kurum ve uygulamalarının doğrudan veya dolaylı olarak dünyadaki Müslüman nüfusun büyük bir kısmına hitap ettiği söylenebilir. Bununla birlikte Bangladeş, Endonezya, Hindistan, Brunei ve Pakistan gibi ülkelerdeki genellikle kırsalda karşılaşılan yoğun yoksulluk, bu toplumların yaşamlarını sürdürebilmeleri ve kalkınma hususlarındaki girişimlerini hayata geçirebilmeleri için sosyal desteğe ihtiyaçları olduğunu göstermektedir (IRTI, 2014, s. 14). Bu açıdan İslami sosyal finans kurumlarının bu ülkelerde fakirliğin azaltılması, sosyal güvenlik, dayanışma, istihdam, girişimcilik, bölgesel/yerel ve kırsal kalkınma açılarından çok önemli fonksiyonları bulunmaktadır. Bu fonksiyonları icra etmede raporda yer alan ülkelerdeki her bir sosyal finans kurumunun farklı düzeylerde katkısı olmaktadır. Bu katkılar, 2014 yılı İslami Sosyal Finans Raporu'nda, sırasıyla, zekât, vakıf, İslami finansal kooperatifler ve kâr amacı gütmeyen organizasyonlar üzerinden ele alınmaktadır.

Raporda ele alınan ülkelerin hepsinde zekât potansiyeli ile toplanan zekât arasında ciddi anlamda bir uçurum bulunmaktadır. Fakirliği azaltma hususunda gerekli olan kaynak açığı ile toplanan zekâtlar arasındaki kopukluk, zekât potansiyelinden yeterli ölçüde istifade edilemediğini göstermektedir. Bu kapsamda, 2014 verilerine göre Endonezya'da toplanan fiili zekât GSYİH'nın yüzde 0,025'i iken, tahmini kaynak açığı GSYİH'nın yüzde 0,41'i; Pakistan'da fiili zekât GSYİH'nın yüzde 0,06'sı iken tahmini kaynak açığı GSYİH'nın yüzde 0,709'udur. Malezya'da ise bunun aksi bir durum geçerlidir. Fiili zekât GSYİH'nın yüzde 0,24'ü iken kaynak açığı tahmini GSYİH'nın yüzde 0,012'si kadardır. Ancak bununla birlikte zekât toplama miktarı her ülkede artan bir trende sahiptir. Artış oranları şöyledir:

- Endonezya'da on yılda 32 kattan daha fazla artış (2012'de 231,6 milyon dolar),
- Pakistan'da son üç yılda yüzde 40 artmıştır (2011'de 105 milyon dolar)

- Singapur'da üç yılda yüzde 22 artmıştır (2012'de 20,4 milyon dolar)
- Burine'i'de on yılda yüzde 55 artmıştır (2010'da 13,8 milyon dolar)
- Malezya'da yirmi yılda yüzde 26,9 artış gerçekleşmiştir (2011'de 547 milyon dolar) (IRTI, 2014, s. 28).

2015 yılındaki rapor Afrika ülkelerinden Sudan, Nijerya, Kenya, Moritus, Güney Afrika Cumhuriyeti ve Tanzanya'ya odaklanmaktadır. Bu ülkelerde Müslüman nüfusu oranı, Sudan'da yüzde 80, Nijerya'da yüzde 50, Güney Afrika Cumhuriyeti'nde yüzde 1,5, Tanzanya'da yüzde 35, Moritus'ta yüzde 17,3, Kenya'da yüzde 11,1 civarındadır. Sudan dışındaki diğer ülkelerde Müslümanlar azınlık durumundadır. Bu durum Sudan hariç diğer ülkelerdeki zekât potansiyelinin düşük olmasının sebepleri arasında yer almaktadır. Bununla birlikte önceki rapordaki gibi bu ülkelerde de yoksulluk, altyapı sorunları, işsizlik ve sağlık sorunları yüksek düzeydedir. Sudan ve Nijerya'nın dört eyaleti dışında raporda yer alan ülkelerin tamamında zekât gönüllü katılımı gerçekleştirilmektedir.

2020 yılındaki rapor Cezayir, Libya Moritanya, Fas ve Tunus olmak üzere Kuzey ve Batı Afrika ülkelerinden oluşmaktadır. Seçilen bu ülkelerde Müslüman nüfusun yoğunlukta olduğu ve yüzde 96,6 gibi bir orana sahip olduğu bilinmektedir (IRTI, 2020, s. 15). Bu bağlamda İslami sosyal finansın yoksulluk, eşitsizlik ve işsizlik gibi sorunlara sahip olan bu ülkeler için önemli bir kaynak olduğu vurgulanmaktadır. Günlük geçim için gerekli olan miktar 1,9 dolar olarak belirlendiğinde kaynak açığı, Cezayir için GSYİH'nin %0,01, Moritanya için %0,25, Fas için %0,08, Tunus için 0,03'tür. Ancak günlük geçim için 3,20 dolar belirlendiğinde bu rakamlar, Moritanya için %2, Fas için %1, Tunus için %0,26, Cezayir için ise yüzde %0,07 olmaktadır. Bu açığı karşılamak için sahip olunan zekât potansiyeli ise sırasıyla Cezayir için %1,78, Moritanya için %1,78, Fas için %1,74, Tunus için ise %1,78'dir. Görüldüğü üzere her bir ülkede ihtiyaç olan kaynak açığını, ülkelerin sahip olduğu zekât potansiyeli fazlasıyla karşılamaktadır. Ancak bu ülkelerde istenilen düzeyde zekât toplanamadığı, kaynak açığının sürekli arttığı görülmektedir (IRTI, 2020, s. 15).

Literatürde yer alan çalışmalar, dünyadaki İslam iktisadının üçüncü sektör kurumlarının genel görünümünü vermektense uzak ve sınırlı olsa da sadece zekât enstrümanının bile bahsi geçen ülkelerdeki kaynak açığını gidermede ciddi bir rol oynayabileceğini gösterir niteliktedir. Bu role sosyal etki de denebilir.

İslami sosyal finansman sağlayıcıları (saf veya karma ÜSK) makâsıd'üş şeriayı gerçekleştirmek amacıyla genellikle sosyal bir sorunu gündeme alır ve bunu ticari veya bağışa dayalı bir girişim yoluyla fonlamaktadır. Her iki girişim türünün de sosyal etkileri bulunmaktadır. Söz gelimi saf bir İslami ÜSK, bu sosyal sorunu genellikle bağışa veya karz-ı hasene dayalı gerçekleştirirken, karma bir İslami ÜSK bu girişimi murabaha, icare vb. yöntemlere dayalı yürütür. Her iki durumda da alternatif çözüm sunulan sosyal soruna yönelik bir etki oluşturan finansman sağlanmış olur ki bu sebeple sosyal finans yerine sosyal açıdan etkili (*social impact finance*) finans da denmektedir. Bu noktadaki sosyal etkiyi bir örnek üzerinden açıklayalım:

Endonezya'nın Batı Java eyaletinin Garut bölgesi, yerli halkın tarım ve hayvancılıkla geçimini sağladığı bir yerdir. Ancak son birkaç yılda konut sektöründeki gelişmeler tuğla yapım endüstrisini hızlandırmış, bunun sonucunda da tuğlanın bir bileşeni olan verimli üst topraklar tuğla yapım endüstrisi tarafından satın alınmaya başlanmıştır. Bu, yerel halkın büyük çoğunluğunun geçimini sürdürmesi için ihtiyaç duyduğu toprakların verimsizleşmesine ve halkın yoksullaşmasına sebep olmuştur. Bu sorunu tespit eden sosyal girişimciler, Garut Atık Bankası adlı bir proje oluşturarak tarımsal ormancılık (*agroforestry*) yapmışlardır. Bu proje kapsamında ilk olarak halkın önemsiz gördüğü tarımsal atıkları toplayarak yeni bir gübre bileşeni oluşturmuşlardır. Sonra pilot arazilere toprağı tekrar verimli hale getirecek ürünleri ekip gübreyi uygulayarak arazilerin tekrar verimli hale gelmesini sağlamışlardır. Bu uygulamayı sağlayan girişim karma, üçüncü sektör kuruluşudur. Gübrelerin %60'ı ücretsiz olarak %40 ise de sosyal fon oluşturmak için ücretli satılmaktadır. Bu projenin sosyal etkisini aşağıdaki şekil yardımıyla açıklayalım: İlk olarak toplumsal bir sorun haline gelen toprakların verimsizleşmesine yönelik sosyal bir girişim oluşturulmuştur. Tarımsal Ormancılık Projesi ile organik atıklar toplanarak gübre oluşturulmuş, arazi ıslahı sağlanmış, toplumun atığa yönelik düşüncesi farklılaşmış, soruna yönelik sosyal fon oluşturulmuş ve en nihayetinde yerel ekonominin güçlenmesi sağlanmıştır (Atbani ve Trullols, 2019, ss. 164–172). Tüm bunlar bu projenin sosyal etkileridir.





**Şekil 5:** Tarımsal Ormancılık Projesinin Sosyal Etkisi

**Kaynak:** (Atbani ve Trullols, 2019, s. 170)'den alıntılan şekil yazar tarafından tasarlanmıştır.

Diğer bir yandan İslami finans kurumlarının kurumsal sosyal sorumluluk adı altında ÜS faaliyetleri gerçekleştirdikleri bilinmektedir. Son yıllarda kurumsal sosyal sorumluluğa yönelik güçlü farkındalık Refinitiv raporlarına da yansımaktadır. Bu kapsamda İFK'nin kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinin genel görünümünü ele almak gerekmektedir. İfade etmek gerekir ki bu faaliyetlerde zekât, bağış, karz-ı hasen vb. ÜS enstrümanları kullanılmaktadır. IFDI 2021 yılı raporuna göre, 360 tane İFK'nin faaliyet raporları incelenerek erişilen bilgiler ışığında 2020 yılında dünyada 1,28 milyar dolar kurumsal sosyal sorumluluk harcaması yapılmıştır. Bunun 1,16 milyar doları zekât ve bağışlardan ve 118 milyon doları karz-ı hasenden oluşmaktadır (Refinitiv, 2021, s. 59).

Her bir sosyal girişimin sosyal etkisi kendi faaliyet alanına göre değişmektedir. Bu kapsamda İslam iktisadının üçüncü sektör faaliyetlerinin arkasında makâsıd-üş şeria ve İslam iktisadının üçüncü sektöre yönelik ilke ve teşvikleri yer almaktadır. Bu ilke ve teşviklerin dayanağı, İslam dinin temel referans kaynakları olan Kur'an, sünnet ve İslam tarihinde yer alan güzel örneklerdir.

### 2.3.2. İslam İktisadının Üçüncü Sektöre Yönelik İlkeleri

İslam dininin, üçüncü sektöre yönelik birçok ilke ve teşviği bulunmaktadır. Bunların temel referans kaynağı Kur'an, sünnet ve İslam tarihindeki örnekliklerdir. Bu ilke ve teşviklerin bir kısmı hayırseverlik, ihsan, infak, hayr (iyilik) karz-ı hasen, yetime bakma

gibi gönüllü katılımı ile gerçekleşen, diğer kısmı zekât gibi zorunlu mali ibadetlerdir. Tüm bu ilkelerin temelinde Müslümanların mülkiyete, mülkiyetin meşruluğuna yani hukuki sınırlarına (helal-haram), insanın yeryüzündeki misyonuna (kulluk- yeryüzünün halifesi olma) ve ahlâka yönelik öğretileri yer almaktadır.

Esasen İslam tarihinin her döneminde karşımıza çıkan hayırseverliğin 21. yüzyıldaki modern bir örneğini aktararak başlayalım. Pennsylvania'daki Swarthmore Üniversitesi'nin Müslüman öğrencilerinden Tarık Fisher, 2005 yılında elim bir trafik kazası sonrası hayatını kaybetmiştir. Oğullarının ölümüne derinden üzülen ailesi üniversiteye cömert bir bağışta bulunarak bir mektup kaleme almışlardır:

“Bir üniversiteye genç öğrencilerinden birinin mirasını harcılabilmek sorumluluğu pek sık verilmez; biz bunu özel ve ciddi bir taahhüt sayıyoruz. Tarık, Swarthmore'daki arkadaşlarını seviyordu. Sporla ilgilenmeyi seviyordu. The Phoenix [okul gazetesini] için yazı yazmayı seviyordu. İslamiyet'i seviyordu. Eğer onun mirası Swarthmore tarafından onun sevdiği bu alanları onurlandırmak için harcanırsa biz de biraz huzura kavuşacağız. İslam'da 'sadaka-i cariye' olarak anılan ve Müslümanları, bağışçıları göçüp gittikten sonra dahi yararlı olmayı sürdüreceği eğitim tesisleri veya programları kurmaya teşvik eden bir gelenek var. Bu bağışın, birçoğu geleceğin lideri olacak öğrencilerin İslamiyet'i ve Müslümanları anlamasına yarayacağını ve dünya halkları arasında uyuma vesile olacağını ümit ediyoruz.”

Bu bağış üniversite tarafından İslam Araştırmaları programını desteklemeye ayrılmıştır. İslam'daki adıyla sadaka-i cariye olan bu bağış, dünyadan ayrılmış olan Tarık'ın amel defterinin kapanmaması inancıyla gerçekleştirilmiştir.

Bu bağışın benzerini Osmanlı tarihinde görmek mümkündür. Osmanlı padişahı I. Süleyman ve Hürrem Sultan, hastalık sebebiyle kaybettikleri Şehzade Mehmed için cami, medrese vb. inşa ettirmişlerdir (Singer, 2012, ss. 13–14). Bahsi geçen modern veya kadim örnekleri çoğaltmak mümkündür. Bu bağlamda bu davranışların ardındaki ilkelerin bazıları zekât, infak, karz-ı hasen gibi İslami sosyal finans enstrümanlarıyla teşvik edilirken geri kalan büyük kısmı yatay ve dikey adaleti tesise hizmet eden erdemli davranışları vurgulamaktadır.

### 2.3.2.1. Kur'an'daki İlkeler

İslam iktisadındaki üçüncü sektör faaliyetlerini teşvik eden ayetler aktarılırken; ihsan, infak, sadaka, hayr, karz-ı hasen gibi gönüllülüğe dayalı kavramlara ve zekât gibi zorunlu ibadetlere odaklanılmaktadır. Bunların haricinde birçok ayet de İslam iktisadındaki üçüncü sektöre yönelik olabilir ancak bu bölüm, bahsi geçen kavramlar ile sınırlandırılmıştır. Üçüncü sektör faaliyetleri, insanların veya insan topluluklarının bir sosyal probleme yönelik oluşturdukları sosyal girişimlerdir. Bu bağlamda insanların bir soruna yönelik duyarlılığını artırarak onları harekete geçirecek ilkeler, genel itibariyle gönüllülük, iyilik yapma, hayırseverlik, paylaşma ve bir misyon taşımaya yöneliktir. Yukarıdaki bahsi geçen kavramların seçilmesi de bu özellikleri taşımalarındandır.

#### İhsan

Sözlük anlamıyla, başkalarına iyilik yapmak ve yaptığı işi güzel bir şekilde yapmak anlamlarına gelen ihsan, ahlâk literatüründe “iyiliklerde farz olan asgari ölçünün ötesine geçip isteyerek ve severek daha fazlasını yapmak” demektir. Hem insan-insan ilişkisi hem de insan-Yaratıcı ilişkisine yönelik ihsanı içeren yetmişin üzerinde ayet bulunmaktadır. Bu ayetlerin büyük çoğunluğu, Kasas Suresi'nin 77. ayetinde belirtildiği “... Allah'ın sana ihsan ettiği gibi, sen de insanlara ihsanda bulun” şeklinde insanları erdemli davranmaya davet etmektedir (Çağırıcı, 2000a, s. 544).

#### İnfak

İnfak ise Allah'ın rızasını kazanmak amacıyla insanların kendi varlıklarından aynı veya nakdî harcama yapmasıdır. Bu kapsamda terim anlamıyla infak, gönüllü yapılan her tür bağışı ve zorunlu olan zekâtı içermesine rağmen gündelik hayatta daha ziyade gönüllü yapılan harcamalar için kullanılmaktadır (Çağırıcı, 2000b). İslam düşüncesinde infak etme, insanlığın sahip olduğu tüm servetin esas sahibinin Allah olduğu ve Allah'ın insana emanet verdiği bu serveti insanların başkalarına infak etmesi gerektiği düşüncesine dayanır. Ayrıca Bakara suresinin 261-274. ayetlerinde infak etmenin amacı, önemi, kapsamı ve Allah katındaki karşılığı ele alınmıştır. Bu bağlamda infak:

- i. Gösteriş ve riyadan uzak bir şekilde yalnızca rızâ-yı ilahi için yapılmalı,
- ii. İnfak veren, alan kişinin onurunu incitmemeli,
- iii. İnfak edilen en iyi ve kaliteli eşyalardan seçilmeli,

iv. İnfak alıcısı gerçek ihtiyaç sahibi olmalıdır (Çağırıcı, 2000b).

İnsanların gönüllü bir şekilde veya dinî bir vecibeyi yerine getirmek amacıyla ihtiyacı olan kişilere yaptıkları maddî yardıma sadaka da denmektedir.

### **Sadaka**

Sadaka da infak gibi Allah'ın hoşnutluğunu kazanmak üzere verilmektedir. İslam hukukçuları ayet ve hadislerden yola çıkarak beş türde sadakadan bahsetmişlerdir. Bunlar: Zorunlu mali bir ibadet olan zekât, ramazan ayının bitiminde yerine getirilen fitre, kişinin bir hayır amacıyla üstlendiği ve üstlendikten sonra vacip hale gelen adaklar, çeşitli hataların telafisi için verilen kefarete ve fidyedir (Duman, 2008).

Hayır kavramı ise İslami kaynaklarda, mali olarak fedakarlığı işaret etmekte ve tüm yardım faaliyetlerini kapsamaktadır. Özellikle İslam tarihinde bu kavramın bir uzantısı olarak vakıflar, darüşşifalar, darülacezeler, köprüler, okullar ve medreseler inşa edilmiş ve bu tarz hayır faaliyetleri genellikle sivil kurumlar tarafından yürütülmüştür. Bu yapılara Türkiye'de *hayır kurumu* denmesinin de buradan geldiği düşünülmektedir. Kur'an'da bu kavram 176 defa geçmektedir ve oldukça kapsamlı bir içeriğe sahiptir. Bu bağlamda hayır, hayırseverler tarafından ahirete önden gönderdikleri iyilik veya bir tür salih ameldir (Çağırıcı, 1998).

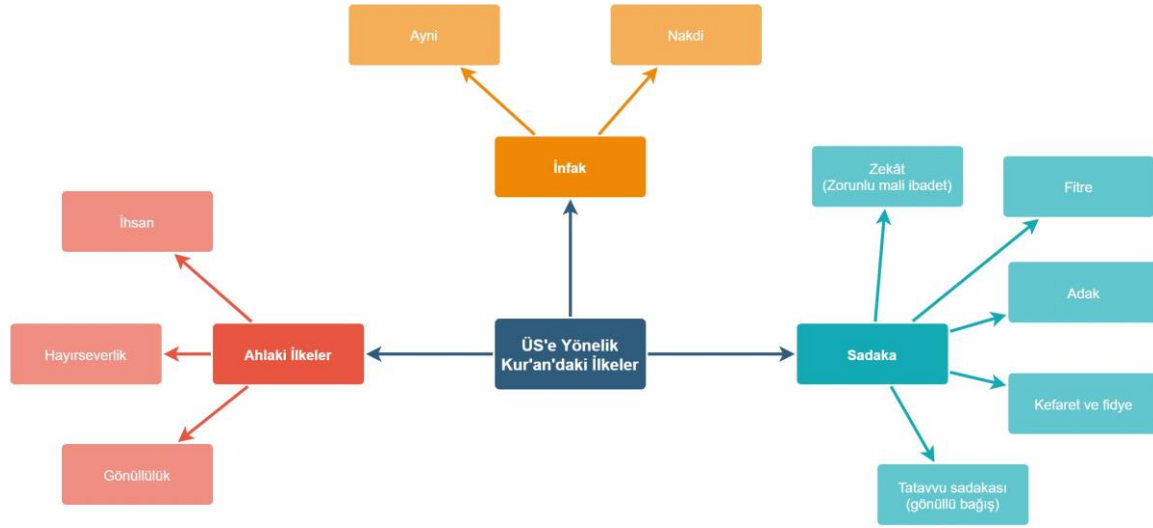
### **Karz-ı Hasen**

Bir diğer gönüllülüğe dayalı davranış ise güzel borç anlamına gelen karz-ı hasendir. İslami terminolojide, Allah'a yaklaşma anlamını barındıran karz-ı hasen, karz alıcısı için maddi bir kazanım iken karz vericisi için manevi kazanımı ifade eder. Bu bağlamda Bakara suresi 245. ayetindeki "Allah'a güzel bir borç verme" ifadesiyle, karz veren kişiyle Allah arasında doğrudan bir bağ oluşacağına işaret edilmektedir (Apaydın, 2001, s. 520).

### **Zekât**

Bir diğer üçüncü sektör faaliyeti, mali bir zorunluluk olan zekâttır. Zekât, Kur'an-ı Kerim'de sarf yerleri belirli hem bireysel hem de toplumsal karşılığı olan bir ibadettir. İslam dininin beş şartından biri olan zekât, bir ibadet olmasının yanı sıra toplumda yatay adaleti, sosyal ilişkileri ve ekonomik hayatı güçlendiren bir uygulamadır. Kur'an'ın ifade ettiği biçimde zengin malındaki 'fakirin hakkıdır' ve toplumdaki gelir dağılımı adaletsizliğinin azaltılmasından, kaynakların etkin kullanımına kadar birçok ekonomik fonksiyonu bulunmaktadır. Aynı zamanda zekâtın, yoksulluğun azaltılmasında ve

güvencesizler için sosyal güvenlik ağı oluşturulmasında doğrudan etkileri olduğu gibi sosyal ilişkileri de güçlendirmesi bakımından önemli bir üçüncü sektör faaliyeti olduğu düşünülmektedir (Erkal, 2013, s. 198). Buraya kadar bahsi geçen ilkelere dair bir şekil aşağıda sunulmuştur.



**Şekil 6:** ÜS'ye Yönelik Kur'an'daki İlkeler

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Kur'an'ın, Allah'a yaklaşıma vesile olarak inananları teşvik ettiği yardım türleri: İnfak, sadaka ve karz-ı hasendir. Bunların her biri, önce kişinin yakın çevresinden (akraba ve eşrafi) başlayan ve uzak çevresine doğru genişleyen gönüllü bir dayanışma ağı oluşturulmasına olanak tanımaktadır. İnfak, ilk olarak kişinin ihtiyaç durumundan bağımsız bir şekilde yakın çevresini, sadaka ise muhtaç durumdaki akraba olmayan kişileri hedefler. İnfak ve sadaka bağış şeklidir ve geri ödenmez. Karşılığını (*ecrini*) Yarattıcı verir. Ancak karz-ı hasen ise borçludan ilave bir menfaat beklemeden borç verilen ve borçlunun da uygun zamanda geri ödediği bir ilişkidir. Bu bağlamda, ihsan, hayır ve salih ameli konu alan ayetler ÜS faaliyetleri için Müslüman bireyde iç motivasyon ve toplumla ilişkilerinde ahlâk inşa etmekte; infak, sadaka, karz-ı hasen ve zekât (hatta kurban) gibi ibadetler de ÜS faaliyetlerine yönelik enstrümanlar haline gelmektedir (DİB, 2020). Şekil 6 bu bağlantının genel görünümünü vermektedir.

### 2.3.2.2. Sünneteki İlkeler

Hz. Muhammed'in (sav) sünnetinde ÜS'ye yönelik oldukça fazla sayıda referans bulunmaktadır. Bu başlıkta Hz. Peygamber'in sünneti hadisler üzerinden ele alınırken,

her bir hadisi aktarmak çalışmanın kapsamını aşacağından, bir üst başlıktaki Kur'an'daki ilkelerden yola çıkarak infak, sadaka, karz-ı hasen ve zekât üzerine olan hadisler odağa alınmıştır.

Peygamberin örneği ile ortaya çıkan sosyoekonomik hayatın birtakım özellikleri vardır. Bunlar aynı zamanda hadislerin konusu olmakla birlikte Peygamber dönemindeki sosyal ve ekonomik hayata dair genel ilkeleri de göstermektedir. Bunları şu şekilde özetleyebiliriz:

- Müslüman tüketici, israf ve cimrilik arasında bir harcama ve tüketime sahip olmalıdır,
- Gösterişten ve lüksten uzak, sade bir hayat sürdürmelidir,
- Tüketim düzeyi sınırlandırılmakla birlikte üretim sınırlandırılmamış ve ortaya çıkacak fazlalığın sadaka, infak, zekât vd. yollarla alt gelir gruplarına transfer edilerek sosyal güvenlik sistemi oluşturulması hedeflenmiştir,
- Dilencilik ve bir engel olmaksızın çalışmamak yasaklanmıştır (Khan, 2017, s. 103).

İnfakla ilgili oldukça fazla hadis bulunmaktadır. Bu hadislerde infakın fazileti, karşılığının büyüklüğü, infakın sınırı, infakın niteliği gibi konular işlenmiştir. Ebû Hüreyre'den rivayetle Peygamber efendimiz infakın önemini şu hadisle vurgulamıştır: “Kul ‘malım, malım’ der. Fakat malından yalnızca şu üç şey ona aittir; yiyip kullandığı şeyler, giydiği veya eskittiği şeyler ile tasadduk ettiği şeyler ki bu (tasadduk ettiği şeyler ahirette sevap) olarak kendinde kalan şeydir. Bunun dışındakiler (in bir faydası yoktur zira bunları dünyadan) ayrılırken diğer insanlara bırakacaktır.” (Khan, 2017, s. 131).

İnfak bu hadisle de belirtildiği üzere, bir Müslüman'ın ahiret için önden gönderdiği ve bu inançla eşyayla çift boyutlu (ahiret-dünya) olarak kurduğu ilişkinin bir tezahürüdür. Kul, emanetçisi olduğu malı, emaneti verenin rızası için bir başkasına infak ederek elinden çıkarır ve bu maldan artık uhrevi kazanç (ecir/sevap) bekler. İnfakla ilgili hadislerin büyük çoğunluğu eşyaya yeni bir boyut olarak uhrevi kazancı ekleyerek insanın bu boyutu hesaba katmasını salık verir.

Ebû Kebşe sadaka hususunda Peygamberin şöyle dediğini rivayet etmiştir: “...Kimsenin malı sadaka vermekten dolayı eksilmez.” (Khan, 2017, s. 147). Bu hadisle de infaktaki gibi çift boyuta vurgu yapılarak malın azalmayacağı bilakis artacağı vurgulanmaktadır. İnsanın mala yönelik yaklaşımını hesaba katan bu hadisle tabiri caizse “verdiğinde korkma, malın azalmayacak bilakis hem dünya hem ahiret kazancı şeklinde

artacak” denilerek insana vermeyi kolaylaştırmaktadır. Dahası “veren elin, alan elden üstünlüğünü” ifade eden başka bir hadisle de bağış yapmanın kişiyi dünyevi ve uhrevi anlamda yücelteceği aktarılmaktadır.

Güzel borç anlamına gelen karz-ı hasen, Khan’ın (2017) ifadesiyle infakın kardeş kurumudur. Çünkü infak tek taraflı bağış iken karz-ı hasen borçlu ve alacaklı arasında yardımlaşmaya dayalı bir sözleşmedir. Yardımlaşmaya dayalı olmasından ve faiz yasağından dolayı borcun fazlalıksız ödenmesi gerekmektedir. Bu bağlamda karz-ı hasen, Hz. Peygamber’in “Kim bir Müslümanın dünya sıkıntılarından birini giderirse Allah da onun ahiret sıkıntılarından birini giderir. Kul, kardeşinin yardımında olduğu sürece Allah da onun yardımındadır” (Buhâri, Mezâlim, 3) hadisi uyarınca toplumun fertlerini yardımlaşma temelinde birbirine bağlamaktadır.

Bağıştan farklı olarak karz-ı hasenin, borçluda özsaygı, çalışma motivasyonu ve girişimcilik gibi hususları desteklediği bilinmektedir. Peygamber’in “Sadaka on misliyle, karz on sekiz misliyle mükâfatlandırılır.” sözü (İbn Mace, Sadakat, 19) fazlalıksız borcun Allah katında daha fazla ödüle layık olduğunu göstermektedir (Khan, 2017, s. 189).

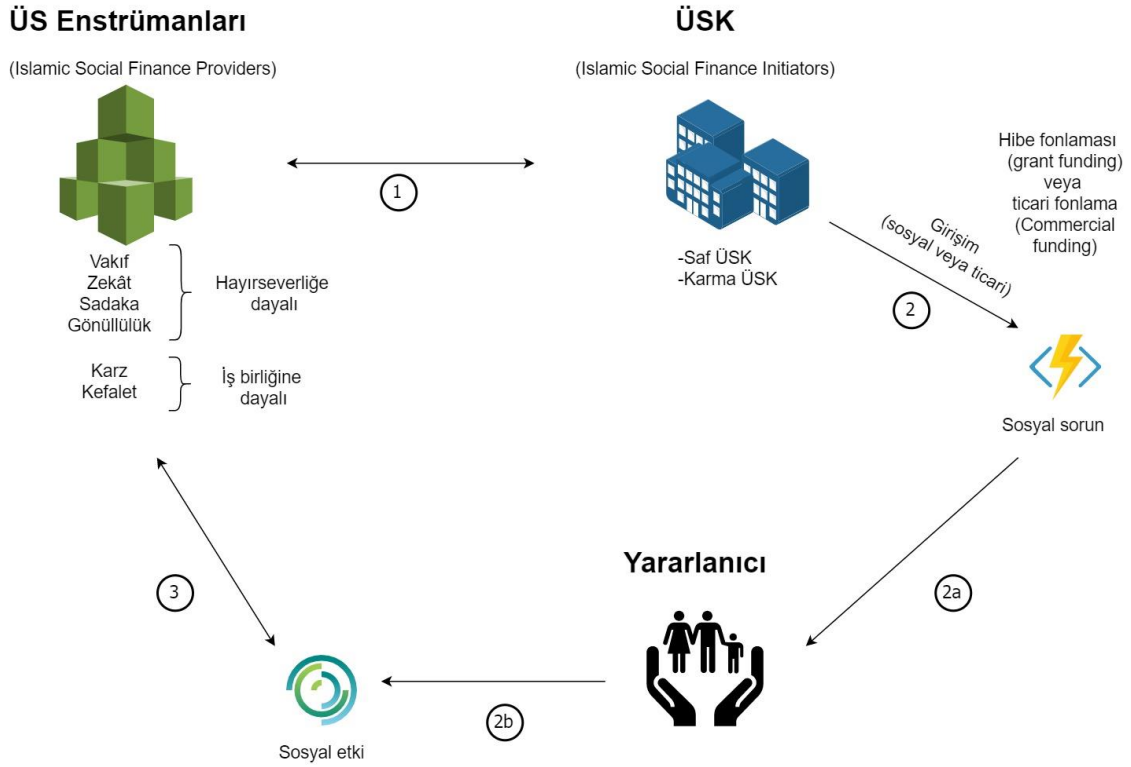
Karz-ı hasenin hedef kitlesinin sosyoekonomik durumu karşılıksız bağış yapılanlardan farklılaşmaktadır. Bu farklılaşma ilk olarak geri ödeme gücü açısından ortaya çıkmaktadır. Karşılıksız olan infak, sadaka ve zekât ile karz-ı hasen alıcılarının gelir ve ödeme gücü açısından farklı gruplarda yer aldığı açıktır.

Zekât, Kur’an ve sünnette üzerinde ehemmiyetle durulan mali bir ibadettir. Beş temel vazifeden biri olan zekâtın önemi hakkında şunları ifade etmiştir: “İslam beş (şey) üzerine bina edilmiştir: Allah’tan başka ilah olmadığına ve Muhammed’in Allah’ın elçisi olduğuna şehadet etmek, namaz kılmak, zekât vermek, hac vazifesini yerine getirmek ve Ramazan orucunu tutmak.” (Buhârî, İmân, 1, 2). Bunun dışında birçok ayet ve hadiste namaz ve zekât bir arada zikredilmektedir. Namazın dikey (insan-Yaratıcı), zekâtın yatay (insan-insan) adaleti tesis eden ibadetler olarak peş peşe zikredilmesi oldukça önemlidir. Birbirini tamamlayan görevlerin insanın yaratılış amacına yani yeryüzünü imara hizmet edeceği açıktır. Bu bağlamda, İslam iktisadında zekât hem sosyal finans sağlayan hem de zorunlu bir ibadet olarak önemli bir üçüncü sektör kurumudur.

### 2.3.3. İslam İktisadında Üçüncü Sektör Ekosistemi

Pestoff, teorik yaklaşımıyla üç kutuplu sektör anlayışını ileri sürerken bu sektörlerin birbirlerinden tam olarak ayrılmadıklarını aksine birbirlerini desteklediklerini ve tamamladıklarını vurgular. İslam iktisadında üçüncü sektör ekosistemini ele alan Jouti (2019) de benzer şekilde ÜSK'lerin ekosistem içerisinde kamu, özel ve hanehalkı sektörleriyle iş birliğine gittiğinden bahseder. Pestoff'un üç sektörlü modeliyle Jouti'nin ekosistemini bir arada değerlendirdiğimizde, literatürde neredeyse hiç ele alınmamış İslam iktisadında üçüncü sektör ekosisteminden bahsetmek mümkün hale gelir. Bu kapsamda karma, saf ÜSK ve paydaşları sosyal bir sorun veya dinî bir görev sebebiyle kimi zaman örgütlü kimi zaman örgütsüz olarak sosyal girişimlerde bulunurlar. Bu girişimlerinde şer'i uyumluluğa sahip enstrümanlar kullanılmaktadır. Bunlara İslam iktisadının üçüncü sektör enstrümanları veya İslami sosyal finans sağlayıcıları denilmektedir. Bu enstrümanlar kimi zaman tek başına kimi zaman da hibrit olarak kullanılmaktadır. Zekât, vakıf, sadaka ve gönüllülük gibi enstrümanlar hayırseverlik; karz ve kefalet gibi enstrümanlar da iş birliği temelinde uygulanmaktadır. Bu kapsamda faaliyet tamamen sosyal bir girişim ise genellikle hibe fonlaması (*grant funding*), ticari bir girişim ise ticari fonlama tercih edilir. Ancak ticari fonlamada da ÜS enstrümanları kullanıldığından ve faaliyet sonucu sosyal etki üretilerek paydaşların refahı artırıldığından ÜS faaliyeti söz konusu olmaktadır. Bununla birlikte tüm sürece eşlik eden ve kimi zaman düzenleyen kimi zaman da kendi kendine düzenlenmesine olanak tanıyan yasal çerçeve, kültür, örf ve din gibi unsurlar da bu ekosistemin koordinatörleridir (*social ecosystem coordinators*). Bu doğrultuda İslam iktisadında üçüncü sektör ekosistemi dört paydaştan oluşmaktadır: ÜS enstrümanları/İslami sosyal finans sağlayıcıları, ÜSK'ler/İslami sosyal finans öncüleri, yararlanıcı ve ÜS koordinatörleridir (Jouti, 2019, ss. 247–249).



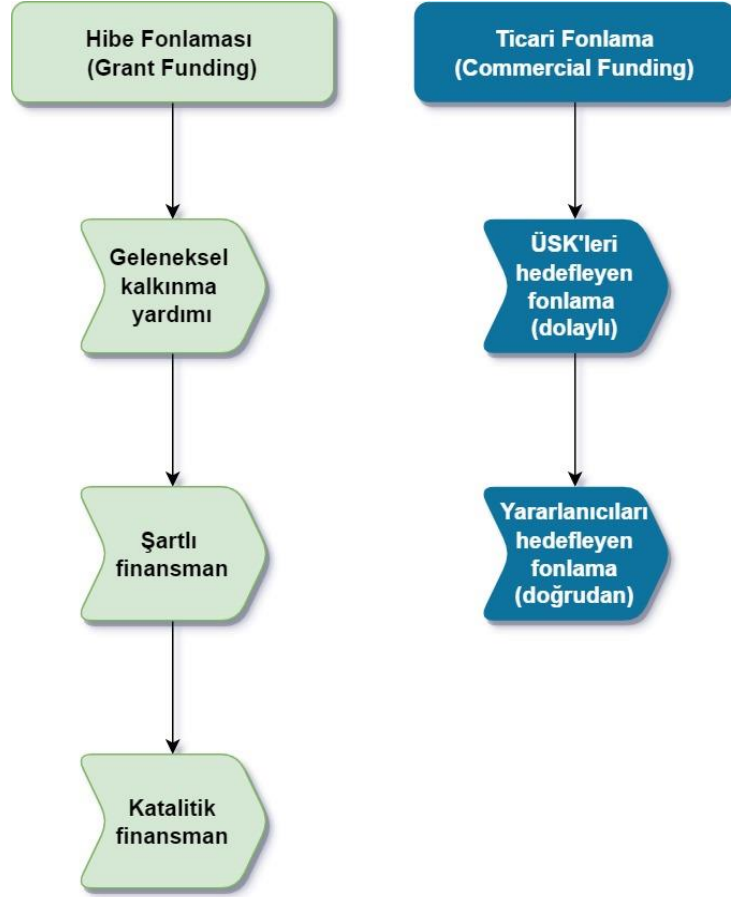


**Şekil 7:** İslam İktisadındaki Üçüncü Sektör Ekosistemi

**Kaynak:** Jouti'den (2019) esinlenilerek yazar tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 7'de bir ÜS faaliyetinin akışı bulunmaktadır. Bu kapsamda sosyal bir sorun tespit eden ÜSK, ÜS enstrümanlarına başvurarak bunlara yönelik girişimde bulunmaktadır. Ancak burada kuruluşun saf veya karma olmasına ve ÜSK'nin bulunduğu ülkedeki ekosistemi şekillendiren koordinatör unsurlarına göre süreç farklılaşmaktadır. Ancak her halükârda finansman iki türlü sağlanmaktadır: Hibe fonlaması ve ticari fonlama.

Hibe fonlaması veya finansmanı çeşitli kuruluşlar (ÜSK, devlet, özel sektör kuruluşları vd.) tarafından yapılan bağış, kredi ve kefillikleri kapsamaktadır. Örneğin bir hükümet veya ÜSK yoksulluğun azaltılması amacıyla bağış toplayıp bunu dağıtabilir. Yahut bir özel sektör kuruluşu, kurumsal sosyal sorumluluk faaliyeti olarak öğrencilere burs verebilir. Bu her iki faaliyet de hibe fonlaması veya hibe yapılarak finansman sağlamak anlamına gelir.



**Şekil 8:** Hibe Fonlaması ve Ticari Fonlama

**Kaynak:** USAID'dan (2019) alıntılanan şekil yazar tarafından Türkçeleştirilmiştir.

USAID (2019) araştırmasına göre hibe fonlaması da kendi içinde üçe ayrılmaktadır: Geleneksel kalkınma yardımı, şartlı finansman ve katalitik finansman (başlangıç sermayesi).

Geleneksel kalkınma yardımı, birçok kurumun gerçekleştiği herhangi bir şarta bağlı olmaksızın kimi zaman doğrudan yararlanıcıya kimi zaman da bir aracı kuruma (ÜSK gibi) verilen mali destektir. Bu yardımlar genellikle ÜSK'ler aracılığıyla toplanır ve dağıtılır. Şartlı finansman, fonun birtakım koşullar gözetilerek kullanılmasını sağlayan finansman türüdür. Örneğin, bir özel sektör kuruluşunun katarakt ameliyatı için bir ÜSK'yi fonlamasıdır. Yani verilen fon belirli bir koşulda kullanılabilir. Katalitik finansman ise herhangi bir kuruluşun genellikle başlangıç sermayesini oluşturan ve sürdürülebilir büyümesine hizmet eden fonlama türüdür. Örneğin; kanserle mücadele için kurulacak olan bir hastaneye, ÜSK'lerin kuruluş sermayesini bağışlamasıdır (Jouti, 2019, s. 253; USAID, 2019, s. 5).

Ticari fonlama ise herhangi bir İFK'nin şer'i uyumluluğa sahip ticari aktivitesiyle sosyal etki oluşturmaktadır. Bu kimi zaman doğrudan kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetiyle kimi zaman da bir ticari aktivitenin oluşturduğu sosyal etkiyle meydana gelebilmektedir. Bu finansman türü için İFK'ler ya doğrudan ya da bir aracı ile (örneğin ÜSK) dolaylı olarak yararlanıcıları fonlamaktadır. Örneğin, bir İslami banka sosyal etkiye sahip bir projeye finansman sağlaması durumunda dolaylı bir ticari aktivite gerçekleştirirken sosyal etki de oluşturmaktadır. Günümüzde yaygınlaşan yeşil sukuk gibi enstrümanlar sosyal etki üreten yatırım imkanlarını genişletmiştir. Artık İslami sermaye piyasası araçları da kullanarak ticari fonlama yapılırken getiri elde edilmekte ve aynı zamanda sosyal etki oluşturulmaktadır. Bir diğer yandan İslami bankaların, bir ÜSK'nin bankacılık ve yatırım işlemlerine (fon ve portföy yönetimi gibi) yönelik sağladığı destek de dolaylı bir ticari finansman olarak değerlendirilebilir. Diğer bir yandan çeşitli İFK'ler ile ÜSK'lerin iş birliği ve finansman konusundaki ortak girişimleri doğrudan ticari finansman için örnekler haline gelmektedir (Tahiri Jouti, 2019, ss. 254–255).

Bahsi geçen hibe fonlaması ve ticari fonlamayı ÜSK'lerin nasıl gerçekleştirdiğini ele almak için karma ve saf ÜSK'lerin faaliyetlerini incelemek gerekmektedir. Şekil 7'deki 5 no'lu alanda faaliyet gösteren bir saf ÜSK'yi ele aldığımızda, sosyal sorunun yoksulluk olduğunu ve bu yoksullukla mücadele için ÜSK'nin gönüllülerinin de yardımıyla çeşitli kampanyalar düzenleyerek zekât ve sadaka topladığını görebiliriz. Saf ÜSK genelde bir organizasyonel süreç ile hayırseverlerin bağışlarını toplayarak bir sosyal girişim meydana getirir ve soruna müdahale eder. Bu girişimde genellikle hibe fonlaması kullanılır. Ancak karma organizasyonlarda süreç farklılaşmaktadır. Bu noktada süreç karma organizasyonun hangi sektörle (kamu, özel, toplum) iş birliği yaptığına, resmi ve resmi olmamasına ve kâr amaçlı olup olmamasına göre şekillenir. Her bir ÜSK'nin organizasyonel süreci bunlardan etkilenmektedir. Bu kapsamda en yaygın olan üç farklı durumu açıklamalı olarak ele alalım:

- Karma ÜSK (kamu-ÜS): Bu kurumlar genellikle kanunla kurulmuş veya ülkedeki hukuki altyapıya göre kamu yararına çalışan statüsüne sahip kurumlardır. Kamu sektörünün sübvansiyonlarında genellikle ilk sırayı alırlar veya kamunun sosyal transferleri bu kurumlar aracılığıyla topluma ulaştırılır. Bu tür girişimlerde kamunun sosyal transferleri bir ÜSK tarafından sadaka olarak topluma verilir. Bu kapsamda hibe fonlaması gerçekleşir.

- Karma ÜSK (toplum-ÜS): Bunlar toplumun kendi kendini kaldırmak için kurduğu ve üyelerini kaldırmayı amaçlayan kurumlardır. Örneğin, zeytincilikle uğraşan bir grup çiftçinin kooperatif kurarak faaliyet yapmasıdır. Burada bu kooperatif hem üyelerinin piyasadaki rekabet gücünü artırarak kazançlarını korumakta hem de üyelerin tüketecekleri zeytini kooperatiften uygun fiyattan almalarını sağlayarak kendilerine sosyal transfer yapmaktadır. Bu kapsamda ticari fonlama gerçekleşir ancak kazanç, grup kazancı olarak üyeler arasında paylaşılır.
- Karma ÜSK (özel-ÜS): Kurumsal sosyal sorumluluk literatüründe oldukça sık karşımıza çıkan bu girişimler genellikle özel sektör kuruluşlarının fonlarıyla gerçekleşir. Herhangi bir faaliyeti fonlamak isteyen özel sektör kuruluşu sahip olduğu fonu, kâr amacı gütmeyen saf ÜSK'ye aktarır ve hedeflediği alanda ÜS faaliyeti gerçekleştirir. Örneğin; bir İslami bankanın, çiftçileri desteklemek için karz-ı hasene dayalı mikrofinans gerçekleştirmesidir. Bu faaliyetin organizasyonel sürecini yönetebilmek için İslami banka, mikrofinans hizmeti veren bir kurumla anlaşır ve fonu aktarır. Artık faaliyetin organizasyonel sorumluluğu mikrofinans kurumundadır.

### **2.3.3.1. İslam İktisadında ÜS Ekosisteminin Paydaşları**

İslam iktisadında üçüncü sektör ekosistemi dört paydaştan oluşmaktadır. Bunlar: ÜS enstrümanları/İslami sosyal finans sağlayıcıları, ÜSK/ İslami sosyal finans öncüleri, yararlanıcı ve ÜS koordinatörleridir (Tahiri Jouti, 2019, ss. 247–249). İlerleyen kısımda bu paydaşlar sırasıyla ele alınacaktır.

#### **2.3.1.1. ÜS Enstrümanları /İslami Sosyal Finans Sağlayıcıları**

ÜS girişiminde kullanılan vakıf, zekât, sadaka ve gönüllülük<sup>4</sup> gibi enstrümanlar hayırseverliğe kârz-ı hasen ve kefalet gibi enstrümanlar ise iş birliğine dayalı olarak kullanılır. Bu kısımda bu enstrümanlar Pestoff yaklaşımıyla ele alınacak ve bu enstrümanların modern örnekleri gösterilecektir. Bu kapsamda modern örnekler olarak IRTI'nın İslami sosyal finans raporlarındaki başarı hikâyeleri ve iyi örnekler (*Success Stories & Good Practices*) ele alınacaktır. Dünyanın neredeyse tüm ülkelerinde çeşitli ÜS

---

<sup>4</sup> Gönüllülük zamanın ve bedeninin infakı olarak değerlendirildiğinde, sadakanın altında yer alması pek tabii mümkündür. Ancak burada ÜSK'ler için doğrudan bir işgücü haline gelen gönüllüğü ayrı olarak ele almak, İslam iktisadının üçüncü sektör ekosistemindeki önemini göstermesi açısından tercih edilmiştir.

enstrümanları ile faaliyet gösteren sayısız ÜSK olduğunu hesaba kattığımızda, çalışmamızın amaç ve kısıtları gereği böyle bir sınırlamaya gidilmiştir.

### **2.3.1.1.1. Vakıflar**

Bir malın sahibi tarafından dinî, toplumsal ve sosyal amaçlara tahsis edilmesi anlamına gelen vakıf İslam tarihinin en köklü hayır kurumlarından sayılmaktadır. Hanefi mezhebinin kurucu imamı olan Ebû Hanife'ye göre vakıf, vakfedilen malın mülkiyeti sahibinde kalırken menfaati/faydasının sosyal amaca hasredilmesidir. Ebu Yusuf ve İmam Muhammed'e göre ise vakıf, menfaati/faydası insanlara verilen ancak mülkiyeti Allah'a ait olmak üzere ebediyen alım satımdan alıkonulmasıdır (Günay, 2012, s. 475).

Pestoff'un teorik çerçevesi uyarınca vakıflar İslam iktisadının saf üçüncü sektör kurumları olarak görülebilir. Doğrudan sosyal bir amaç için kurulmaları, faaliyet amacı dışında iş yapmamaları, kazançlarının sadece amaçlarına yönelik harcanması ve bir sosyal etki üretmeleri bunun gerekçelerindedir.

Vakfın İslam iktisadındaki üçüncü sektörün en asli kurumlarından olduğunu zikreden Arshad, tamamlayıcı bir kurum olmaktan ziyade başlı başına değer üreten ve Müslümanların ekonomik sorunları da dahil olmak üzere her bir sorununa yönelik faaliyet gerçekleştiren bir kurum olduğunu vurgular. Öyle ki İslam medeniyetinin ulaştığı tüm coğrafyalarda sosyal adaleti ve refahı tesis etmede vakıflar başat rol oynamışlardır (Arshad ve Haneef, 2016, s. 77). Bu bağlamda vakıf, hayırseverliğe dayalı en köklü ÜSK olmasının yanı sıra dezavantajlı kesimin kalkınmasını destekleyen sosyal finansman kuruluşu olarak da görülmektedir (Tahiri Jouti, 2019, s. 248).

### **Modern Vakıf Örnekleri**

Günümüzde çok çeşitli amaçlar için gerek kamu kurumu olarak gerekse de sivil toplum kuruluşu olarak kurulmuş olan vakıflar, başta sağlık ve eğitim olmak üzere sosyal güvenliğin ve sosyal refahın her düzeyinde hizmet sağlamaktadır. Bu kısımda modern vakıf örnekleri Pestoff'un üçüncü sektör yaklaşımı çerçevesinde ele alınacaktır.

**Tablo 8:** Seçilmiş Modern Vakıf Örnekleri

| Adı  | Tür          | İş birliği ve<br>Yer aldığı<br>Alan | Kâr amacı | Resmi/           |
|--|--------------|-------------------------------------|-----------|------------------|
|  |              |                                     |           | Resmi<br>olmayan |
| <i>Waqaf An-Nur Corporation Berhad<br/>(WANCorp)/Malezya</i>   | Karma<br>ÜSK | Özel sektör-<br>ÜSK-(4)             | Yok       | Resmi            |
| <i>Singapur İslam Konseyi'nin Vakıf<br/>Faaliyetleri (Majlis Ugama Islam<br/>Singapura-MUIS/Singapur</i> | Karma<br>ÜSK | Kamu-ÜSK-<br>(4)                    | Yok       | Resmi            |
| <i>Tabung Wakaf Indonesia</i>  | Karma        | Özel sektör-<br>ÜSK-(5)             | Yok       | Resmi            |
| <i>National Awqaf Foundation of South<br/>Africa</i>   | Katma        | Toplum-<br>ÜSK-(6)                  | Yok       | Resmi            |

**Kaynak:** IRTI'nin İslami sosyal finans raporlarından esinlenerek yazar tarafından hazırlanmıştır.

#### *Vakıf Nur Anonim Şirketi (Waqaf An-Nur Corporation Berhad -WANCorp)*

Malezya'nın Johor eyaletinde 1968 yılında Devlet Yatırım Şirketi olarak kurulan ve çok sayıda sektöre yönelik hizmet üreten bir kurum olan Johor Corporation'un (JCorp) bir girişimdir. Bu girişim öncesinde JCorp, sosyal sorumluluk faaliyetleri için Amal Business Organizations (ABO) adlı kâr amacı gütmeyen girişimler oluşturmuştur. Bu girişimler sosyal, sağlık, girişimcilik ve spor gibi alanlarda çok sayıda hizmet sunmaktaydı. Daha sonra JCorp bu faaliyetlerdeki profesyonelliği ve etkinliği artırmak amacıyla 2006 yılında Waqaf An-Nur Corporation Berhad (WANCorp) vakıf limitet şirketini kurmuştur. JCorp 200 milyon MYR net varlık değerli hisselerini devretmesiyle bu kurumsal vakıf şirketi kurulmuştur. Vakfın ana geliri temettülerdir. Bu gelirler, çeşitli sosyal ve kalkınma projelerini finanse ederek Müslümanların gelişimine katkıda bulunmaktadır. 2009 yılında 4,9 milyon MYR (yaklaşık 1.2 milyon dolar) temettü geliri alan vakıf, bunun %70'ini yatırımlar ve %25'ini ise doğrudan bağış yoluyla toplumun hizmetine sunmuştur.

WANCorp'un temel faaliyetleri şunlardır:

- Camilerin bakımı ve harcamalarının karşılanması (yaklaşık 15 bin kişiye hizmet veren 7 camiye destek vermektedir),
- Sağlık hizmetleri sunan tam teşekküllü bir hastane ve 17 tane klinik ile çok cüz'î ücretlerle sağlık hizmetleri,
- Küçük işletmelerin kurulabilmesi için faizsiz mikrofinans hizmeti,
- Afet yardımı ve rehabilitasyon hizmetinin sunulması,

Hem kurumsal yapısı itibariyle hem de çalışma şekli ve sunduğu hizmetler ile oldukça yenilikçi bir girişim olan WANCorp, JCorp'un sosyal etki üreten önemli bir girişimidir (IRTI, 2014, s. 51).

Pestoff'un teorik yaklaşımıyla bu vakıf şirketi özel sektör ve üçüncü sektör iş birliği ile kurulması sebebiyle 7 no'lu alandaki karma ÜSK olarak faaliyet gerçekleştirmektedir. Yenilikçi bir kurumsal yapıya sahip olan kurum sosyal, ekonomik ve dinî olmak üzere çok çeşitli alanlarda etki üretmektedir.

*Singapur İslam Konseyi'nin Vakıf Faaliyetleri (Majlis Ugama Islam Singapura-MUIS)*

Singapur İslam Konseyi (*Islamic Religious Council of Singapore*) Singapur'daki Müslümanların zekât, helal sertifikası, vakıf, hac, camii ve dinî yerlerin yönetimi gibi birçok dinî hizmetlerin idaresinden sorumlu olan bir kamu kurumudur. Vakıf özelinde çok sayıda görev ve yetkisi bulunmaktadır:

- Vakıf varlıklarının ve gelirlerinin yönetimi (vakıf gelirlerinin dağıtımı, artırılması ve yeni vakıfların kurulmasını teşvik)
- Özel ve yönetimi kendisinde olan vakıfların mütevellisini belirleme,
- Çeşitli düzenlemeler yoluyla vakıf sektörünün başarısını tesis etmek.

Oldukça geniş bir skalada görev ve yetkisi olan bu kurumun en temel başarılarından biri vakıfların değerini artırmak ve onları geliştirmektir. Bu kapsamda yenilikçi finansmanlara vakıf mülklerinin inşası veya geliştirilmesinde başvurulmaktadır (muşareke sukuklar<sup>5</sup> gibi). Bu kapsamda hayırseverlerin bağışlarının yanında Şer'i uyumluluğa sahip finansal enstrümanlarla finansman sağlamaktadır (IRTI, 2014, s. 52). 2021 yılı itibariyle mülk ve para vakıflarının toplam değeri 900 Milyon dolardan fazladır (MUIS, 2022).

---

<sup>5</sup> Müşareke sukuk: Müşareke ortaklığını temel alan sukuklardır.

Doğrudan bir girişim olmayan bu kamu kurumu; girişimleri organize etmesi, yöneticileri belirlemesi ve yenilikçi finansmanlara imkân tanıyan organizasyonlar yapması açısından dolaylı olarak ÜSK faaliyeti gerçekleştirmektedir. Bu bağlamda bu kurumu karma ÜSK olarak değerlendirmek mümkündür. Kamu kurumu olmasından dolayı Pestoff'un teorik çerçevesinde 4 no'lu alanda yer almaktadır.

#### *Tabung Wakaf Indonesia*

Endonezya'da kurulmuş olan Tabung Wakaf Indonesia (TWI), para vakıflarının fonlarını mikro işletmelere yatırım olarak kullandıran ve ülke ekonomisinin kalkınmasına hizmet eden bir vakıftır. Oldukça yenilikçi finansal ürünler kullanarak mikrofinans hizmeti vermektedir. Finansman hizmetinin yanında çeşitli eğitimler (okuryazarlık, temel muhasebe, organizasyon gibi) yoluyla da yararlanıcıların iş geliştirme ve sürdürme kapasitelerini artırmaktadır. Malezya'daki birçok İslami finans kurumunun da kurulmasına aracılık eden TWI'nin, özellikle İslami kooperatiflerin (BMT'ler gibi) gelişiminde önemli katkıları olmuştur (IRTI, 2014, s. 53). Kurum Endonezya'daki vakıf ve benzeri kurumlara yönelik destekleyici faaliyetler yapmaktadır. Örneğin, Endonezya'da kurulan vakıflara fon bulmak için sitesini bir platform olarak kullanmakta ve kitle fonlaması uygulamaktadır. Eğitimden sağlığa, barınmadan dinî eğitime olmak üzere çok çeşitli alanlarda insanların aynî ve nakdî bağışlarını vakıflara dönüştürerek ülke ekonomisinin ve Müslümanların kalkınmasına hizmet etmektedir. Diğer bir deyişle, vakıfları yöneten bir 'vakıf' olarak faaliyet göstermektedir.

Tabung wakaf (vakıf sandığı) hem fon toplayan hem de fon dağıtan özel bir kuruluş olması hasebiyle karma üçüncü sektör kuruluşu olarak değerlendirilmekte ve Pestoff'un teorik çerçevesine göre özel sektörle kurduğu iş birliği neticesinde 7 no'lu alanda yer alacağı düşünülebilir ancak kâr amacı gütmemesi 5 no'lu alanda yer almasını doğurur.

#### *National Awqaf Foundation of South Africa*

2001 yılında Müslüman bir topluluk tarafından kurulan kurum, Güney Afrika'da kalkınma programlarına destek veren vakıf kurumsal yapısına sahip bir hayır kurumudur. İlk kuruluşu enformel şekilde olsa da 2003 yılında vakıf olarak tescillenmiştir. Vakıfların Güney Afrika'da yaygınlaşmasını ve gelişmesini amaçlamakla birlikte yoksulluk ve açlıkla mücadelede insani yardım faaliyetleri de gerçekleştirmektedir (IRTI, 2015, s. 118). Yıllar içerisinde hayırsever bağışlarıyla eğitim, sağlık ve gençlerin



yetiştirilmesine yönelik diğer alanlarda çok sayıda vakıf kurmuştur. Ayrıca mikrofinans ve yatırım amaçlı organizasyonlara öncülük ederek hayırsever bağışları, toplumun ekonomik kalkınmasında kullanmaktadır. Bu kurum ve kurduğu vakıflar kamu yararına çalışan kuruluş statüsünde olduğundan vergi avantajlarından da yararlanmaktadır. Örneğin bağışçılar çeşitli kısıtlar dahilinde bu vakıflara yaptıkları belirli bir miktardaki bağışlarını vergiden düşebilirler. Gönüllü bir Mütevelli Heyeti ve Yönetim Kurulu tarafından yönetilmektedir (IRTI, 2015, s. 121).

Genel olarak işleyişi şöyledir:

1. Vatandaşlar aynî veya nakdî bağışlarını vakıf malı olarak kuruma getirir,
2. Kurum bunları bir havuzda değerlendirir ve fon oluşturur,
3. Oluşan fonlarla yatırımlar yapılır,
4. Yatırım kazançları başta vakfeden kişinin belirttiği alanlarda harcanır.

Başlıca çalışma alanları:

- Sağlık ve çevre,
- Sosyal ve toplumsal kalkınma,
- Vakıf geliştirme projeleri,
- Eğitim ve kariyer gelişimi,
- Yatırım ve altyapı geliştirmedir.

Kurumu Pestoff'un yaklaşımına göre saf ÜSK olarak değerlendirmek mümkündür. Belirli bir faaliyet alanında “*kamu yararına*” çalışan kurum, bir bakıma hükümetin sağlayamadığı kamusal malları temin etmektedir. Yoksulluk ve sosyal güvenlik unsurlarının birçoğuna sahip olmayan ülkede karma ÜSK'den ziyade saf ÜSK daha etkin faaliyet gösterecektir.

#### **2.3.1.1.2. Zekât ve Sadaka**

İslam dininin beş şartından biri olan zekât hem dinî hem de sosyoekonomik yönü olan zorunlu bir mali ibadettir. Nisap miktarı mala erişen kişi için zekât farz olmakta ve zamanı geldiğinde zekât ödemesi yapması gerekmektedir. ÜS açısından zekât düzenli bir hayırsever faaliyetidir. ÜSK'ler hayırseverlerin zekâtlarını toplayarak sarf yerlerine aktarmakla birlikte kimi zaman da yatırımlar yoluyla yine sarf yerlerine ulaştırmaktadır. Bu her iki durumda da zekât ekosistem içerisinde bir enstrüman veya İslami sosyal finans

sağlayıcısı olarak yer almaktadır. Bu bağlamda zekât üç tür ÜSK faaliyeti için tercih edilmektedir:

- a) Zekât mükellefinin doğrudan veya ÜSK'ler aracılığıyla zekât ödemesini yaparak sosyal finans sağlaması,
- b) Zekâtlardan bir fon oluşturulup yatırım yapılmasıyla sarf yerlerine yönelik kazancın harcanması yoluyla sosyal finans sağlanması (Caiz görülürse),
- c) Zekâtlardan bir fon oluşturulup faizsiz kredi verilmesi yoluyla sosyal finans sağlanmasıdır (Caiz görülürse) (Tahiri Jouti, 2019, s. 251).

İlk durum için genellikle işleyiş, ÜSK'nin ya maliyetsiz ya da organizasyonel masrafları düşüldükten sonra kalan kısmı zekât alıcılarına aktardığı bir organizasyon şeklindedir. İkinci ve üçüncü durum genellikle az sayıda âlimin caiz gördüğü seçeneklerdir ancak son dönemlerde bu seçeneklerin yaygınlaştığı söylenebilir. Bu hususlara yönelik fikhî tartışmalar bu çalışmanın maksadını aşacağından bu kısımda sadece zekâtın İslam iktisadındaki üçüncü sektör ekosistemindeki yerine ve uygulama şekillerine değinilmiştir.

Diğer yandan hayırseverlerin maddi bağışlar olarak verdikleri sadakalar/infaklar da zekâtın yanında genelde ÜSK'ler tarafından toplanmaktadır. Nakdî bağışlar ÜSK ekosistemi açısından mali yönetimi zekâta kıyasla daha kolay sosyal finans sağlayıcısıdır. Bu açıdan ekosistem içerisinde birkaç yolla kullanılmaktadır:

- Hayırseverlerin sadakalarını doğrudan ihtiyaç sahibi kişilere vermesi,
- Hayırseverlerin sadakalarını ÜSK'ye vererek ihtiyaç sahiplerine ÜSK'nin doğrudan veya dolaylı bağış yapması (bağış-bağış),
- Hayırseverlerin sadakalarını ÜSK'ye vermesi ve ÜSK'nin bir organizasyonel süreç yürüterek karz-ı hasen olarak ihtiyaç sahiplerine vermesi (bağış-karz-ı hasen),
- Hayırseverlerin sadakalarını ÜSK'ye vermesi ve ÜSK'nin bir organizasyonel süreç gerçekleştirerek çeşitli girişimler ortaya çıkarması (bağış-ortaklık/girişim).

Çok farklı yöntemle kullanılabilen sadaka, en geniş kullanım alanı olan sosyal finans sağlayıcısıdır. Zekât toplayan ÜSK'lerin neredeyse hepsi sadaka da toplamaktadır ve bunlar genellikle farklı fon havuzlarında değerlendirilmektedir.

### **Modern Zekât ve Sadaka Kurumları**

IRTI'nin Sosyal Finans raporlarında başarılı kurum kategorisine alınmış dört farklı kurum bu kısımda ele alınacaktır. Her bir kurum kendisine has organizasyonel yapısıyla zekât ve sadakayı sosyal finans sağlayıcısı olarak kullanmaktadır.

**Tablo 9:** Seçilmiş Modern Zekât ve Sadaka Kurumları

| <i>Adı</i>   | <i>Tür</i> | <i>İş birliği ve Yer Aldığı Alan</i> | <i>Kâr amacı</i> | <i>Resmi/ Resmi olmayan</i> |
|--|------------|--------------------------------------|------------------|-----------------------------|
| <i>Shaukat Khanum Memorial Cancer Hospital &amp; Research Centre</i> | Karma      | Özel sektör-kamu-(9)                 | Var              | Resmi                       |
| South Africa National Zakah Fund                                     | Saf        | Kamu-özel sektör-(5)                 | Yok              | Resmi                       |
| <i>Insan Charitable Foundation</i>                                   | Saf        | Kamu-özel sektör-(5)                 | Yok              | Resmi                       |
| <i>Yardem Charitable Foundation</i>                                  | Saf        | Kamu-özel sektör- (5)                | Yok              | Resmi                       |

**Kaynak:** IRTI'nin İslami sosyal finans raporlarından esinlenerek yazar tarafından hazırlanmıştır.

*Shaukat Khanum Memorial Kanser Hastanesi ve Araştırma Merkezi (Shaukat Khanum Memorial Cancer Hospital & Research Centre)*

Pakistan'ın Lahor eyaletinde 1994 yılında kurulmuş olan Shaukat Khanum Memorial Kanser Hastanesi ve Araştırma Merkezi uluslararası standartlarda kanser tedavisi sunan ve kansere yönelik çeşitli araştırmalar yürüten bir hastanedir. Bu hastane, geleneksel hastanelerden farklı olarak kanser gibi önemli ve tedavi masrafları yüksek bir hastalık için hayırsever bağışlarına ve zekâtlarına başvurduğu bir organizasyonel sürece sahiptir. Bu kapsamda kurulduğu yıldan itibaren hizmet verdiği hastaların %75'ine finansal açıdan destek vermiş bir özel sektör kuruluşudur. Hastanenin dağıttığı zekâtlar ilgili bakanlığın tüm Pakistan genelinde dağıttığı zekâtın (105 milyon Pakistan Rupisi-2011) yüzde 13'üne (13,7 milyon Pakistan Rupisi) denk düşmektedir. Bu rakam kurumun toplum tarafından

benimsendiğine ve bir özel kurumun zekâtla büyük bir sosyal etki oluşturduğuna işarettir. Oldukça şeffaf bir zekât alıcılarını belirleme süreci bulunmaktadır:

- Kanser tedavisine ihtiyaç duyan yoksul ve genellikle finansmana erişimi olmayan kişiler hastanenin ön incelemesi sonucunda zekât alıcısı olarak belirlenir.
- Bu ilk seçimden sonra hasta Finansal Destek Hizmetleri birimine yönlendirilir ve detaylı inceleme yapıldıktan sonra hastanenin tedavi masraflarının ne kadarını karşılayacağı kararlaştırılır. Hastane bu zamana kadar hastaların %65'lik bir kısmının masraflarının tamamını, %10'luk kısmının masraflarının yaklaşık %95'ini, geri kalanının ise farklı oranlarda tedavi masraflarını karşılamıştır.
- Oran belirlendikten sonra hastane hastanın sunduğu bilgilerin geçerliliğini dış kaynaklardan da teyid eder.
- Onay geldikten sonra hastaya zekât alıcısı olup olmadığı sorulur.
- Hasta zekât alabileceğini kabul ettiğinde, zekât ödemesi yapılmadan son kez yerel zekât kurumlarına hastanın zekât alıcısı olup olmayacağı teyit edilir.
- Tedavi masrafları zekât ödemesi ile gerçekleştirilir.

Hastane başarılı faaliyetleriyle ülkedeki en büyük zekât dağıtıcılarından biri haline gelmiştir. Hatta kurumun kanser hastalarına yönelik bu girişimi Pakistan Din İşleri, Zekât ve Öşür Bakanlığı tarafından da desteklenmekte, her yıl aşağı yukarı 12 milyon Pakistan Rupisi zekât bu kuruma verilmektedir (IRTI, 2014, 64-66).

Özel sektör kuruluşu olarak sosyal etki üreten hizmetiyle kurum, Pestoff'un teorisine göre 7 no'lu alanda hizmet veren karma bir ÜSK'dir. Hatta başarılı girişimleri neticesinde ülke genelinde faaliyet gösteren hayır kurumlarıyla yarışır düzeydeki zekât dağıtımıyla, bir özel sektör kuruluşunun etkili ve profesyonel ÜS faaliyeti gerçekleştirebileceğini ortaya koymaktadır.

#### *Güney Afrika Ulusal Zekât Fonu (South Africa National Zakah Fund)*

Güney Afrika Zekât Fonu (SANZAF) 1974 yılında kurulmuş ve 1979'da ülkedeki başarılı bir zekât fonuyla (Cape Zakah Fund) birleşerek faaliyetlerine hız kazandırmıştır. 1999 yılında kâr amacı gütmeyen ve kamu yararına hizmet eden kuruluş unvanını almıştır. Ülke çapında zekât ve sadakaları etkin ve verimli bir şekilde toplamak, ihtiyaç sahibi ailelerin güçlendirilmesinde kullanmak amacını taşımaktadır. Bu açıdan inanç temelli bir STK olarak kendilerini ifade etmekte ve sağlamış olduğu hizmetleri mükemmel seviyeye

çıkarak insanların hayatlarını değiştirmeyi amaçlamaktadır. Sadece zekât toplamak ve dağıtmakla ilgilenmeyen SANZAF, toplumun zekâta yönelik farkındalığını ve birikimini artırmak amacıyla çeşitli yayınlar hazırlayarak bunları ücretsiz dağıtmaktadır. Bir diğer faaliyeti de zekât hesaplamaya yöneliktir ki bunun dünya çapında ilk örneğinin geliştirdiği İngilizce zekât hesaplama araçları olduğu bilinmektedir. 2012 yılında ise zekât hesaplaması yapabilen mobil uygulamasını piyasaya sürmüştür.

SANZAF, yıllar içerisinde hizmet anlayışını bir yardım kuruluşu olmaktan kalkınmayı destekleyen kuruluşa dönüştürmüştür. Bu kapsamda artık sadece temel ihtiyaçlara yönelik yardım değil yararlanıcılarını başışçılara dönüştürecek politikalar uygulamaktadır. Bu doğrultuda topladığı zekât ve sadakaların %60'ını kalkınmaya yönelik girişimler için kullanmaktadır. Tabi bu dönüşümün, zekâta yönelik fihhi sınırlılıklardan dolayı hem toplum hem de fihhiçiler tarafından benimsenmesi kolay olmamıştır. Kalkınmaya yönelik sunduğu hizmetler:

- *Aile Değerlendirme ve Kaynak Geliştirme Programı*: Aile imkanlarını değerlendirip onu ekonomik ve sosyal açıdan güçlendirecek girişim kurmasına imkân tanıyan rehberlik programıdır.

- *Burs Programı*: Güney Afrika'daki en gelişmiş burs programıdır. Eğitime yönelik verdikleri desteğin uzun vadede tüm kalkınma parametrelerine olumlu yansıtacağına inanmaktadırlar.

- *Girişimcilik Eğitimi ve Desteği*: Bu program kapsamında SANZAF, kurduğu Girişimcilik Eğitim Merkezi ile mikro girişim başlatmak isteyen adaylara birtakım eğitimler verip başarılı olanlara fon desteği de sağlamaktadır.

- *Mesleki Beceri Programı*: Bir meslek kazanmak isteyen yararlanıcılarının mesleki eğitim kurslarından yararlanmaları için fon desteği sağlayan programdır.

- *Acil Yardım*: Çeşitli doğal ve insan kaynaklı afetlere yönelik yardım hizmeti sunan programdır.

- *Vakıf*: Çeşitli alanlarda vakıf kurarak toplumsal ihtiyaçların karşılanmasını sağlamaktadır (IRTI, 2015, ss. 89–92).

Kâr amacı gütmeyen ve kamu yarına hizmet eden bir kuruluş olarak SANZAF saf bir ÜSK kuruluşudur. Pestoff'un teorik yaklaşımına göre şekil 7'deki 5 no'lu alanda yer almaktadır.

*İnsan Hayır Vakfı (İnsan Charitable Foundation)*

Dağıstan bölgesinde 2011 yılında kurulmuş olan İnsan Vakfı, Rusya Federasyonu'ndaki en büyük hayır kurumudur. Temel amacı bölgedeki yoksul ve ihtiyaç sahibi insanlara yönelik destek sağlamaktır. Bu amaca binaen bölge çapında hem çeşitli hastalıklara hem de sosyal güvenlik sorunlarına yönelik farkındalık çalışmaları yapmaktadır. Bir diğer yandan zekât hesaplamasına yönelik bir hesaplama aracı internet sitelerinde yer almaktadır. Vakıf çok çeşitli projeler vasıtasıyla topluma katkı sağlamaktadır. Bu projeler:

- *Hamisiyim (I am the guardian) Projesi*: Yetimlere yönelik koruyucu aile olmayı amaçlayan bir projedir. Aylık düzenli bağışlar yoluyla yetimlerin geçimlerine katkı sağlanır.
- *Sağlıklı Olun (be healthy) Projesi*: Hasta insanlara yönelik destek sağlayan bir tür yardım faaliyetidir. Vakfin (gönüllü veya çalışan) doktorları vasıtasıyla çeşitli hastalıklara yönelik tedavi sağlanmaktadır.
- *Her Eve Yiyecek (Food in each home) Projesi*: Bu projeye temel ihtiyaç maddelerine ulaşamayan kişilere yönelik çeşitli kampanyalar yoluyla destek sağlanmaktadır.
- *Hayır Mağazası (Charitable boutique) Projesi*: Kullanılabilir durumdaki ikinci el veya yeni kıyafetleri toplayarak ihtiyaç sahibi ailelerin seçip alacağı bir mekân sağlayan mağazadır.
- *Her Yoksul Ailenin Evine Et (Meat in every poor home) Projesi*: Özellikle kurban ayında yoksul ailelere et dağıtımını amaçlayan projedir.
- *Zekâtınızı ödeyin (Pay your zakah) Projesi*: Vakıf zekât hesaplaması, zekât toplaması ve dağıtımını yapmaktadır.
- *Yetimler Okula (Send orphans to school) Projesi*: Yetimlere okula gidebilmesi için okul masraflarını karşılamaya yönelik bir projedir.
- *Manevi Destek Projesi*: Din eğitimi veren öğretmenlere yönelik maddi destek sağlayan bir projedir.

Eğitimden sağlığa çok çeşitli alanlarda yardım kampanyaları düzenleyen İnsan Vakfı, Pestoff'un teorik yaklaşımına göre saf ÜSK olarak görülebilmekte ve şekil 7'deki 5 no'lu alanda faaliyet göstermektedir (IRTI, 2017, 63-64).

### *Yardem Hayır Kurumu (Yardem Charitable Foundation)*

2004 yılında Kazan'daki küçük bir camide yardım faaliyetlerine başlamıştır. Tataristan Cumhuriyeti'nin yardım kuruluşlarına yönelik hukuki alt yapısı bu kurumların hem hayır hem de ticari aktiviteleri gerçekleştirmesine olanak tanımaktadır. Bu kurum ticari aktiviteyle hayır aktivitelerinin bir arada yapılabileceğine örnek teşkil etmektedir. Yardem Vakfı faaliyetlerini üç gelir türüyle faaliyetlerini gerçekleştirir: Zekât, sadaka ve ticari aktivitelerin gelirleri. Yaklaşık 40 çalışan ve 100'ün üzerinde gönüllüsüyle gerçekleştirdiği faaliyetler şunlardır:

- Eğitim ve rehabilitasyon programı: Bu programlarla eğitime maddi imkansızlıktan ötürü devam edemeyenlere ve çeşitli engeli bulunanlara destek verilmektedir.
- Yetimlere yönelik aile bakım hizmeti,
- Bağımlılıkla mücadele programı,
- Konut inşaatı,
- Dinî eğitim vb.dir.

Bu faaliyetlerin bir kısmını zekât, sadaka ile diğer kısmını ise yapmış olduğu ticari aktivitelerle karşılamaktadır. Matbaa, restoran, düğün salonu gibi çok sayıda işletmeyle ilave fon oluşturmaktadır (IRTI, 2017, ss. 64–66).

Vakıf yapmış olduğu faaliyetlerle Pestoff'un teorik yaklaşımına göre saf bir ÜSK'dir. Ancak hem özel sektör hem de kamuyla yapmış olduğu iş birlikleri kurumun özgün bir yere sahip olduğunu göstermektedir.

#### **2.3.1.1.4. Gönüllülük**

İslam dininde diğerkamlik ve gönüllülük hem Kur'an'da hem peygamber sünnetinde oldukça sık vurgulanmaktadır. Bu vurgular hem zorunlu mali ibadetlerle (zekât gibi) hem de iyiliğe erişme anlayışıyla tekrarlanmaktadır. “Sevdiğiniz şeylerden Allah için harcamadıkça tam hayra erişemezsiniz” ayeti (3/92) de bu bağlamda önemli bir örnektir. Burada ifade edilen sevdiğiniz şeyler sadece maddi değil, zaman gibi manevi yönü olan unsurları da kapsar. Benzer bir vurguyu da şu hadiste görmekteyiz: “Sizden biriniz, kendisi için arzu edip istediği şeyi, din kardeşi için de arzu edip istemedikçe, gerçek anlamda iman etmiş olmaz.” (Buhâri, İman 7). Bu ve benzer vurgular gönüllülüğü, dayanışmayı ve iyilikte yarışmayı teşvik etmektedir (Ege, 2011, s. 7). Bu doğrultuda Müslüman nüfusun çoğunlukta yaşadığı ülkelerdeki sadece vakıflara, yardım

kurumlarına, eğitim kurumlarına yani genel olarak sosyal hizmet sağlayan kurumlara baktığımızda, bahsi geçen vurgunun karşılığını görmek mümkündür. Aynı zamanda bu kurumlarda bir ücret almadan gönüllü olarak çalışanlar da aynı düşünceye hizmet etmektedir.

Üçüncü sektör içerisinde gönüllüler önemli bir iş gücü ve organizasyon kapasitesi oluşturmaktadır. Dünyada beşinci en büyük iş gücü piyasası olarak görülen gönüllülüğün İslam iktisadı ekosistemi içerisinde önemli bir yeri bulunmaktadır. Bu kapsamda sosyal bir soruna veya dinî bir vecibeye yönelik girişimlerde gönüllüler bazen zamanlarını bazen de imkânlarını harcayarak hayırseverlik gerçekleştirirler. Bu doğrultuda gönüllüler İslam iktisadındaki üçüncü sektör ekosistemi içerisinde ÜS enstrümanı veya sosyal finans sağlayıcısı olarak şu hizmetleri gerçekleştirirler:

- Sosyal bir sorun veya dinî bir vecibeye yönelik bir ÜSK kurulmasında gönüllülük,
- Bir ÜSK girişiminde çalışarak yapılan gönüllülük,
- ÜS ekosisteminin gelişimine destek olunarak yapılan gönüllülüktür.

Özellikle hayırsever faaliyetlerin destekleyicisi olan gönüllülerin ekosistemdeki önemi gösterecek şekilde farkındalık oluşturulması gerekmektedir. Bu bağlamda ilk bölümde de bahsi geçen gönüllülüğe yönelik araştırmaların yaygınlaşması ve çeşitli verilerle desteklenmesi önem arz etmektedir. Bu hem İslam iktisadındaki ÜSK'lerin hem de sosyal etkiye yönelik girişimlerin yaygınlaşması için elzemdir.

#### **2.3.1.1.5. Karz-ı Hasen**

İslam iktisadının üçüncü sektör enstrümanı olarak karz-ı hasen geleneksel yardım anlayışına son dönemlerde eklenmiş yenilikçi bir yöntemdir. Bu kapsamda geleneksel yardım anlayışında ihtiyaç sahibi kişilerin çeşitli ihtiyaçları ya doğrudan aynı yardımla ya da dolaylı nakdi yardımla karşılanırken, karz-ı hasen de durum bundan farklıdır. Kişiye borç verilmekte ve borcunu ödeyebilecek güçte olması veya o güce kavuşması beklenmektedir. Bu bakımdan karz-ı hasen kişiyi pasif durumdan aktif duruma taşıyarak ekonomik veya sosyal bir girişimin parçası yapmaktadır. Çok sayıda İslami finans kurumu –özellikle mikrofinans kurumu- ÜS enstrümanı veya sosyal finans sağlayıcısı olarak karz-ı hasene başvurmaktadır. Bunlar şu yollarla olmaktadır:

- ÜSK, hayırseverlerden topladığı bağışları karz-ı hasen olarak yararlanıcılara vermesi,



- ÜSK, hayırseverlerden topladığı karzları karz-1 hasen olarak yararlanıcılara vermesidir.

Bu yollardan genellikle ilki tercih edilerek tek taraflı karz-1 hasen sözleşmesi yapılmaktadır. İkinci yol, genellikle enflasyona karşı korunması güç olduğundan çok istisnai durumlarda tercih edilmektedir. Bir diğer yandan karz-1 hasen yararlanıcısıyla zekât/sadaka yararlanıcısı genelde farklı sosyoekonomik duruma sahip olmaktadır. Çünkü zekât/sadaka alıcısı olanlar için herhangi bir yükümlülük bulunmazken karz-1 hasende geri ödeme yükümlülüğü bulunmaktadır. Bu kapsamda ele alınan modern örneklerde de görüleceği üzere, ÜSK'lerde karz-1 hasen genellikle zekât ve bağışın yanında kullanılan üçüncü bir enstrümandır.

### **Karz-1 Hasen'e Dayalı Mikrofinans Faaliyeti Gerçekleştiren Modern Kurumlar**

Günümüzde yoksullukla mücadelede, kalkınma programlarında olmak üzere çok farklı sosyal, ekonomik ve sağlığa yönelik sorunlar için kamu kurumu, özel sektör kuruluşu veya sivil toplum kuruluşu olarak çok sayıda mikrofinans kuruluşu bulunmaktadır. Bu kısımda karz-1 hasen enstrümanını kullanan seçilmiş modern mikrofinans örnekleri Pestoff'un üçüncü sektör yaklaşımı çerçevesinde ele alınacaktır. Örnekler IRTI'nin başarılı kurumlarından seçilerek derlenmiştir. Bu kısımda tablo 10'da görüldüğü üzere saf ve karma ÜSK'ler olmak üzere dünyanın farklı yerlerinde faaliyet gösteren dört farklı kurum ele alınacaktır. Her birinin çok farklı uygulamaları olmasına rağmen birbirlerine benzeyen temel özellikleri yoksullukla ve sosyal sorunlarla mücadelede karzı kullanmalarıdır.

**Tablo 10:** Karz-ı Hasene Dayalı Mikrofinans Yapan Seçilmiş Kurumlar

| <i>Adı</i>                    | <i>Tür</i> | <i>İş birliği ve Yer aldığı alan</i> | <i>Kâr amacı</i> | <i>Resmi/Resmi olmayan</i> |
|-------------------------------|------------|--------------------------------------|------------------|----------------------------|
| Baitul Maal wat Tamweel (BMT) | Karma      | Özel-Kamu- (7)                       | Var (Grup kârı)  | Resmi                      |
| Wasil Foundation              | Saf        | Özel-Kamu- (5)                       | Yok              | Resmi                      |
| Akhuwat                       | Saf        | Özel-kamu- (5)                       | Yok              | Resmi                      |
| Kiva Zip                      | Saf        | Özel-kamu (5)                        | Yok              | Resmi                      |

**Kaynak:** IRTI'nin İslami sosyal finans raporlarından esinlenerek yazar tarafından hazırlanmıştır.

#### *Baitul Maal wat Tamweel (BMT)*

Endonezya'da 1984 yılında kurulan BMT, Beytül Mal kısmı için zekât, sadaka, vakıf fonlarını kullanarak hayırseverlik faaliyeti, Temvil tarafıyla da şer'i uyumluluğa sahip finansman enstrümanları kullanarak ticari faaliyet gerçekleştirmektedir. Son dönemlerde başlanılan üçüncü bir faaliyeti de sigortadır ki bu ismine tamin (mikro sigorta) eklenmesine sebep olmuştur (IRTI, 2014, s. 56). Kurum kooperatif olduğundan üyeler tasarruf yapar ve finansman kullanabilir. Bu açıdan tipik bir kredi birliklerine veya kooperatif örneğine benzer ama zekât ve sadakaların toplanması ve dağıtılması hususunda da hayır kurumlarını andırmaktadır. Bu kapsamda BMT'ler sosyal, dinî ve ticari boyutu olan organizasyonlardır (Suseno, 2020, s. 4).

1990'lı yıllardan bu yana faaliyetlerini sürdüren BMT'ler Endonezya'da oldukça yaygınlaşmıştır. 2014 yılındaki tahminlere göre Endonezya'nın hemen hemen her yerinde şube veya temas noktaları olan BMT'ler, 10 milyon doların üzerinde varlığı, 30 binin üzerinde çalışanıyla en büyük sosyal organizasyonlardan biridir. Kurulduğu günden bugüne 2 milyona yakın mikro girişimciye finansman sağlamıştır. Bu gelişimin ardındaki nedenleri sıralayacak olursak:

- Endonezyalı Müslümanların artan İslami bilinci,
- Çeşitli İslam alimlerinin ülkedeki ekonomik, sosyal ve siyasi sorunlara İslami çözümler bulmaya yönelik girişimleri,
- İslami finansal kurumlar için yasal altyapının temini için çeşitli girişimlerin yapılması,
- Özellikle küçük orta boy işletmelerin finansmana erişimi için BMT'lerin yaygın bir şekilde tercih edilmesidir.

Bir BMT kurmak oldukça basit bir organizasyondur. Bir iş fikrine sahip olan ancak faaliyete geçmek için yeterli finansmana sahip olmayan kişi fikrine sahip çıkarak BMT kurmasına aracı olacak 5 kişilik kurucu ekibi yaşadığı topluluktan toplaması gerekir. Bu 5 kişilik ekip kurucu komitedir. Komite finansmanı sağlayacak yani iş fikrine yatırım yapacak 20-30 kişilik üyeleri toplar. Bu kişiler küçük meblağlarla (50-100 dolar) ortak oldukları girişimin başlangıç sermayesini oluşturmaktadır. Bir diğer yandan BMT'ler zaten sermaye açısından da küçük kurumlardır. Yapılan bir çalışmada BMT'lerin yüzde 60'a yakınının 10 bin doların altında bir sermaye büyüklüğüne sahip olduğu tespit edilmiştir (IRTI, 2014, 99-100).

BMT'ler yapmış olduğu faaliyetleriyle Pestoff'un teorik çerçevesinde karma ÜSK olarak görülebilmektedir. Bu kapsamda Şekil 7'deki 7 no'lu alanda hizmet verdikleri söylenebilir.

#### *Wasil Vakfı (Wasil Foundation)*

Wasil vakfı, 1992 yılında Pakistan'da kurulmuş olan kâr amacı gütmeyen bir kuruluştur. Temel hedefi mikrofinans yoluyla toplumun güçlendirilmesi olarak belirlenmiş olmasına rağmen yıllar içerisinde mikro kredi faaliyetinin de ötesine geçerek çeşitli enstrümanlar geliştirmiştir. Bu kapsamda 2009 yılına kadar mikro kredi ve girişimcilik geliştirme programlarını konvansiyonel bir şekilde uygularken özellikle 2010 yılından itibaren bu faaliyetlerini şer'i uyumluluğa sahip bir yapıya kavuşturmuştur.

Wasil'in önemli bir özelliği her bir ürün için yararlanıcılara dair çeşitli tespitlerin yapılmış olmasıdır. Bu sunulan hizmet ve yararlanıcı arasındaki hem riskleri hem de olası uyumsuzlukları giderecek bir perspektife ulaşmasını sağlamıştır. Şekil 10'da görüldüğü üzere karz-ı hasen hizmeti çalışma yetisine sahip en yoksul kesime verilmektedir. Bu da bu hizmette ortaya çıkma ihtimali olan geri ödememe ve iflas risklerini büyük ölçüde azaltmaktadır (IRTI, 2014, ss. 109–111).

**Tablo 11:** Wasil'in Sunduğu Ürünler ve Yararlanıcıları

| Ürün/Hizmet               | Müşteri/Yararlanıcı  |
|---------------------------|--|
| Zekât ve sadaka           | Çalışamayan ihtiyaç sahibi                                       |
| Karz-ı hasen              | Çalışma yetisi olan en yoksul kesim                              |
| Murabaha                  | Mikro düzeydeki tüccar, sokak satıcısı, küçük esnaf vd.          |
| Selem                     | 5 hektara kadar araziye sahip olan küçük çiftçiler               |
| İstisna                   | Farklı sektörlerdeki mikro üreticiler                            |
| İcare                     | Arazi sahibi olmayan çiftçiler                                   |
| Azalan müşareke           | Sermayeye ihtiyaç duyan mikro girişimci                          |
| İleri selem (İcare+Selem) | Araziye ve ilave olarak ekim için paraya ihtiyaç duyan çiftçiler |

**Kaynak:** (IRTI, 2014, ss. 109–111)'dan alıntılanan tablo yazar tarafından Türkçeleştirilmiştir.

Wasil vakfi yapmış olduğu faaliyetlerle Pestoff'un teorik yaklaşımında 5 no'lu alanda yer alan saf ÜSK olarak görülmektedir. Yaptığı faaliyetlerinde elde ettiği kârı da yine sosyal hedefler için kullanması onun saf ÜSK olduğunun göstergelerindedir.

#### *Akhuwat*

Akhuwat, 2001 yılında Pakistan-Lahor'da kâr amacı gütmeyen bir kuruluş olarak bir grup gönüllü tarafından kurulmuştur. Temel amacı yoksullukla mikrofinans yoluyla mücadele etmektir. Panjap Kırsal Kalkınma Programı'nda yöneticilik yapmış olan ve bu süreçte edindiği tecrübelerle Pakistan'daki yoksulluk sorununa çözümler üreten Dr. Ajmal Saqib ve arkadaşlarının girişimiyle kurulmuştur. Akhuwat, kardeşlik anlamına gelen uhuvvet kelimesinden türetilmiştir. Vizyonu merhamet ve eşitlik üzerine inşa edilmiş, yoksul olmayan bir toplum oluşturmaktır. Bu vizyona ulaşmak için faizsiz mikro kredi ve çok çeşitli kalkınma amaçlı programlar uygulamaktadır (IRTI, 2014, ss. 112–116). Bu doğrultuda, 2001 yılında oldukça mütevazı bir başlangıç sermayesiyle (10 bin Pakistan rupisi) kurulan Akhuwat, hâlihazırda tüm eyaletlerde 800'ün üzerinde şubesi ve toplamda 5 milyonun üzerindeki yararlanıcısıyla önemli bir mikrofinans faaliyeti yürütmektedir. Bugüne kadar 155 milyar Pakistan rupisi (yaklaşık 1 milyar dolar) faizsiz mikro finans

kullandırmış ve %99.85'lik geri ödenme oranıyla Pakistan'da önemli bir başarıya ulaşmıştır.

Dünyadaki en gelişmiş mikrofinans kurumlarından sayılan Akhuwat, yaptığı faaliyetleriyle Pestoff'un teorik çerçevesinde Şekil 7'deki 5 no'lu alanda yer alan saf ÜSK olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca hem şer'i uyumluluğa sahip faaliyetleri hem de oluşturduğu sosyal etkiyle çok sayıda kurum tarafından ödüllere layık görülen kurum, modern İslam iktisadının üçüncü sektör kurumlarından görülmektedir.

### *Kiva Zip*

Kiva Zip, herhangi bir “İslami finans kurumu” iddiası olmayan fakat sıfır maliyetli mikrofinans faaliyetiyle 2013 yılında dünyanın en iyi İslami mikrofinans sağlayıcısı ödülünü almış kâr amacı gütmeyen bir kurumdur. Dünyanın ilk ve en büyük mikro kredi sağlayan sitesine sahip olan Kiva'nın Kenya'da başlatmış olduğu pilot bir mikrofinans faaliyetidir. Kiva Zip, mikro krediye ihtiyacı olan taraf (girişimci) ile borç verenlerin (yatırımcı/mukriz) bir araya geldiği bir platform oluşturmuştur. Amaç, yoksullukla mücadeleyi iş geliştirme hedefiyle birleştirmektir.

Kiva Zip oldukça yenilikçi bir anlayışa sahip olarak neredeyse tüm işlemlerini dijital teknolojileri kullanarak gerçekleştirir. Faaliyetlerin dijital platformlar aracılığıyla olması yararlanıcılarla bağ kurulmasına engel teşkil etmemektedir. Her bir yararlanıcı kurumun mütevellileri tarafından değerlendirilmekte ve onayları alındıktan sonra borç verilmektedir.

Borç alanlar ve borç verenleri bir araya getiren Kiva Zip şöyle işlemektedir:

- Borç vermeye gönüllü olanlar, siteye girer ve hangi alanlarda borç vermek istediklerini belirler.
- Borç almak isteyenler ise iş fikirlerini sitede yayımlar ve hangi sürede, ne kadar borç almak istediklerini belirtir.
- Eşleşme gerçekleşince borç vermek isteyen borç tutarını onaylar ve site aracılığıyla borç tutarı doğrudan borçluya gönderilir. Finansman sağlandıktan sonra anlaşma şartlarıncı borç alan yani yararlanıcı belirlenmiş taksitleri düzenli olarak ödeyerek borcu geri öder. Burada borç veren tamamen iyilik amacıyla vermekte, yani hayırseverlik yapmaktadır. Kiva Zip ise bu finansman sürecini çeşitli risklerini üstlenerek hayırsever fonların düzenli şekilde ihtiyaç sahiplerine ulaşmasına aracılık etmektedir. Ayrıca çok düşük neredeyse

sıfıra yakın işlem maliyetleriyle sosyal etki oluşturan bir platformdur (IRTI, 2015, ss. 140–141).

Kiva Zip programı kâr amacı gütmeyen mikrofinans faaliyetiyle Pestoff'un teorik yaklaşımında Şekil 7'deki 5 no'lu alanda faaliyet gösteren saf bir ÜSK'dir. Yapmış olduğu faaliyetler ve oluşturduğu sosyal açıdan etkili finans ile yenilikçi yöntemlerin ÜS ekosistemindeki önemine vurgu yapmaktadır.

#### **2.3.1.1.6. Kefalet**

Kefalet kelime anlamıyla “Bir hakkın güvenceye bağlanması amacıyla bir kimsenin, asıl borçlunun alacaklı karşısındaki sorumluluğuna katılması veya teslimini üstlenmesi” demektir (Apaydın, 2002, s. 168). Bu kapsamda bir sorumluluğun üstlenilmesine olanak sağlayan sözleşme olarak da bilinmektedir. Dört farklı türde kefalet sözleşmesi bulunmaktadır:

- Mala Yönelik Kefalet: Bir ödemeye kefil olma sözleşmesidir. Kefil, kefil olunan kişinin yükümlülüğünü üstlenir.

- Kişiyeye Yönelik Kefalet: Bir kişiyeye kefil olma durumudur. Bu kefalet sözleşmesinde sınır oldukça geniş olduğundan şahsa yönelik kefillik söz konusudur.

- Teslime Yönelik Kefalet: Mal ve hizmetin teslimi veya yerine getirilmesine yönelik kefalet türüdür. Asıl kişi yükümlülüğünü yerine getirmediğinde kefil bu yükümlülüğü şahsen yerine getirmekle sorumludur.

- Şarta Bağlı Kefalet: Çeşitli şartlara bağlı teminat sağlayan kefalettir. Örneğin bir mal satımında, mal sahibi malı teslim etmediği durumda üçünü bir mal bedelini alıcıya teslim etmesidir. Bu yetim sponsorluğu gibi faaliyetlerde kullanılmaktadır (Zain & Ali, 2017, s. 137).

İslam iktisadında kefalet sözleşmesi İslami bankacılık ve İslami mikrofinans uygulamalarında kullanılmaktadır. Her iki durumda da kefil bir ödemenin sorumluluğuna ortak olmakta ve alacaklının lehine güvence oluşturmaktadır. Bu kapsamda bu durumlar için kefaletin dayanışma anlayışına hizmet edecek şekilde finansal işlemi kolaylaştırıcı bir fonksiyonda bulunduğunu söylemek mümkündür. Özellikle enformel karz ilişkilerinde veya toplum temelli ÜSK'lerin yaptığı mikro kredi faaliyetlerinde kefil, sistemin güçlülüğünü sağlayan önemli bir faktördür. Bu doğrultuda kefalet ÜS

ekosisteminde kolaylaştırıcı bir fonksiyon icra ederek bir ÜS enstrümanı veya İslami sosyal finans sağlayıcısı olarak bilinmektedir.

#### **2.3.4. ÜS'nin İslam İktisadındaki Yeri ve Sunduğu Fırsatlar**

İslam iktisadında ÜS, İslami finansın “finansallaşması”<sup>6</sup> sorununa yönelik alternatif çözümler sunduğunu ifade etmek gerekir. İslami finansa yönelik eleştirilerin başında İFK'lerin sosyal açıdan başarısız oldukları gelmektedir. Bu başarısızlık her şeyden önce dünyadaki yoksulların %50'sinden fazlasına İslam İş Birliği Teşkilatı üye ülkelerinin ev sahipliği yapmasından görülmektedir. Müslüman toplumların kalkınmasına aracılık etmek için kurulmuş İFK'lerin, bu soruna kayda değer bir çözüm üretemedikleri; hatta kuruluş hedeflerinden ve temel değerlerinden uzaklaşarak konvansiyonel rakiplerine benzedikleri bilinmektedir. Bunun bir uzantısı olarak insana ve çevreye yönelik sorumluluklar ihmal edilmiş ve nihayetinde konvansiyonel rakiplerinde olduğu gibi borç temelli sözleşmeler yaygınlaşmıştır.

İslami sosyal finans veya diğer bir adıyla İslam iktisadındaki ÜS, kurumları ve faaliyetleriyle İslami finansın finansallaşmasının karşısında duran bir yaklaşım sunmaktadır. Bu yaklaşım şer'i uyumluluğu sadece şekil olarak değil ulaştığı çıktılar anlamında da gözetmeyi hedeflemektedir. Çünkü şekli uygunluğun “sözde İslami” ürünlerin enflasyonuna sebep olduğu belirtilmektedir (Ahmed, 2011). İslami sosyal finansın bu bağlamda sunduğu mikro, meso ve makro ölçekli alternatif ve yenilikçi çözümler ile hem İslami finansın ilkelerine bağlı bir şekilde büyümesine hem de Müslüman toplumdaki ekonomik, sosyal ve iktisadi problemleri azaltmasına imkan tanımaktadır. Mikro düzeyde Müslüman bir bireyin dünya görüşü yani yeryüzündeki misyonu (kulluk-yeryüzünün halifesi olma) ve bu misyonu gerçekleştirmek üzere sahip olduğu kutsal kaynakların ve peygamberin rehberliği ÜS ekosisteminin gelişimini destekler niteliktedir. Toplumsal düzeyde ise köklü bir hayırseverlik kültürüne ve örnekliliğe sahip olan Müslüman toplumlar, bu kurumların gelişiminde aktif düzeyde yer almışlardır (Singer, 2012). Tüm bunlar İslam iktisadı içerisinde ÜS faaliyetlerinin önemini göstermektedir.

---

<sup>6</sup> İslami finansın ortaklık anlayışından uzaklaşarak borç temelli sözleşmelerin yaygınlaşmasıyla finansallaştığı iddia edilebilir. Çalışmada “finansallaşma” tabiriyle, borcun ve borç temelli işlemlerinden yola çıkarak İslami finansın konvansiyonel finans gibi bir finansallaşma sürecine girdiğine vurgu yapılmaktadır.

Gerek saf ÜSK'ler gerekse karma ÜSK'ler hibe veya ticari fonlamalar aracılığıyla diğer İFK'lerden daha ziyade, sosyal etki oluşturmaktadır. Tablo 12'de İslam iktisadındaki ÜS enstrümanları/İslami sosyal finans sağlayıcıları ile İFK'lerin hibe finansmanı ve ticari finansman açısından karşılaştırması bulunmaktadır. Farklı ÜS enstrümanlarının hem hibe finansmanı hem de ticari finansman konusunda oldukça yaygın kullanım alanları olduğu görülmektedir. Bu ÜSK'lerin çeşitli iş birlikleri (özel sektör, kamu ve toplum) yoluyla oldukça geniş bir sosyal finans yelpazesine sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Başarılı modern ÜSK örnekleri ele alınan önceki bölümde, her bir kurumun oldukça geniş iş birliği ağına sahip olduğu; başta sağlık olmak üzere toplumsal kalkınmaya hizmet eden çok sayıda projeyi ÜS enstrümanları ile hayata geçirdikleri görülmektedir. Tablo 12'de bu faaliyetlerde ÜS enstrümanlarının nasıl geniş yelpazede kullanılabileceğini gösterir niteliktedir.



**Tablo 12:** İslami Sosyal Finans Sağlayıcıları ile İFK'lerin Karşılaştırılması

| <i>İslami sosyal finans sağlayıcıları</i> | <b>Hibe Fonlaması</b>    |                                     |  | <b>Ticari Fonlama</b>                |  |
|---|--------------------------|-------------------------------------|--|--------------------------------------|--|
|   | <i>Geleneksel yardım</i> | <i>Şartlı<sup>7</sup> finansman</i> | <i>Katalitik<sup>8</sup> finansman</i> | <i>ÜSK'leri hedefleyen (dolaylı)</i> | <i>Yararlanıcıları hedefleyen (doğrudan)</i> |
| Vakıf Kurumları                           | ✓                        | ✓                                   | ✓                                      | ✓                                    | ✓  |
| Zekât Fonu                                | ✓                        | ✓                                   | ✓                                      | ✓                                    | ✓  |
| Gönüllüler                                | ✓                        | ✓                                   | ✓                                      | ✓                                    | ✓  |
| Karz-ı hasen Müesseseleri                 |                          | ✓                                   | ✓                                      | ✓                                    | ✓  |
| <i>İFK'lar</i>                            |                          |                                     |  |                                      |  |
| İslami bankalar                           | ✓                        |                                     |  | ✓                                    | ✓  |
| Tekafül şirketleri                        | ✓                        |                                     |  | ✓                                    | ✓  |
| Kitle fonlaması                           | ✓                        | ✓                                   | ✓                                      | ✓                                    | ✓  |
| İslami sermaye piyasası                   |                          | ✓                                   | ✓                                      | ✓                                    | ✓  |

**Kaynak:** Jouti (2019)'dan esinlenilerek yazar tarafından oluşturulmuştur.

Hasan'ın (2020) çoğunluğu Müslüman insanların yaşadığı ülkelerdeki ÜS faaliyetlerini ele aldığı çalışması da ÜS faaliyetlerinin önemini vurgulamaktadır. Bu çalışmada Hasan (2020), ÜS'nin çoğunluğu Müslüman ülkelerdeki en önemli katkısının insan güvenliğine hizmet etmek olduğunu ortaya koymuştur. İnsan güvenliği, ilgili çalışmada kişilerin

<sup>7</sup> Belirli sektörlere ve projelere sağlanan finansmandır.

<sup>8</sup> Hedeflenen faaliyeti hızlandırmak amacıyla sağlanan destek finansmanlarıdır.

yaşamlarını tehdit eden zararlı koşullardan kurtulması ve insan onuruna yaraşır bir hayat kalitesine ulaşması olarak ifade edilmiştir. Bu kapsamda ÜSK, bir yandan başvurduğu ÜS enstrümanları ile insan güvenliğine hizmet ederken diğer yandan toplumda çeşitli fonksiyonlar üstlenmektedir. Bunlar ÜS faaliyetlerinin topluma katkı sağladığı roller/fonksiyonlar olarak tanımlanmaktadır. Bu roller şunlardır:

- Hizmet rolü: ÜSK'ler genellikle toplumun yararına, piyasanın ve kamunun yetersiz kaldığı ürün ve hizmetlerin üretilmesine katkı sağlayarak topluma hizmet etmektedir. Eğitimden sağlığa, alt yapı ve dinî hizmetlere kadar geniş bir yelpazede sunulan hizmet Pestoff'un teorik çerçevesindeki saf ve karma ÜSK'ler tarafından gerçekleştirilmektedir.
- İnovasyon rolü: ÜSK'ler genellikle faaliyet alanlarına yönelik yenilikçi ve inovatif yöntemlerle hizmet üretmektedir. Bu onların özel sektör ve kamudan farklı olarak hizmet odaklı anlayışlarından kaynaklanmaktadır. Birincil hedefleri kâr yerine belirledikleri soruna yönelik çözüm üretmek olduğundan sınır tanımayan ve oldukça yenilikçi girişimleri ortaya çıkarırlar.
- Savunuculuk rolü: ÜSK'ler gerek sosyal gerek siyasi gerekse de ekonomik sorunlara yönelik koşulların değiştirilmesi için savunuculuk rolünü üstlenirler. Bunu doğrudan farkındalık üretme olarak yapabildikleri gibi bazen de yapmış oldukları kampanyalarla toplumun çeşitli meselelere gönüllü katılımını sağlayarak kamuoyu oluşturmak suretiyle gerçekleştirebilirler.
- Kendini ifade etme ve liderlik rolü: ÜSK'ler bir sorun etrafında birleşmiş kişilerin savunuculuk rolünü üstlenmeleri neticesinde kendilerini ifade etmelerine ve bazı gönüllülerin geniş bir etki alanı oluşturarak liderlik yapmasına olanak tanır.
- Toplumun inşası ve demokratikleşme rolü: Her bir ÜSK faaliyet alanı çerçevesinde faaliyet gerçekleştirirken sosyal etki oluşturmakta; bahsi geçen savunuculuk ve kendini ifade etme rolleri sayesinde toplumların daha demokratik bir toplumsal yapıya ulaşmalarına hizmet etmektedir (Hasan, 2020, ss. 460–464).

Sellûmi de Müslüman toplumlar için ÜS'nin oldukça önemli olduğunu vurgulamaktadır. ÜS'nin başlıca amacının Müslümanların kulluk vazifelerini yerine getirmek olduğunu ancak bununla beraber çok farklı alanlarda ÜS'nin önemli roller üstlendiğine değinmektedir. Bu roller şunlardır:

- Yumuşak güç (Soft power): Günümüzdeki birçok ÜSK yaptığı faaliyetlerle uluslararası politikada etkili olarak kamuoyu oluşturmaktadır. ÜS'nin bu gücünün farkında olunması, Müslümanların uluslararası arenada da güçlenmelerine hizmet edecektir.
- İslami uyanışa destek: ÜS'lerin gerçekleştirdiği projeler ve hayır faaliyetleri dünyanın birçok yerinde insanların İslam'a girmesine ve Müslümanların da ümmet bilincini fark etmesine olanak tanımaktadır.
- Kamusal hizmetlerin üstlenilmesi: ÜSK'ler, özel sektörün kâr beklentisi sebebiyle kamunun da kamusal mal sorunu sebebiyle verimli hizmet sunamadığı alanlarda çeşitli hizmetler sunmaktadır.
- Gelir dağılımı adaletsizliğinin çözümüne ve kalkınmaya destek: Mal ve hizmet piyasasına erişimi oldukça zayıf olan alt gelir gruplarına yönelik oldukça geniş faaliyet alanı olan ÜSK'ler gelir dağılımı adaletsizliğine yönelik çözümler üreterek kalkınmaya hizmet etmektedir. Bu onların birçok ÜS enstrümanı ile yeniden dağıtım mekanizmasını harekete geçirmelerindedir (Sellûmî, 2014, ss. 117–164).

Bu kısımda İslam iktisadındaki ÜS'nin yeri ve sahip olduğu fırsatlar ele alınmış ve Asutay'ın (2012) da vurguladığı üzere İslam iktisadındaki yeni arayışların adresinin ÜS olduğu vurgulanmıştır. Sonraki bölümde modern dönemin ilk banka dışı İslami finans kurumu ve aynı zamanda sunduğu hizmetlerle karma bir ÜSK olan Lembaga Tabung Haji (TH) ele alınacaktır. TH bazı kaynaklarda modern İslami banka dışı kurumların ilki, bazı kaynaklarda da ilk İslami finans kuruluşu olarak değerlendirilmektedir.

### **3. BÖLÜM: TABUNG HAJI**

Tabung Haji (TH) Asya bölgesindeki ilk banka dışı İslami finans kurumu olarak bilinmektedir. Bu bölümde TH'ye yönelik literatür taramasından elde edilen bilgiler ışığında kurumsal yapısı, tarihi, sunduğu hizmetler, işleyişi, ekonomik görünümü ve İslam iktisadında üçüncü sektör kurumu olarak yeri ele alınmaktadır. Ayrıca bu bölüm, sonraki bölümde ele alınan saha çalışmasının literatürle karşılaştırılmasına olanak tanımaktadır.

#### **3.1. TH'nin Kuruluşuna Zemin Hazırlayan Tarihi, Ekonomik ve Politik Gerekçeler**

TH'yi Malezyalı Müslümanların hayatlarıyla özdeşleşmiş, bağımsızlık ve kalkınma mücadelelerinin bir parçası olarak görmek mümkündür. Bu bağlamda TH'nin kuruluşunun arka planındaki tarihi, ekonomik ve politik gerekçeleri şu şekilde ifade etmek mümkündür:

- Malay Müslümanları için haccın önemi ve faize karşı yaklaşımları,
- Malay Müslümanlarının ekonomik durumu ve geleneksel tasarruf alışkanlıkları,
- Kolonyal süreç ve bağımsızlığın kazanılması (Heaton, 2021).

1957 yılında bağımsızlığını kazanan Malezya'da ülke ekonomisi genel olarak tarım ve balıkçılığa dayanmaktaydı. Büyük çoğunluğu oluşturan Malaylar başta çeltik olmak üzere tarım ve deniz balıkçılığı ile uğraşırken Hintli ve Çinli göçmenler sömürgecilerin kurmuş olduğu palmiye yağı ve kauçuk arazilerinde çalışıyorlardı. Bir diğer ifadeyle göçmenler getirisi yüksek alanlarda faaliyet gösterirken Malaylar geleneksel işlerde zor ekonomik şartlarda hayat sürüyordu. Bu eşitsiz durumun Malayların kalkınma ve kurumsal gelişim sürecinde önemli ölçüde etkili olduğunu söylemek mümkündür (Yalçın, 2004, s. 12).

Bir diğer yandan Malezya'nın konumu itibariyle İslam coğrafyasının uzağında kalmasından ötürü hac ibadetinin Malaylar açısından farklı bir yeri ve önemi bulunur. Özellikle diğer coğrafyalardaki Müslümanlarla bağlantı kurabilmenin yollarından biri deniz aşırı ticaret iken diğeri hac ibadettir. Bu bakımdan Malay Müslümanları dinî açıdan bilgilendikleri, aidiyetlerini tazeledikleri ve hatta hac yolculuğunun uzun ve meşakkatli olmasından ötürü çoğu zaman birkaç sene kaldıkları ibadet olan haccı farklı

görmekteydiler. Gidenlerin birçoğu hac ibadetinden sonra Hicaz, Mısır, Şam ve İstanbul'da İslami ilimler öğrenir ve ülkelerine döndüklerinde hem âlim hem de “hacı” unvanlarını elde ederlerdi (Yalçın, 2004, s. 214). Zamanla tüm bunlar, Malay Müslümanları için bu zorlu yolculuğun ehemmiyetini artıran unsurlar haline gelerek toplumun büyük bir kesiminin hacı, mali durumundan bağımsız yapılması gereken bir ibadet olarak görmesine yol açmıştır.

60'lı yıllarda kırsal kesimde yaşayan Müslümanlar için tasarruflarını İslami olarak değerlendirebilecekleri bir kurumun olmadığı bilinmektedir. Bu sebeple kişiler ya hiç tasarruf yapmazlar ya da bilhassa hac için tasarruf yaparlardı. Çünkü hac o dönemde Malezya'da yaşayan Müslümanların mali açıdan kolayca altından kalkabilecekleri bir yükümlülük değildi. Kişiler tasarruflarını yastık altı diye tabir edilebilecek olan şilte altlarında, toprağa gömerek, arazi ve hayvan alarak değerlendirirlerdi. Ulusal kalkınmaya hizmet etmeleri şöyle dursun, genellikle yapmış oldukları tasarruflar yastık altında kalmasından ötürü ekonomiye de çok sınırlı dahil olmaktaydı. Bu tasarrufların finansal kesime kazandırılmamasının ardında kişilerin tasarruf alışkanlığının olmaması ve faizsiz kurumların bulunmayışı yatmaktaydı (Borhan ve Sa'ari, 2005, s. 217). Bir diğer ifadeyle bu yıllarda Malay Müslümanlarının birikimlerini muhafaza etmek ve nemalandırmak için bir kurum bulunmamaktaydı. Malay Müslümanları da dinin beş emrinden biri olan hac ibadetini yerine getirirken faiz şüphesi olabilecek her türlü yöntemle karşıydılar. Bu dönemde Müslümanların, paralarını muhafaza edecekleri tefeciler veya başka kimseleri de saymazsak fazla bir seçenek de yoktu. Bu sebeple birikimlerini geleneksel yöntemlerle evlerinde veya bahçelerinde saklıyorlardı. Bu bağlamda TH'nin kurulması hem Malay Müslümanlarının tasarruflarının güvenle saklanmasına hem de faizsiz finansal sistemde değerlendirilerek helal getiri elde edilmesine olanak sağlamıştır. Bu açıdan TH Malezya'daki ilk Şer'i uyumluluğa sahip ya da ilk faizsiz kurum olma özelliğini taşır. Ayrıca tasarruf alışkanlığı olmayan bir topluma da tasarruf ruhunu aşılması önemli bir katkısıdır. Bu kuruma olan halkın teveccühü hem toplumdaki tasarruf eğilimini artırmış hem de ülke ekonomisinin kalkınmasına hizmet etmiştir. Kırsal kalkınma hedefiyle yola çıkan kurumun ülke kalkınmasına oldukça fazla katkı sağladığı birçok çalışmada ortaya koyulmaktadır (Ismail ve Hasan, 2020, s. 63).

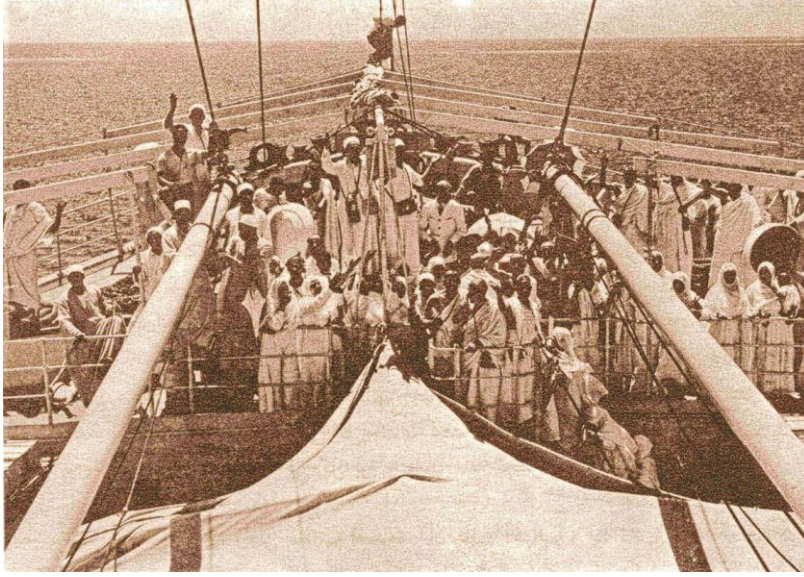
Kaynakların eşitsiz dağıldığına yönelik farkındalığın artması özellikle 1969 İç Savaşı'nın ardından Malezya'da önemli bir gündem haline gelmiştir. O yıllarda nüfusun yarısını

meydana getiren Müslüman Malayların ekonomideki payı %2'den (1.9) daha azdı. Bunun akabinde dönemin hükümeti, Malayların ekonomideki gücünü artırmak, ülkede barış ve huzuru sağlamak amacıyla 1970 yılında Yeni Ekonomi Politikasını (*NEP: New Economic Policy*) uygulamaya geçirmiştir. Bu politikanın başta TH olmak üzere Malezya'daki İslami finans kuruluşlarının gelişimine olumlu katkıda bulunduğunu söylemek mümkündür. Çünkü bu yeni politikayla Malaylara (Bumiputra'lara) çeşitli ekonomik ayrıcalıklar getirilmiş ve 20 yıl içerisinde ekonomideki paylarının %2'den %30'a çıkarılması hedeflenmiştir (Ismail ve Hasan, 2020, s. 67; Yalçın, 2004, s. 13). Kurumsal sermaye hususunda 1970 yılındaki durum şöyle idi: Sermayenin %63'ü yabancılara, %2,4'ü ise Bumiputra'lara aitti. Yeni Ekonomi Planı'yla bu dağılımın 1990 yılına kadar Bumiputra'ların %30, diğer Malezyalılara %40 ve yabancılara %30 olarak düzenlenmesi amaçlanmaktaydı. Bir bakıma yerli (kırsal) ve milli kalkınmayı çeşitli kurumlar vasıtasıyla sağlamayı hedeflemişlerdir. 1990 yılına gelindiğinde bu hedef sayesinde Bumiputra'ların sermayedeki oranı %19,3'e ve diğer Malezyalılarının oranı %46,8'e yükselirken yabancılara payı %33,9'a gerilemiştir. 1990'da yerli halk %30 hedefine erişememiş olsa da 70'lerdeki durumlarına kıyasla önemli ölçüde gelişmişlerdir (Ismail ve Hasan, 2020, s. 68). Bu bağlamda TH'yi ulusal kalkınma planının bir parçası olarak görmek yerinde olacaktır.

Malayların ekonomideki payının az oluşu ve tasarruf eğilimlerinin düşük olması TH gibi bir organizasyonun ortaya çıkmasının nedenlerindedir (Mahmood ve Misban, 2007, s. 46). Bu doğrultuda, TH'nin kurumsallaşmasıyla başlayan süreç, 1969 Lembaga Urusan Tabung Haji yasası ve sonrasında 535 Sayılı değişiklik ile 1995 yılındaki yasa, Malezya'da İslami finansal sistemin gelişimine yol açmıştır. Bu yasayla şer'i uyumluluğa sahip bir şekilde faaliyet gösterebilen TH, Malezya'daki ilk İslami finans kuruluşu olmakta ve peşinden 1983 İslami Bankacılık Yasası'nı (*Islamic Banking Act 1983*) ve 1984 Tekafül Yasası'nı (*the Takaful Act 1984*) getirerek ve Malezya'da İslami finans sektörünün gelişimini hızlandırmıştır (Ismail ve Hasan, 2020, s. 70). Hatta Asya'daki ilk İslami finans kurumunun TH olduğu çeşitli çalışmalarda ifade edilmektedir (Alrifai, 2017, s. 163).

### 3.2. TH'nin Kurumsal Tarihi

12. yüzyılda İslam'la tanışan Güney Doğu Asya ülkelerinden Malezya'da İslam geniş bir çevrede kabul görmüş ve 15. yüzyıla gelindiğinde halkın büyük bir bölümünü Müslümanlar oluşturur hale gelmiştir. Hac ibadetine yönelik ilk girişimler ise 19. yüzyılın ikinci yarısından itibaren başlamıştır. Bu yıllarda Malezya, İngiliz kolonisi olmasına rağmen İngilizlerle vardıkları anlaşma (Pangkor) gereği dinî ve örfî konularda serbest hale gelmişlerdir. Bunun bir uzantısı olarak ilk hac 1849 yılında yapılmıştır. O dönem hac ibadeti için Malaylar az sayıdaki gemilere büyük kalabalıklar halinde biner ve Hac yolculuğuna çıkarlardı. Bu yolculuklar esnasında meydana gelen hastalıklar ve ölümler, hacıların geri döndüklerinde salgın hastalıklardan sorumlu tutulmalarına neden olmuştur. Ayrıca hacı adayları için sorun sadece sağlık koşulları değildi. Onlar için asıl zorluk hac ibadetine mali yükümlülüğüydü.



**Fotoğraf 1:** Hacıların Bulunduğu Gemi Cidde Limanı'na Yaklaşırken

**Kaynak:** (TH, 2022b)'den alıntılanmıştır.

Gemi seyahati ve akabinde kutsal topraklardaki masraflar, kişilerin altından kolayca kalkamayacakları birer yekûn oluşturmaktaydı. Bu masraflar için insanlar geleneksel yöntemlerle para biriktirmenin yanısıra çoğunlukla topraklarını ve varlıklarını satıyorlardı. O dönemlerdeki hacı adaylarının bildiği üzere bu yolculuk, kahir ekseriyetinin son yolculuğu haline geliyordu. Geri dönebilenleri ise mal varlıklarını satmalarından ötürü genellikle zorlu bir hayat bekliyordu (Eskandar ve Seho, 2017, s. 27).

Bu ve benzeri sebepler toplumda kurumsallaşmamış hac organizasyonunun uzun vadede sürdürülemeyeceği hususunda bir konsensüs oluşturmuştur.

Bu bölümde TH'nin kurumsal tarihi üç dönem olarak ele alınmaktadır: Kuruluş ve kurumsallaşma dönemi olarak adlandırdığımız 1963-1994 arası dönem, kurumsal dönem olarak adlandırdığımız 1995-2010 arası dönem ve büyüme ve kriz olarak adlandırdığımız 2011-2022 arası dönemdir. Her bir dönem kendi içerisindeki önemli hadiselerin aktarıldığı, bir bakıma dönemin genel görünümünün verildiği kısa bir kurumsal tarih anlatısı içermektedir.

### **3.2.1. Kuruluş ve Kurumsallaşma Dönemi (1963-1994)**

Kurumsallaşma yolunda ilk adımlar Prof. Dr. Ungku'nun kırsal bölgelerdeki hacı adaylarının durum tespitine yönelik araştırmalarıyla başlamıştır. Prof. Dr. Ungku'nun 1959 yılında hükümete sunduğu “Müstakbel Hacıların Ekonomik Durumunu İyileştirme Planı” (*A Plan to Improve the Economic Position of Future Pilgrims*) adlı araştırmasına göre hacı adaylarının azar azar yaptığı tasarrufları faizden arı bir şekilde değerlendiren bir oluşumun mümkün olduğu, bunun da Hac Tasarruf Şirketi (*Prospective Hajj Pilgrims Savings Corporation*) ile olabileceği vurgulanmıştır (IRTI, 1995b, s. 11). Bu şirket 1962 yılında Malezya Parlamentosu'nun 34 sayılı kanunu ile kurulmuş ve 1963<sup>9</sup> yılında Kırsal Kalkınma Bakanlığı'na bağlı olarak faaliyete başlamıştır. Ancak 1969 yılında Hac Yönetim ve Fon Kurulu (*Lambaga Urusan dan Tabung Haji-LUTH*) kanunuyla 1951'de kurulmuş olan Hac İşleri Dairesi ile Hac Tasarruf Şirketi birleşmiştir (Borhan ve Sa'ari, 2005, s. 218). Hac hizmetlerini standardize edip geliştirmek amacıyla bu birleşme gerçekleşmiş ve kurum adını Hacılar Yönetim ve Fon Kurumu anlamına gelen *Lembaga Urusan Tabung Haji* olarak değiştirmiştir (Fuad ve Ahmad, 2019, s. 23; Yalçın, 2004, s. 216).

Kanunda tanımlandığı üzere TH'nin kuruluş amacı, Malezyalı Müslümanlara en iyi hac hizmeti sağlamak ve hacı adaylarının tasarruflarına en yüksek getiriyi vermektir. Bu amaçlara ulaşmak için belirlenen hedefler ise şunlardır:

---

<sup>9</sup> Bazı kaynaklarda 1962 bazılarında ise 1963 yılında TH'nin faaliyete başladığı belirtilmektedir. Eğer 62 ise modern anlamdaki ilk faizsiz finans kurumu olduğu söylenebilir. Çeşitli kaynaklarda ise modern zamanların en eski İslami finans kurumu olarak TH olduğu diğer bazılarında ise Mith Gamr olduğu dile getirildiği bilinmektedir. Daha ayrıntılı tartışma için bakınız: (Borhan & Sa'ari, 2005, s. 218; Bakar, Yasin, 2020; Gedikli ve Erdoğan, 2019).



- Müslümanların azar azar birikim yapmalarını ve bu birikimlerini hac ibadetinde veya kendileri için faydalı olan diğer amaçlarına yönelik harcamalarında kullanmalarını sağlamak,
- Müslümanların tasarruflarıyla İslami ilkelere göre sanayi, ticaret, tarım ve gayrimenkul yatırımlarına katılmalarına imkân tanımak,
- TH'nin çeşitli tesisleri ve hizmetleriyle Müslümanların hac ibadeti sırasında güvenliğini, kontrolünü ve huzurunu temin etmektir (IRTI, 1995b, s. 9).

Yani kurum, tasarrufların güvenli bir şekilde yapılarak muhafaza edilmesine aracılık etmekteydi. Tasarruflar korunurken hac ibadetine yönelik daha iyi bir süreç yönetimine de ulaşmak, halkın tasarruf alışkanlıklarını artırmak ve tasarrufların yatırıma dönüştürülmesi hedefleniyordu. Tasarrufların ise yıllık 3 milyon dolara karşılık geldiğini ve kurulacak girişimle yaklaşık yirmi yılda 20 milyon doların üzerinde bir fon oluşturabileceği tahmin ediliyordu. Bahsi geçen büyüklükte fon oluşturmanın yanında kırsal kesimde önemli bir tasarruf alışkanlığı da oluşturularak ülke ekonomisine katkıda bulunulması da öngörülmüyordu (Eskandar ve Seho, 2017, s. 30).

Prof. Ungku'nun hazırlamış olduğu öneri, devlet tarafından olumlu karşılanmıştır. TH'nin işleyişi şöyle tasarlanmıştır: Hacı adayları, tasarruflarını aylık olarak kuruma getirecek ve kurum da bu tasarrufları ilgili fonlarda nemalandırıp yönetim masraflarını karşılayacak ve arta kalan kısım için hacı adaylarına getiri ödeyecektir. Tasarrufların toplanması Posta Kurumu aracılığıyla olacaktır. Bu kapsamda programa dâhil olan hacı adayları, hac için yeterli parayı biriktirdiğinde hacca gitmek istediği tarihi 12 ay öncesinden bildirecektir. Kurum ise hacı adaylarının tasarruflarının toplanmasından, tasarrufların yatırıma dönüştürülmesi ve hacıların tüm hac işlemlerinin organizasyonundan sorumlu olacaktır (Eskandar ve Seho, 2017, s. 33). Böylece TH, Malezyalı Müslümanlar için hac ibadetinin tüm süreçlerini organize ederek güvenli ve rahat bir şekilde hac görevlerini yerine getirmelerini sağlarken hacı adaylarına/yatırımcılarına en yüksek getiriyi sağlamayı amaç edinmiştir. Bu amaca binaen başta kırsal bölgede olmak üzere neredeyse tüm Malezya'da artan tasarruf eğilimiyle TH, yıllar içerisinde finansal açıdan ülkenin en güçlü kurumlarından biri haline gelmiştir. Halka tasarruf alışkanlığı kazandırmanın yanı sıra yapmış oldukları şer'i uyumluluğa sahip yatırımlarla da önemli getiriler elde etmelerine ve hatta büyük meblağlarda zekât dağıtılmasına hizmet etmiştir (Yalçın, 2004, s. 217).

TH, 1960'lı yıllarda çok az sayıda şube ve neredeyse yirmi kişilik bir kadroya sahip iken otuz yıl içerisinde hızlı bir büyüme göstererek halkın güvenini kazanmış ve 1991 yılına gelindiğinde yaptığı yatırımlar ve stratejik hamleleriyle Kuala Lumpur'da bir merkez, 86 şube ve 1000'in üzerinde çalışana sahip bir yapıya dönüşmüştür. Bu dönemde mudi sayısı ve mevduat miktarı neredeyse iki katına çıkmıştır (Borhan ve Sa'ari, 2005, s. 224). Bu yıllarda TH'nin faizsiz yatırım yapacağı çok fazla araç bulunmamaktaydı. Bunlar:

- Uzun vadeli olarak hisse senedi, bağlı kuruluşlara yatırım, gayrimenkul yatırımları ve
- Kısa vadeli Bank Islam Malaysia'da yapılan yatırımlardır (Borhan ve Sa'ari, 2005, s. 230)

1989 yılında İslam Kalkınma Bankası ödülünü Tabung Haji almıştır. Bu ödüle layık görülmesinin ardında, sadece tasarruf alışkanlıkları olmayan insanlara tasarruf alışkanlığı kazandırması değil, topladığı tasarrufları sanayiden ticarete, tarıma ve gayrimenkule kadar geniş bir sektörde İslami prensiplere uygun bir şekilde yatırım yapması yatar (IRTI, 1995b, s. 7). Bu ödül, TH'nin toplamış olduğu tasarrufları şer'i uyumluluğa sahip enstrümanlara yatırım yaptığının ve bu tasarruf fonlarını etkin bir şekilde kullandığının uluslararası düzeyde tanınmasıdır. Bir diğer ifadeyle TH'nin ilk İFK'lerden olduğunun ve sosyal etki ürettiğinin bir kanıtıdır (Baig, 2016, s. 17).

## 1963-1994 Dönemi



### Şekil 9: Kuruluş ve Kurumsallaşma Dönemi (1963-1994)

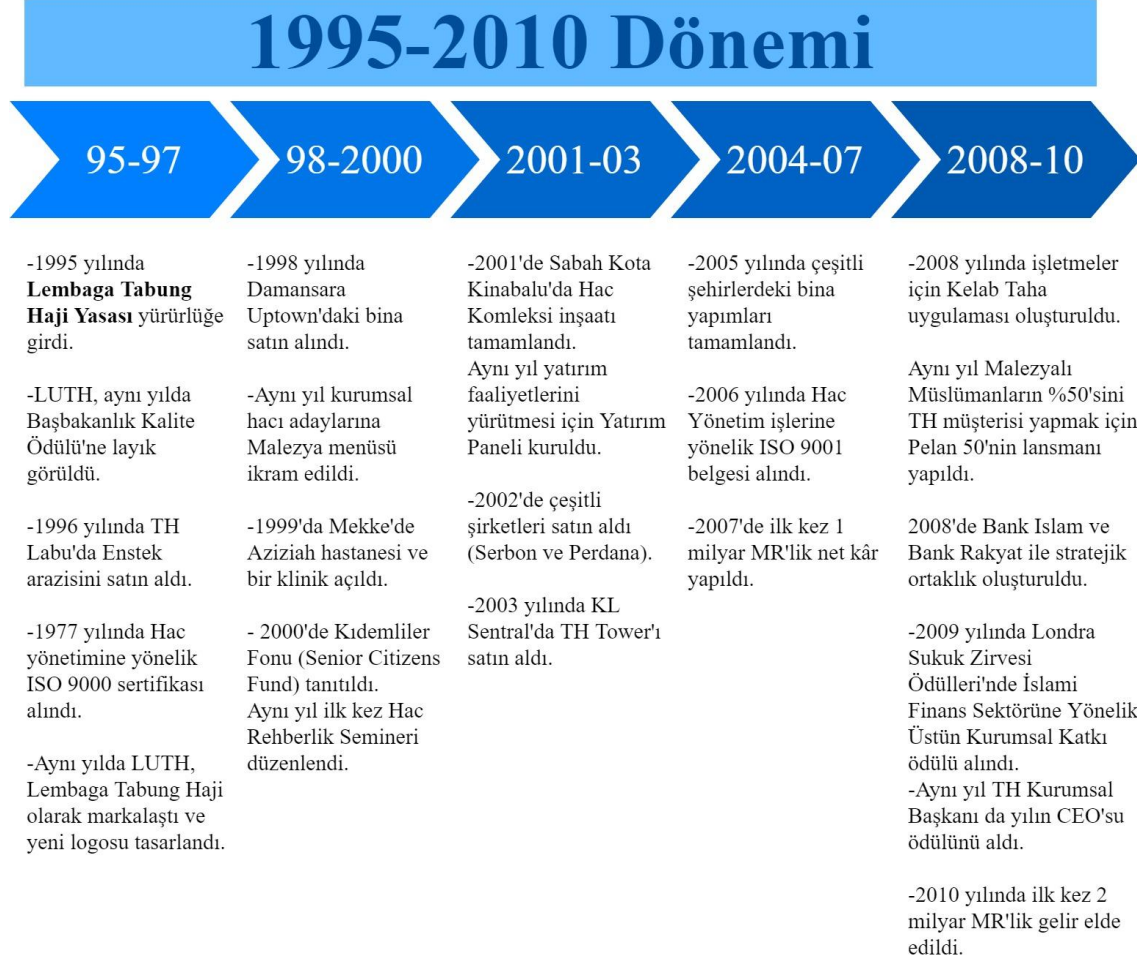
**Kaynak:** TH'nin faaliyet raporlarından istifade edilerek yazar tarafından oluşturulmuştur.

Bu dönem TH'nin kurumsallaşmaya yönelik çok çeşitli faaliyetler gerçekleştirdiği ve 1995 yılındaki yasaya giden yolu hazırlamıştır. Ayrıca kurumsal olarak Hac İşleri Dairesiyle birleşerek Hac Yönetim ve Fon Kurulu'nun (LUTH) kurulmasıyla güçlü bir kamusal desteği arkasına almıştır. Hac faaliyetlerini de profesyonelleştirme yolunda çok sayıda girişimin yapıldığı bu dönemde, artık gemiyle hac uygulamasına veda edilmiştir. Ayrıca kırsalda ve genç nüfusta tasarruf alışkanlığını artırmak için gerek hükümet destekli gerekse de kurumsal olarak çok sayıda etkinlik gerçekleştirilmiştir. Bu etkinlikler meyvelerini vermiş; mudi sayısının artması ve beraberinde gelen mevduat artışıyla LUTH, çok sayıda sektöre stratejik yatırımlar yapmıştır. Bu yatırımlar kurumsal dönemde de devam ederek günümüzdeki TH Grup haline gelmesine olanak tanımıştır.

### 3.2.2. Kurumsal Dönem (1995-2010)

Kurumsal dönem, TH'nin 1995 yılındaki 535 sayılı Lembaga Tabung Haji yasasıyla başlamaktadır. TH'nin günümüz hukuki formuna kavuştuğu ve tüm yapısal dönüşümü

tamamladığı dönemdir. Ayrıca iki krizi de (1997 Asya Krizi ve 2008 Mortgage Krizi) bu dönemde yaşamış olmasına rağmen güçlü finansal duruşuyla çok etkilenmeyen TH, 2007 yılında ilk 1 milyar Malezya Ringgiti (MYR) net kâr elde etmiştir.



### Şekil 10: Kurumsal Dönem (1995-2010)

**Kaynak:** TH yıllık raporlardan istifade edilerek yazar tarafından hazırlanmıştır.

Ayrıca TH, 2004 yılında hükümetin kalkınmayı desteklemek amacıyla başlattığı Hükümet Bağlantılı Şirketler Dönüşüm Programı'na katılmıştır. Program bir dizi stratejik yatırım ve kalkınma politikasının takibini içerirken TH de kanunla kurulmuş yarı-kamusal bir kuruluş olarak programa dâhil olmuş ve ülke ekonomisini desteklemiştir. Hacca yönelik süreçlerin iyileştirilmesi amacıyla çeşitli sertifikaları almanın yanı sıra ülkedeki Müslümanları TH müşterisi yapmak adına Pelan 50 programını başlatmıştır. Pelan 50, Malezya'da yaşayan Müslüman nüfusun %50'sini TH müşterisi yapma planıdır.

Büyümeye yönelik trendini sürdüren TH 2010 yılında ilk kez 2 Milyar MYR'lik net gelir elde ederek yeni bir rekor kırmıştır (TH, 2010).

### **3.2.3. Büyüme ve Kriz Dönemi (2011-2022)**

9 Mayıs 2018 tarihinde Malezya'da hükümet değişmiştir. Yaklaşık elli senedir hükümete başkan belirleyen –koalisyon veya tek başına- parti olarak Birleşik Malay Milli Örgütü (UMNO) yerine muhalefet partisi olan Parti Pribumi Bersatu Malaysia (SSBM) seçilmiştir. Bu seçimin ardından TH'nin yönetim kurulu ve operasyonel birimlerinde önemli değişiklikler meydana getiren atamalar yapılmış ve yeni yönetim önceki yönetime karşı bilhassa 2017 mali yılına özgü bir inceleme başlatmıştır. Bunun akabinde, TH bağımsız kuruluş denetimine tabi tutulmuş ve 2018 ve 2019 tarihlerinde açıkladığı 2017 yılına ait verilerin gerçeği yansıtmadığı tespit edilmiştir. Burada temel meselenin değer düşüklüğüne uğrayan varlıkların gizlenmesi olduğu anlaşılmıştır (Rahman, Sofian, Asuhaimi, ve Shahari, 2020, s. 101). 2011-2016 yılları arasında büyümesini sürdüren TH'de 2016'dan itibaren finansal göstergelerinde bozulma ve bahsi geçen yönetim sorunları gündeme geldiğinden 3954 mudi hesabını kapatmış ve bunların da 3105'inin TH ile hac yapma hakkını kaybettiği duyulmuş ve mudilerin güvenlerinin sarsıldığına yönelik haberler yapılmıştır. Bunun akabinde 2018 yılının sonunda yeni TH yönetiminin, 2017 dönemi için yüksek hibe ve kâr payı dağıtımını yapılarak finansal tabloların yanlış beyan edildiğini açıklaması, TH'nin kamu nezdinde itibarını oldukça zedelemiştir. Bu süreç daha sonra 2018 yılındaki Yeniden Yapılandırma ve Rehabilitasyon Planı<sup>10</sup> ile düzeltilmeye ve kurumsal itibarın tekrar kazanılmasına yönelik çeşitli uygulamalar ile devam etmiştir (Rahman vd., 2020, s. 99).

---

<sup>10</sup> Planla ilgili daha ayrıntılı bilgiler finansal görünümün ele alındığı Yatırım Yönetimi bölümünde yer alacaktır.

# 2011-2022 Dönemi

2011-13

2014-16

2017-19

2020-22

-2011 yılında TH ISO 9001:2008 sertifikasını aldı.

-TH, aynı yılda Maybank Islamic ile stratejik işbirliği kurdu.

-2012 yılında TH, İslami Finansal Hizmetler Merkezi'ni (*Islamic Financial Services Center-IFiC*) açtı.

-Aynı yıl android ve iOS destekli e-kitaplarını erişime açtı.

-2013'te TH'nin 50. Yıldönümü (*50th Golden Jubilee*) kutlamaları yapıldı.

-2014 yılında mudileri için TH kredi kartını (*TH Debit-i Mastercard*) uygulamaya koydu.

-TH 10 yıllık GLIC programını tamamlayarak Hükümet Bağlantılı Şirket unvanını elde etti.

-TH kırsal bölgelerde yaşadığından bankacılık hizmetine erişemeyen kişiler mobil şube uygulamasını başlattı.

-2014-17 yılları arasında TH'nin yasal olmayan temettü dağıttığı ve bunun 4 milyar MYR'ye mal olduğuna yönelik skandal patlak vermiştir.\*

-TH 2018 yılında Rehabilitasyon ve Yeniden Yapılandırma Planını başlatmıştır.

-2019 yılında mudilerin tasarrufları için vekalet sözleşmesi kullanılmaya başlanmıştır.

-TH pandemi sebebiyle 2020 ve 2021 yıllarında hac faaliyeti gerçekleştirmemiştir.

-2022 yılında Malezya vatandaşlarının hac yapılabileceği duyurulmuştur.

## Şekil 11: Büyüme ve Kriz Dönemi

**Kaynak:** TH yıllık faaliyet raporlarından istifade edilerek yazar tarafından oluşturulmuştur.

Bu dönem çeşitli mali ve siyasi sorunlarla boğuşmasına rağmen TH, stratejik ortak yelpazesini genişletmiş ve Malezya'daki en büyük bankalardan biri olan Maybank ile stratejik iş birliği kurmuştur. Ayrıca 2004 yılında katılmış olduğu on yıllık Hükümet Bağlantılı Şirketler Programı'nı (GLIC) başarıyla tamamlayarak Hükümet Bağlantılı Şirket unvanını almıştır.

2013 yılında, kurulduğu yıl olan 1963'ten beri 50 yılın tamamlandığı Golden Jubilee kutlamalarına tanıklık etmiştir. Bu döneme has bir diğer önemli gelişme, mevduat toplamaya yönelik akdin değişmesidir. Bu kapsamda TH, 2019 itibariyle *daman* sorumluluğu olan vedia akdinden vekâlet akdine geçmiştir. 2020 yılında dünya genelinde salgın bir hastalık haline gelen Covid-19 pandemisi sebebiyle 2020 ve 2021 dönemlerinde hac organizasyonu yapmayan TH, 2022 yılında hac yapılabileceğini açıklamıştır.

### **3.3.TH'nin Kurumsal Yapısı**

TH, Başbakan'a bağlı bir yarı-kamu kuruluşu mahiyetindeki kurumsal yapıya sahiptir. Ancak organizasyonel birimleri yasal yetkileri haiz ve yürütmeyi bağımsız uygulayabilen özerk bir yapıdadır (Borhan ve Sa'ari, 2005, s. 220).

TH, fon toplama ve topladıkları fonlarla yatırım yapma fonksiyonuyla bankalara benzese de onun temel amaçlarının arasında dinî bir görev olan, hac ibadeti yer almaktadır. Bu kapsamda banka dışı finansal kurumlardan olduğu söylenebilir (Baig, 2016, s. 16).

Tabung Haji'nin kurumsal yapısı ahlaki ve dinî ilkeleri barındıran “Yönetişim Çerçevesi” ne (*Stewardship Framework*) göre şekillenmektedir. Bu kapsamda her kademedeki kurum bileşenlerinin temel hedefi makâsıd-üş şerâ'yı gerçekleştirmek, şer'i uyumluluk ve doğruluktur. Bu ilkeler İslami değer ve prensipleri taşımayı, paydaşlara karşı hesap verebilir olmayı, etkili ve etik liderlik, iç kontrol ve risk yönetimi yapmayı gerektirmektedir (Tabung Haji, 2021, s. 2). Bu doğrultuda TH'nin tüm birimleri bu ilkeleri yerine getirmeyi vadetmektedir.

Genel olarak TH kurumsal yapısı, Lembaga Kurulu ve organizasyonel birimlerden oluşmaktadır. 1995 yılında yayımlanmış olan 535 no'lu Tabung Haji yasası ile yönetim kuruluna fon yönetimi ve hacılarla ilgili hususlar üzerine yetki verilmiştir (Baig, 2016, s. 17).

#### **3.3.1. Lembaga Kurulu (*The Board*)**

TH Lembaga Kurulu 535 sayılı kanunun 6. bölümünde belirtildiği üzere bir başkan ve en fazla dokuz üyeden oluşmaktadır. Kurul başkanı ve yedi üye Başbakanlık tarafından atanır, iki üye ise Başbakanlık ve Maliye Bakanlığı temsilcisidir. Kurul üyesi olabilmek için finans, ekonomi, muhasebe, kamu yönetimi gibi alanlarda nitelikli tecrübe sahibi olmak ve Müslüman Malezya vatandaşı olmak gerekir. Lembaga Kurul üyeleri

bağımsızdır ve icracı değildir. Kurul, TH'nin hedeflerinin belirlenmesi noktasında katkı sağlar ancak hedeflerin yerine getirilmesinden Grup Genel Müdürü (Group Managing Director) ve İcra Kurulu Başkanı (*Chief Executive Officer*) sorumludur. Bunları da Bakan atamaktadır (Tabung Haji, 2012, s. 58).

Yönetim biriminden gelen raporlar, öneriler ve diğer belgeler üzerine Lembaga üç ayda bir toplantı gerçekleştirmektedir. Üyeler bu belgeleri inceleyip karar verebilecek kadar zaman ve dış destek alma hakkına sahiptir. Bu hakkı 535 sayılı kanunun 13. bölümü, Kurulun “görev ve sorumluluklarını yerine getirirken profesyonel hizmet ve tavsiyeler almasına izin verilir.” şeklindeki düzenlemesiyle almışlardır. Dolayısıyla icracı olmayan kurul, raporları ve önerileri değerlendirmekte oy birliği veya çokluğu ile kabul ederek karar alma sürecini gerçekleştirmektedir (Tabung Haji, 2012, s. 59). Aynı zamanda Kurul, TH'nin stratejik hedeflerini belirlemede, yönetim amaçlarını tayin etmede ve bunların takibinden sorumludur. Kurul, mudilerin mevduatlarını, hacıların refahıyla ilgili hususları yönetmekte ve bu hususlara yönelik politikalar üretmede de yetkilidir (Tabung Haji, 2016, s. 52).

### **3.3.2. Yönetişim Çerçevesi**

TH, çalışanlarına ve yöneticilerine İslami finans ilkelerine ve iyi bir yönetime ulaşmak için çeşitli etik değerlere vurgu yapan Yönetişim Çerçevesi (*TH Stewardship Framework*) belirlemiştir. Bu çerçeveye çalışanların dürüstlük ve ahlaki özelliklerinin güçlendirilmesini amaçlamaktadır (Fuad ve Ahmad, 2019, s. 28).

TH'nin yönetim çerçevesi makâsıd-üş şerîa'yı gerçekleştirmek, şer'i uyumluluk ve sağlamlık olmak üzere üç amaç etrafında şekillenmektedir. Makâsıd ile can, nesil, akıl, mal ve din olmak üzere beş temel hususu güvence altına almayı; şer'i uyumluluk ile mudilerin tasarruflarını İslami ilkelere uygun bir şekilde yatırıma dönüştürmeyi ve yatırımların getirilerini adil bir şekilde dağıtmayı; sağlamlık ile de İslami ilkeleri benimseyen güçlü bir kurumsal yönetim elde etmeyi hedeflemektedir. Bu hedeflerine yönelik dört temel ilke belirlemiştir:

- Her yönetim kademesinde İslami ilkelerin ve prensiplerin taşınması,
- Etkili ahlaki liderlik yapılması,
- Etkin iç kontrol ve risk yönetimi gerçekleştirilmesi,



- Paydaşlara karşı hesap verilebilir olma (TH, 2021, ss. 1–23).

### **3.3.3. Kurumsal Sosyal Sorumluluk Faaliyetleri**

TH, zekât dağıtımının ve hac maliyetlerine yönelik ilk kez hacca gidenlere verdiği sübvansiyonun haricinde çeşitli kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetleri de gerçekleştirmektedir. Bu kapsamda yaptığı faaliyetler şunlardır:

- Kalkınma programlarına destek vermek (eğitim, dinî kurumlar, STK vd.)
- Ramazan ayında ihtiyaç sahiplerine ayni ve nakdi (zekât, sadaka gibi) yardımlar,
- Hacıların yolculuğunu daha konforlu ve huşu içerisinde gerçekleştirmek için programlar (Sabahat Korporat programı gibi),

Bu ayni ve nakdi yardımları ya doğrudan kişilere ya da çeşitli kuruluşlar aracılığıyla ihtiyaç sahiplerine ulaştırmaktadır (Tabung Haji, 2011, ss. 115–117).

Bu bağlamda TH'nin kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerini dört başlık altında toplamak mümkündür:

- Piyasaya yönelik faaliyetler (Hac sübvansiyonu, rekabetçi getiriler, Müslümanların gelişimine yönelik destekler gibi),
- Topluma yönelik faaliyetler (zekât, hibe ve toplumsal kalkınmayı destekleyen projelere katılım gibi)
- Çevreye yönelik faaliyetler (yeşil dostu inşaat ve geri dönüşüm gibi)
- İşyerine yönelik faaliyetlerdir (çalışanların gelişimini sağlayan programlar, sağlık desteği vb.) (Tabung Haji, 2012, s. 135).

TH 2012 yılında bilgi gizliliği ve zekât ödemeleri hususunda insanlara başarıyla ulaştığı için Siber Bilgi Güvenliği ve Ulusal Zekât kategorilerinde ödüle layık görülmüştür (Tabung Haji, 2012, s. 16).

### **3.4. TH'nin Sunduğu Hizmetler ve İşleyişleri**

Bu kısımda TH'nin sunduğu hizmetler tasarruf yönetimi, hac yönetimi ve yatırım yönetimi alt başlıkları etrafında ele alınacaktır. Hâlihazırda bir yanıla hac hizmeti sunan diğer yanıla fon yönetimi gerçekleştiren ve hükümet bağlantılı büyük bir grup şirketi olan TH için bu üç hizmet en temel faaliyet alanını temsil etmektedir.

### 3.4.1. Tasarruf Yönetimi

TH'nin temel fonksiyonu, hacı adaylarının tasarruflarını hac giderlerini karşılaması için yönetmektir. Tasarrufları toplarken 2019 yılından önce, bunu iki sözleşmenin bir kombinasyonu olan *vedia* (*Wadiah yad Dhamanah*) ile gerçekleştirmekteydi. Paranın mevduat olarak güvenle saklanması *vedia* ve garanti edilmesi ise *dhaman* ile sağlanmaktadır (Fuad ve Ahmad, 2019, s. 31). TH, mudilerinin tasarruflarını 2019 yılının aralık ayından itibaren ise vekâlet yöntemiyle toplamaktadır. Vekâlet sözleşmesinde, mudiler TH'yi vekil olarak atamakta ve TH de müvekkillerinin mevduatlarını en yüksek getiriye ulaşacak şekilde değerlendirmektedir. Ayrıca mevduatlar, 1995 Hac yasası gereği %100 Malezya hükümetinin güvencesi altındadır.

Kişiler nakit, çek veya fon transferi olarak tasarruf yapmak için şu yollardan birini kullanabilir:

- TH'nin genel merkezi veya şubeleri,
- TH'nin mobil uygulaması,
- Maaştan kesinti,
- İnternet bankacılığı ve elektronik bankacılık (JomPAY Malezya'da 28 bankanın kullandığı bir e-platfordur.)
- TH'nin stratejik ortaklarının şubeleri (Bank Islam, Bank Rakyat, Maybank ve Commerce International Merchant Bankers-CIMB)
- Fon toplama acenteleri (ücretsiz veya çok düşük hizmet ücretleriyle-0.5 MYR gibi- 11 banka ve şubelerinde internet bankacılığı veya ATM hizmeti verilmektedir.)

TH'de mudi olmanın çeşitli avantajları bulunmaktadır. Bunları TH şu şekilde sıralamaktadır:

- Mevduatların şer'i uyumluluğa sahip enstrümanlarda değerlendirilmesi,
- Hacıların refahına katkıda bulunulması,
- Mevduatların hükümet tarafından %100 garanti edilmesi,
- Mevduatların vergiden muaf tutulması,
- Mevduatların zekâtının ödenmesi,
- Tasarruf sınırının olmamasıdır (TH, 2022n).

Ancak bununla birlikte çeşitli stratejik ortaklar aracılığıyla veya TH'den bir seferde maksimum 10.000 MYR (yaklaşık 2.500 dolar) nakit çekilebilmekte bunun üstündeki çekimler için TH Genel Merkezi'ne gidilmesi veya şubelerden telgraf transferi (*telegraphic transfers*) yapılması gerekmektedir (TH, 2022n).

1963'te faaliyete başladığında TH'nin 1281 mudisi ve toplamda 46.600 Malezya Ringgiti (yaklaşık 12.000 dolar) mevduatı bulunmaktaydı. Ancak bu mütevazı başlangıca rağmen Prof. Ungku'nun dahi tahmin edemeyeceği mudi ve mevduat rakamlarına yıllar içerisinde ulaşılmıştır. Kırsal bölgelerdeki geleneksel tasarruf anlayışı ve Müslüman nüfustaki kalkınma arayışı, TH'nin tasarruf toplama rolünü kuvvetlendirmiştir. Hâlihazırda 9 milyona yakın mudisi bulunan TH, bu noktadaki hedefini her geçen gün yükseltmektedir. 2008 yılında “*Pelan 50*” fikriyle ülkedeki Müslüman nüfusunun yarısını TH mudisi yapma kampanyası başlatmışlardır. Bu hedefe 8.3 milyon mudi ile 2013 yılının sonunda ulaşılmış ve hatta aşılmıştır. 2013 yılındaki 8.3 milyon mudi, Müslüman nüfusun yaklaşık %52'sini oluşturmaktaydı (Baig, 2016, s. 18).

Kurulduğu yıldan beri mudi sayısını ve mevduat miktarını istikrarlı bir şekilde artırmasına rağmen 2017 yılında yaşanan illegal kâr dağıtımı TH'yi derinden etkilemiştir. Halk nezdinde yaşadığı itibar kaybı, 2017 yılında zirveye ulaşan mudi ve mevduat rakamlarını aşağıya çekmiştir. 2017 yılında 9.27 milyon mudinin 75,4 milyar MYR'si bulunmaktayken, 2019'e gelindiğinde bu rakamlar, sırasıyla, 8.75 milyon mudi ve 69,4 milyar MYR'ye gerilemiştir. 2021 yılında mevduat miktarı toparlanma gösterse de mudi sayısı 2017 ile kıyaslandığında henüz istenilen seviyeye ulaşmamıştır. Dolayısıyla 2017'de yaşanan skandal sonrası TH'nin tasarruf yönetimi çok fazla güç kaybetmiştir (Rahman vd., 2020; The Sundaily 2019).

#### **3.4.1.1. Hesap Açılması**

TH'de hesap açılabilmesi için kişilerin Müslüman, sağlıklı ve Malezya vatandaşı olması gerekmektedir. Bu koşulları taşıyan kişiler TH şubelerinden, mobil uygulamasından, stratejik ortaklarından ve TH mobil servislerinden (mudi toplama imkânı çok olan yerlerde bir araçta sunulan hizmet) başvuru yapabilmektedir. TH'de genel olarak yetişkin ve çocuk hesabı bulunmaktadır (TH, 2022c). Ayrıca mudilerin veya hacıların Kutsal topraklarda işlem yapabilmesine de olanak tanıyan banka kartı (*debit card*) hizmeti de verilmektedir. Bunun haricinde mudinin ölümü durumunda, mevduatını varisçilerine

dağıtması için bir kişinin belirlenmesi gerekir. Bu kişi varisçisi olduğu kişinin mirasını diğer varisçilere paylaşmak üzere yetkilendirilir. Bunun amacı varisçilerin mirasa hızlıca ulaşmalarını sağlamaktır.

#### **3.4.1.2. Hesaplara Kâr Payı Dağıtımı**

Kâr payı dağıtımı sadece TH kâr elde ettiği zaman yani geliri harcamalarını aştığı zaman yapılmaktadır. Bu, TH 1995 yasası gereğidir. Bu bağlamda TH yüksek oranda kâr elde ettiği zaman yüksek, düşük oranda kâr elde ettiği zamansa düşük kâr payı dağıtımı gerçekleştirmektedir (IRTI, 1995a, s. 16).

Kâr payı dağıtım oranı 2021 yılı için %3.1 olarak belirlenmiştir. 12 aylık ortalama olarak bu oran, geleneksel bankalarda %2.54, İslami bankalarda %2.56 ve TH'de ise %3.1'dir. Hesaplama yöntemi ise şöyledir:

En düşük ortalama aylık mevduat tutarı X %3.10 = (Ocak'tan Aralık ayına kadar en düşük mevduat tutarı) X %3.10.

Kâr dağıtımı zekât ödemesi gerçekleştiikten sonra yapılmaktadır. 2020 yılında zekât ödemesi yapıldıktan sonra yaklaşık 9 milyon mudiye 2.24 milyar MYR dağıtılmıştır. Ayrıca kâr dağıtımı alan mudinin bunun zekâtını ödemesine gerek bulunmamaktadır. Çünkü 1979 yılında Malezya'daki Ulusal Fetva Kurulu'nun verdiği karar uyarınca TH zaten mudilerinin zekâtını ödemektedir (TH, 2020).

#### **3.4.1.3. TH'nin Tasarruf Kazanmak İçin Yaptığı Yenilikçi Girişimler**

TH tasarrufların kurumda toplanması için çeşitli girişimler ortaya çıkarmıştır. Bunların her biri hem mevduat toplanmasını hem müşterilerin hayatlarını kolaylaştırırken diğer yandan yenilikçi girişimlerin de ortaya çıkmasına hizmet etmiştir. Bu kapsamda TH'nin dijital kanalları etkin kullanmaya çalıştığı söylenebilir. Bu doğrultuda TH'nin yenilikçi girişimleri şunlardır:

- *Hibe* (Hibah amanah): TH bu uygulamasıyla mudilerin diğer mudilere hibede bulunmasını ücretsiz kılarak yardımlaşmayı teşvik etmektedir. Bir bakıma mudilerinin hayırseverlik yapacağı bir platform oluşturmuştur (TH, 2022i).
- *TH.JARİ*: TH'nin müşterilerine sunduğu hizmetleri dijital platformda gerçekleştirmek için 2020 yılında kurduğu bir dijital hizmet ağıdır. Bu platformla kişiler bakiye

kontrolü, hesap özeti, fon transferi, hac gibi çeşitli hizmetlere çevrimiçi erişebilmektedir (TH, 2022q).

- *TH başvuru noktaları*: TH 2019 yılından itibaren hesap açılmasını teşvik etmek için belirli bölgelere mobil servisler koymaktadır. Bir arabanın içinden o bölgedeki insanlara hizmetlerini anlatmakta ve onların hesap açmalarını veya TH'nin diğer hizmetlerinden yararlanmalarını sağlamaktadır. Bu uygulamayla finansal okuryazarlığı düşük olan veya TH'nin şubelerine-partnerlerine erişemeyen kişilere doğrudan hizmet götürülmektedir (TH, 2022p).
- *TH.JARİBİZ*: Bu uygulama işverenlerin, çalışanlarının maaşlarından kesinti yaparak TH hesaplarına aylık ödeme yapmasını sağlayan çevrimiçi bir hizmettir (TH, 2022r).
- *Kelab TaHa*: Gençlerde Hac birikimi yapmayı teşvik eden bir girişimdir. Bu girişim aracılığıyla TH hem gençlere tasarruf alışkanlığı hem de çeşitli etkinlikler aracılığıyla haccın önemine dair farkındalık kazandırmayı amaçlamaktadır. Ayrıca bir uygulamaya da sahip olan girişim, 17 yaşın altındaki mudilerini otomatik olarak bu girişime dâhil etmektedir (TH, 2022k).
- *İslami Finansal Hizmetler Merkezi (IFiC)*: Bu merkez aracılığıyla TH, çeşitli bankalardaki Şer'i kararların entegre edilmesini sağlamaktadır. Bir çeşit Şer'i heyetlerin uyumunu tesis eden bir merkezdir (TH, 2022j).
- *Stratejik partner*: TH Malezya'daki önemli finansal kuruluşlarla partnerlik yaparak oldukça geniş bir hizmet ağı sunmaktadır. Aşağıdaki tablo 13'te TH'nin sahip olduğu partnerleri ve onlar aracılığıyla sunduğu hizmetleri göstermektedir.

**Tablo 13:** TH'nin Stratejik Partnerleri

| İşlem                         | Bank<br>İslam | Bank<br>Rakyat | Maybank<br>Islamic | CIMB<br>Islamic | Ambank<br>Islamic |
|-------------------------------|---------------|----------------|--------------------|-----------------|-------------------|
| Banko hizmetleri              | ✓             | ✓              |                    |                 |                   |
| İnternet bankacılığı          | ✓             | ✓              | ✓                  | ✓               | ✓                 |
| Mobil bankacılık              | ✓             | ✓              |                    |                 | ✓                 |
| ATM hizmeti                   | ✓             | ✓              | ✓                  | ✓               |                   |
| Nakit Çekim<br>makinesi (CDM) | ✓             | ✓              | ✓                  | ✓               |                   |
| Link/De Link ATM<br>Kartı     | ✓             | ✓              | ✓                  | ✓               | ✓                 |

**Kaynak:** (TH, 2022o)'den alınan tablo yazar tarafından Türkçeleştirilmiştir.

TH'nin yıllar içerisinde stratejik ortaklarını sayıca ve fonksiyonel anlamda artırdığı; bir banka dışı kurum olmasına rağmen bir bankanın sunduğu hizmetlerden fazlasını bu sayede sunduğu göze çarpmaktadır.

### 3.4.2. Hac Yönetimi

TH, Malezya'daki hac sektörünün monopolü konumundadır. Her yıl hacca gidenlerin %80'inden fazlasına doğrudan kurumsal hizmet, geri kalan kısmına da hac sektörünü düzenlemesiyle dolaylı hizmet sunmaktadır (Bakar vd., 2020, s. 61). 1995 Hac Yasası ile TH, Malezya hükümetinden hac fonlarını ve Malezya'daki hac ile ilgili tüm hususları yönetmek için yetki almıştır. Bu kapsamda hac turizmi ile ilgili seyahat acentelerini kontrol etme hakkına da sahiptir. 2017 yılına kadar TH, hac hizmetleriyle ilgili faaliyet yapmak isteyen sadece 19 acenteye onay vermiştir (Fuad ve Ahmad, 2019, s. 29). Bu rakam 2022 yılında 24'e çıkmıştır.

Dünyadaki diğer hac kurumları arasında ilk kurum olma özelliği taşıyan TH, sahip olduğu finansal büyüklük açısından diğerlerine kıyasla lider konumdadır (Fuad, 2019, s. 39).

TH 1993 yılından beri hac kayıt sistemini uygulamaktadır. Bu kapsamda hacı adayları yıl içerisinde hac için kayıt olmakta ve kayıt olan her kişiye kayıt tarihine göre hakediş sıra numarası verilmektedir. Adayların seçiminde *“ilk gelen ilk hizmet alır”* politikası uygulanmaktadır. Bu seçim politikası sayesinde hacı adayları, önceden karar verme ve planlama yapma olanağı elde ederler. Hacılar hac tasarrufu yapmada gönüllü olmaktadır ve sadece hac kaydı depozitosu için TH'de hesap açmaları gerekmektedir. Bu doğrultuda adaylara düşen sorumluluk, hac tarihi geldiğinde hac masraflarını hesaplarından karşılayacak durumda olmalarıdır. İlk defa hacca gideceklere de TH'nin sübvansiyonundan yararlanma hakkı doğmaktadır. Örneğin 2020 yılında hac bedeli 22.900 MYR iken ilk defa hacca gidecek kişiler sadece 9.800 MYR ödenmiştir.

Hac maliyetlerini Malezya'daki Müslümanların karşılaması geçmişte olduğu gibi bugün de önemli bir meseledir. 2019 yılında Malezyalı orta gelir grubundaki Müslümanların %40'nın medyan geliri 7.093 MYR'dir. Aynı yıl hac maliyeti ise 22.920 MYR ve ilk defa hac yapanlar için ödenecek miktar 9800 MYR'dir. Bu bağlamda orta gelir grubundaki ilk defa hacca gidecek kişi için biriktirmesi gereken 1,4 aylık maaş iken daha önce hacca gitmiş kişiler için bu 3,2 aylık maaşa denk düşmektedir. Bu bağlamda TH'nin

sübvansiyonu orta gelir grubu için oldukça teşvik edicidir (Rahman ve Zabri, 2021, s. 106).

#### **3.4.2.1. Hac Kaydı**

TH, 1995 yılındaki Hac kanunundan itibaren "İlk gelen, ilk önce hizmet alır" (*First-come, first served*) anlayışıyla hizmet vermektedir. Yani hacı olmak için erken kayıt yaptıran erkenden hac sırası almaktadır. Bu kapsamda mudilere hac için kayıt yaptırdıkları tarih ve saate göre hac yapacakları yıl belirlenmektedir. Bu doğrultuda sırası gelen kişiler hacca gitmeye hak kazanmaktadır. Hac başvurusu yapabilmek için kişiler şu şartları taşımaktadır:

- Hesaplarında minimum 1300 MYR olmalı,
- Daha önce hac yapmamış olmalı,
- 12 yaşından önce kayıt yaptırılacak çocuklar için kimlik ve doğum belgeleri bulunmalı,
- Grup olarak en fazla 6 kişi olmalı.

Ayrıca Çalışan İhtiyat Fonu (*Employees Provident Fund<sup>11</sup>-EPF*) ile hac kaydı yapılabilmesi için ise şartlar şunlardır:

- Malezyalı olmalı,
- Müslüman olmalı,
- Minimum EPF hesabında 1300 MYR olmalı,
- 14-55 yaş aralığında olmalıdır.

Bu şartları taşıyan kişiler TH'nin bankolarından, mobil şubelerinden, THijari platformundan, TH'nin stratejik ortaklarından, TH'nin iletişim numarasından kayıt yaptırabilmektedir (TH, 2022h). Hac hizmetlerinin sağlanması TH'nin temel faaliyetlerindedir. İlgili yasa gereği Malezya'dan hacca giden tüm kişilerin TH'nin birtakım prosedürlerini yerine getirmesi gerekir. Hacı adayları TH şubeleri veya online olarak internet sitesinden hac için kayıt yaptırabilmektedir. TH'den bu hizmeti almak isteyenler şu şartları taşımaktadır:

- Malezyalı olmalı,

---

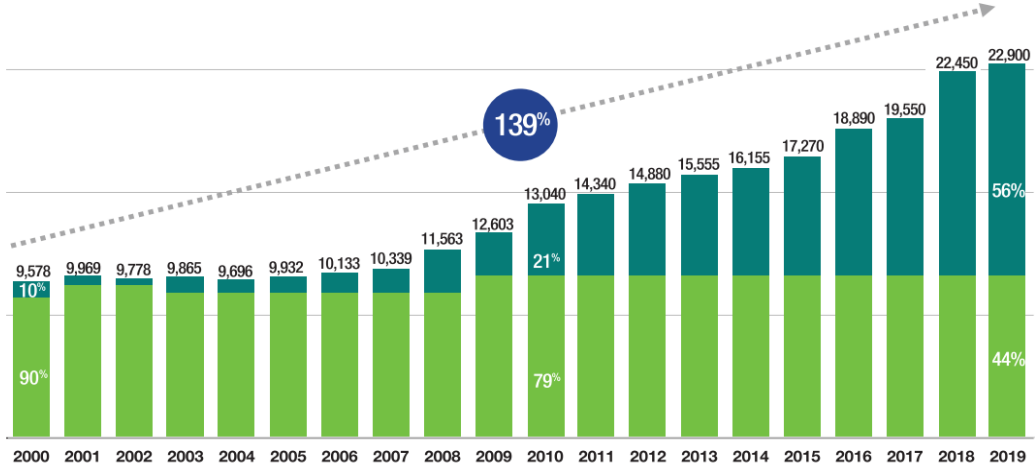
<sup>11</sup> Bknz: <https://www.kwss.gov.my/about-epf/corporate-profile> E.T. 22/05/2022

- Müslüman olmalı,
- TH'nin mudisi olmalı,
- Hesabında en az 1300 MYR bakiyesi olmalıdır (Baig, 2016, s. 23). Bu kapsamda hac hizmetleri sadece kişinin hacca gitmesi süreciyle ilgili olmayıp hac öncesi, hac yolculuğu, kutsal topraklardaki konaklama, sağlık gibi faaliyetler ve kişilerin geri dönüşünü içeren kapsamlı bir faaliyettir. TH'nin hacca yönelik sunduğu hizmetleri genel olarak ifade edecek olursak:
  - Hacı adayının pasaport işlemleri,
  - Hac işlerinin organize edilerek yönetilmesi,
  - Sağlık hizmetleri (kutsal topraklarda),
  - Hac ibadetiyle ilgili kurslar,
  - Ulaştırma (hem gidiş hem dönüş)
  - Kutsal topraklarda sunulan rehberlik, güvenlik, konaklama gibi hizmetlerdir (Ahmad, Mohammed ve Abdul Razak, 2012, s. 26).

#### **3.4.2.2. Hac Ücretleri ve Ödeme**

Hac ücretleri her yıl TH tarafından belirlenmektedir. Doğrudan TH'den alınan bir hac paketi ile hacca gidecek kişilerin hac ücreti temel olarak uçak bileti, konaklama, yemek, Suudi Arabistan Hükümeti'ne yapılan ödemelerden oluşmaktadır. Bununla birlikte TH ilk defa hacca gidenlere önemli ölçüde (%60'a varan) ödeme desteği vermektedir. 2019 yılı için belirlenmiş Hac ücreti aşağıdaki şekilde gösterilmektedir.





**Grafik 4:** Hac creti ve Sübvansiyon

**Kaynak:** TH 2019 yılı faaliyet raporundan derlenmiştir. Koyu yeşil hacca ilk defa gidecekler için verilen sübvansiyonu göstermektedir. Rakamlar o yılın hac ücretini ve oranlar ne kadar ödendiğini gösterir.

Bir diğer yandan genellikle TH, hac için basılan dokümanların, kursların, hac görevlilerinin ücretlerini ve ilaç giderlerini sübvansiyon ederek hacılar için dolaylı maliyetleri aşağıya çekmektedir. Hac sırası gelen bir kişinin hac için gerekli olan creti ödeyebilmesi için EPF fonundan belli bir miktar çekebilmesi mümkündür. Birtakım şartlar altında bu miktar 2019 yılı için 3000 MYR'dir (yaklaşık 750 dolar) (TH, 2022f).

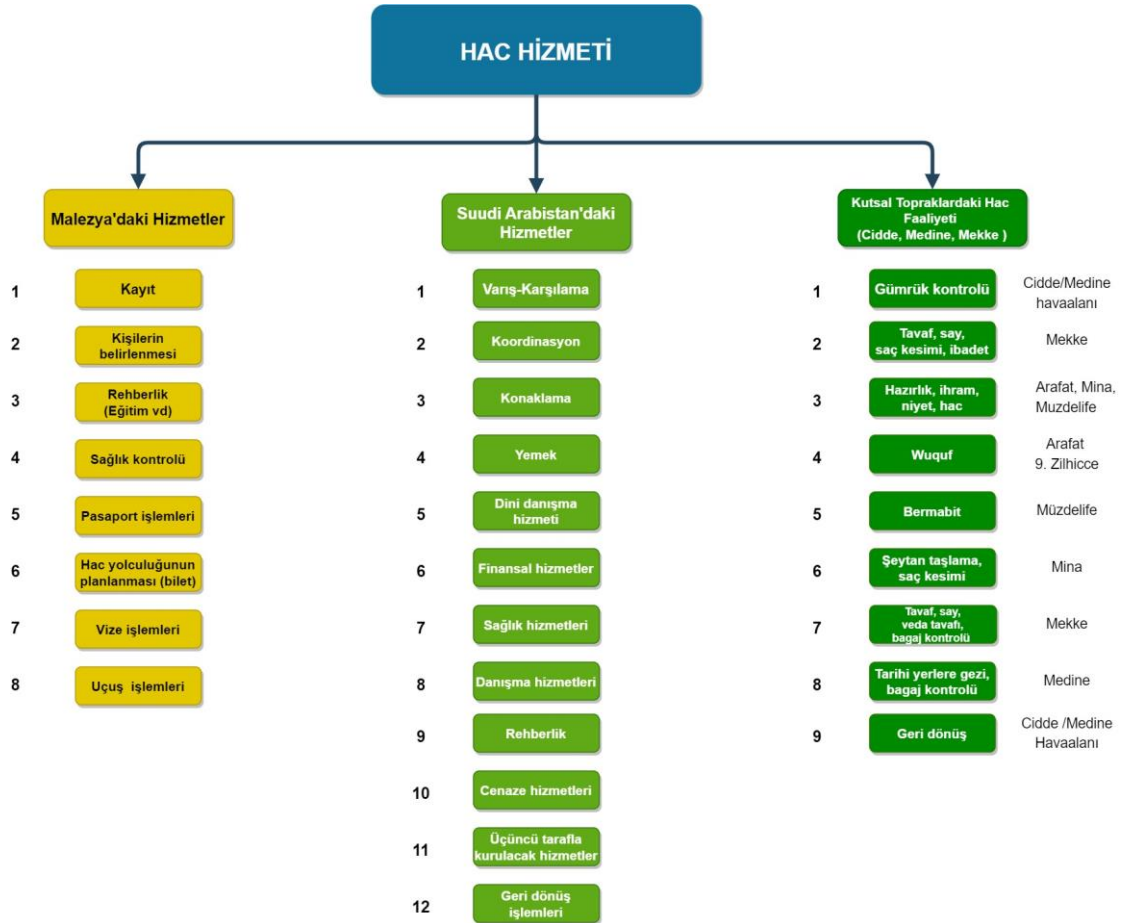
### 3.4.2.3. Hacca Yönelik Rehberlik

TH hacı adaylarına hac kurslarından, evrimii ve matbu içeriklere kadar geniş bir yelpazede eğitici ve bilgilendirici rehberlik sunmaktadır. Temel düzeyden ileri düzeye kadar toplam 4 düzey kurs bulunmaktadır:

- *Temel Hac Kursu:* Bu kurs hacı adaylarının ilk katılacağı kurstur. 13 parçadan oluşmakta ve genellikle camilerde gerçekleştirilmektedir.
- *Yoğun Hac Kursu:* İki gün süren kurs her yıl hicri Recep ve şaban aylarında düzenlenir. Bu kursta amaç ibadetlerin pratik olarak gösterilmesine odaklanmaktadır.
- *Özel Hac Kursu:* Bu kurs Yoğun Hac Kursu'nun devamı niteliğinde olup bahsi geçen kurstan düşük puan almış kişilere yönelik düzenlenir.
- *Esas Hac Kursu:* Tüm hacı adaylarının hacca gitmeden önce katıldıkları son kurstur. Bu kurs her yıl şevval ayında eyaletlerde düzenlenir ve iki gün sürer (TH, 2022d).

### 3.4.2.4. TH'nin Hac Hizmeti

Her yıl değişen rakamlar olmakla birlikte Malezya'nın hac kotası nüfusunun %1'ine eş değerdir. Bu rakam 2019 yılında 31,600 kişidir.



Şekil 12: Hac Hizmet Akışı

**Kaynak:** (TH, 2022g)'den alıntılanan içerik, yazar tarafından şekillendirilmiş ve Türkçeleştirilmiştir.

Kapsamlı bir organizasyonu gerçekleştiren TH, Malezya ve Suudi Arabistan'daki hizmetlerini ve bu işlemlere yönelik işlem adımlarını açıkça izah etmektedir. Hacı adaylarının eğitimlerinden sonra hac için yolculuğa çıktıkları zamandan geri dönüşe kadar olan sürecin tamamı net bir biçimde organize edilmekte ve adaylara aktarılmaktadır. Ayrıca bu sürecin her aşamasında ilgili kfile veya gruba eşlik eden rehberler, eğitmenler ve danışmanlar vasıtasıyla hacılara rehberlik sunulmaktadır. Malezya'daki kurslar sayesinde hacıların tüm süreçlere dair önceden uygulamalı olarak eğitim almaları böylesine bir organizasyonun yürütülmesini oldukça kolaylaştırmaktadır.

### **3.4.2.5. Hac Danışma Komitesi**

Hac Danışma Komitesi, ilmi anlamda önde gelen âlim, akademisyen gibi kişilerinden oluşmaktadır. 8 kişiden oluşan komite hac ile ilgili konularda TH'ye tavsiyelerde bulunmaktadır. Bu komitenin görevleri genel olarak şunlardır:

- Hac ile ilgili kanun ve yönetmeliklere yönelik tavsiyelerde bulunmak,
- TH yönetimine hacle ilgili konularda tavsiyeler vermek,
- Hacca yönelik yayımlanan eserleri incelemek ve onaylamak,
- Malezyalı hacılara kutsal topraklarda hac danışmanlığı hizmeti vermektir (TH, 2022e).

### **3.4.2.6. Hac Eğitimcileri**

Tabung Haji, Pekta ve Pihtas adlı iki eğitimci yetiştirme programı yürütmektedir. İlki anavatanda yani Malezya'da, daha önce hac yapmış ve 45 yaş altındaki kişilerin alacağı bir eğitimidir. Bu eğitimi alabilmek için kişinin öğretmenlik sertifikasına sahip olması gerekmektedir. Bu kişiler Malezya'da hacca gidecek kişilere eğitim verebilmesi için kursa katılım sağlamaktadır. Pihtas ise Kutsal topraklardaki hac faaliyetiyle ilgili eğitim programıdır. Bu programdan sertifika alan kişiler Kutsal topraklarda hacca yönelik destek ekibi olarak faaliyet gösterirler. Eğitimcilerle yönelik bu eğitimleri düzenlemek amacıyla TH, Unirversiti Sains Islam Malaysia ile bir anlaşma imzalamıştır (TH, 2022l).

### **3.4.2.7. Malezya'daki Diğer Kurumların Hac Hizmetleri**

Malezya'da hacca yönelik faaliyet gösteren acentelerin müşterilerine hizmet sunabilmesi için TH'den lisans alması gerekir. Bu kapsamda Pengelola Jemaah Haji (PJH) lisansına sahip olan acenteler hac paketlerini müşterilerine sunabilirler. TH kurumsal olarak hac işlerinin sorumluluğunu ve yetkilendirme hakkını taşıdığından sektöre yönelik düzenlemeler yapabilmektedir. Bu yetkiyi 1995 Hac Fonu Yasası'ndan almaktadır. Bu kapsamda hacı adayları aşağıdaki seçeneklerden birini seçerek hacca gidebilmektedir:

- TH kurumsal hizmetiyle,
- TH'nin seyahat hizmetlerine yönelik şirketleriyle (TH'nin yan kuruluşları),
- PJH lisansına sahip acentelerle.

Hâlihazırda 24 acentenin PHJ lisansı bulunmaktadır (TH, 2022m).

Kovid-19 pandemisinin hacı adaylarının sağlığını tehdit etmesi nedeniyle 2019 yılında Hac Müzakere Kararı (*The Hajj Resolution Muzakarah*) ile TH 2020 ve 2021 yıllarında hac hizmetini ertelemiş ve hacı adaylarının yapmış olduğu ödemeleri iade etmiştir.

### 3.4.3. Yatırım Yönetimi

Tasarruf yönetimi, hac yönetimi ve yatırım yönetimi TH'nin asli faaliyet alanlarındandır. Her bir görev birbirini etkilemekte olduğundan hacılara iyi bir finansal planlama ve tasarruf sahiplerine rekabetçi getiriler sunmak yatırım yönetiminin sorumluluklarındandır. Bu kapsamda TH, piyasa koşullarına uygun ve makul risk düzeyinde kazanç/kâr payı sunmayı ve sürdürülebilir büyümeyi hedeflemektedir. Bu hedeflerini gerçekleştirmek için 2018 tarihinden itibaren Stratejik Varlık Dağılım politikasını uygulamaktadır (TH, 2022a). TH, müşterilerini sadece hac amacıyla değil yatırım amaçlı da tasarruf yapmaya teşvik etmektedir. Hatta yıllar içerisinde yatırım amaçlı tasarruf yapılma motivasyonu kuvvetlenerek artmıştır (Baig, 2016, s. 19). Öyle ki TH, 2018 yılı itibariyle 75 milyar ringitte ulaşan yönettiği fonlar ile ülkedeki en büyük İslami fon yöneticisi konumundadır (Bakar vd., 2020, s. 61).

TH, yatırım portföyü içerisinde en fazla geliri, şer'i uyumluluğa sahip hisse senetlerinden elde etmektedir. Yatırımlardan elde edilen kârlar kâr payı olarak mudilere dağıtılır ancak bu dağıtımdan önce zekât ödemesi yapılır, kalan miktar dağıtılır. Böylece hem zekât fonu oluşturularak zekât alıcılarına zekât verilmiş hem de mudilere bonus dağıtılmış olur (Baig, 2016, s. 21).

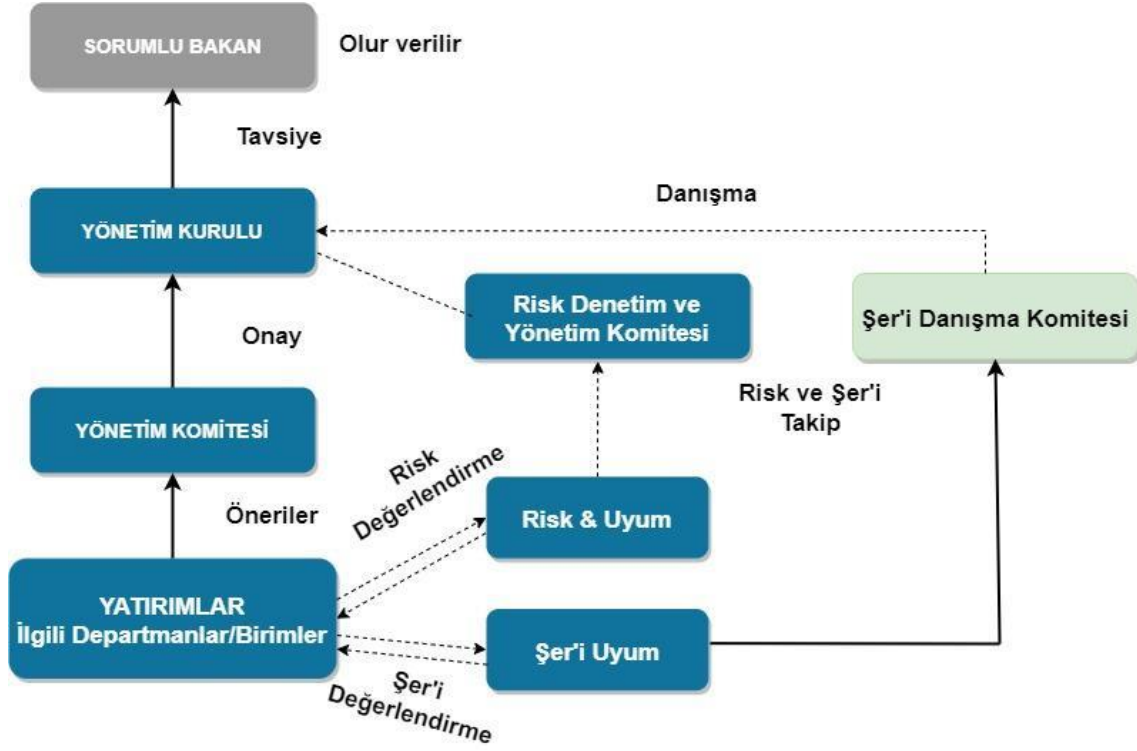
Yatırım yönetiminin çeşitli sorumlulukları bulunmaktadır. Bunları maddeler halinde sıralayacak olursak:

- Uzun vadeli özsermaye yatırımlarıyla ilgili kararlar (alım, artırma ve satış gibi)
- Emlak sektörüne yatırımlar,
- İslami tahvil (sukuk) ve diğer finansal araçlara yatırımlar,
- Kısa vadeli fonları yönetmek veya yönetecek kişileri belirlemek,
- TH iştiraklerine finansman sağlamak,
- Mevcut yatırımların yeniden düzenlenmesi,
- Varlık dağılım politikasının etkinliğini sağlama,

- Varlıkların yöneticisi olarak finansal kurumların atanması veya atanan kurumların fesh edilmesi,

- TH'nin mali durumunun takibidir (Tabung Haji, 2011, s. 65).

Yatırım departmanı ve Kurumsal Finans ve Hizmetler departmanı bahsi geçen görevleri yerine getirmektedirler ancak yeni bir ürün veya hizmet ortaya çıktığında ise ayrı bir süreci izlemektedirler. Yatırım politikaları sıkı bir araştırma ve değerlendirme sürecine tabidir. Tüm yatırım kararlarına yönelik süreç yatırım heyetinin (*Investment Panel*) tavsiyesiyle başlamaktadır (Tabung Haji, 2011, s. 80). Bu bağlamda yeni bir ürün veya hizmet önerildiğinde ilk önce bunun risk ve şer'i değerlendirmesi yapılır. Bu iki birim de bağımsız olduklarından önce onların görüşü alınır ve onaylanması durumunda bir üst birime öneri olarak sevk edilir. Bu aşamada risk ve şer'i izleme devam etmektedir. Yönetim komitesinin de onayını alan ürün veya hizmet yönetim kuruluna sunulur. Yönetim kurulu tekrar risk ve şer'i danışma komitelerine danışır ve onaylanması durumunda sorumlu bakana tavsiye mahiyetinde aktarılır. Bakanın onay vermesiyle birlikte ürün/hizmet işleme alınır (Bknz Şekil 17). Bu bağlamda, yeni bir yatırım kararının zorlu bir süreçten geçerek alındığı görülmektedir. Baig (2016), SWOT analizine tabi tuttuğu TH için yatırım süreçlerinin bu denli uzun olmasını zayıf yön olarak değerlendirmiş ancak güçlü kurumsal yapısıyla bunun, kurumun gelişmesine engel olmayacağını belirtmiştir.



**Şekil 13:** Yatırım Onay Süreci

**Kaynak:** TH faaliyet raporlarından istifade edilerek yazar tarafından oluşturulmuştur.

Bu doğrultuda TH'nin yeni bir yatırım faaliyeti şekilde görüldüğü üzere sürekli şer'i ve risk açısından izlenen ve onaya tabi tutulan bir süreci kapsamaktadır.

### 3.4.3.1. Yatırım Türleri

TH Grup'un çok farklı türde yatırımları vardır. Bunlardan biri de iştirakler kurarak veya bunları satın alarak doğrudan reel ekonomiye katılmasıdır. Bu türdeki yatırımları genel olarak şu sektörlerden oluşmaktadır:

- Tarım sektörü,
- Gayrimenkul sektörü,
- Teknoloji sektörü,
- Seyahat gibi hizmetler sektöründe çok sayıda şirketle faaliyet göstermektedir.

TH'nin çok çeşitli gelir kaynakları bulunmaktadır. Bunları genel olarak ifade edecek olursak:

- Hisse senetlerine yaptığı yatırımlardan elde ettiği temettüleri,
- Gayrimenkul satış ve kira gelirleri,

- Borsadaki (BIMB ve diğer) kısa vadeli yatırımların getirileri,
- Bağlı ve alt kuruluşların faaliyet gelirleri ve hisse satış ve değer artışlarıdır (Borhan ve Sa'ari, 2005, s. 231).

#### **3.4.3.1.1 Hisse Senedi Yatırımları**

şer'i uyumluluğa sahip hisse senetlerine yatırım yapan TH, piyasayla rekabet edebilir ve sürdürülebilir gelir elde etmeyi amaçlamaktadır. 31 Aralık 2011 itibariyle, ticaret-hizmetler, tarım ve bankacılık sektörleri olmak üzere toplam 10.2 milyar MYR piyasa değerine sahip hisse senedi yatırımları bulunmaktadır. Bu rakam 2011 itibariyle TH'nin toplam net varlıklarının %31'idir (Tabung Haji, 2011, s. 82). 2020'ye gelindiğinde bu oran %22,4'e gerilemiştir.

#### **3.4.3.1.2. Sabit Getirili Yatırımlar**

Sukuk, ticari senetler, kısa ve orta vadeli para piyasası araçları ve bağlı ortaklıklara yapılan yatırımlar sabit getirili yatırımlar kategorisini oluşturur (Tabung Haji, 2011, s. 85). Bu yatırımların riski düşük ve getirisi sabittir. 31 Aralık 2019 tarihi itibariyle sabit getirili yatırımların toplam net varlık değerı %58 ve 2020 yılında ise %49.9'dur.

#### **3.4.3.1.3. Fon Yatırımları ve Dış Kaynak Kullanımı**

TH çeşitli sektörlerle yönelik uzmanlıklara sahip fon yöneticileri sayesinde şer'i uyumlu fonlara yönelik yatırımlar yapmaktadır. Yatırım stratejisine ve coğrafı çeşitlilik imkanına göre değişen oranlarda olmak üzere genellikle %5 oranında yatırım fonları tercih edilmektedir. Bu alternatif yatırım fonları, özel işletmelere ve gayrimenkul gibi yükselen alanlara yöneliktir. Asya Pasifik ve Orta Doğu yabancı fonlar için odaklanılan bölgelerdir (Tabung Haji, 2011, s. 84).

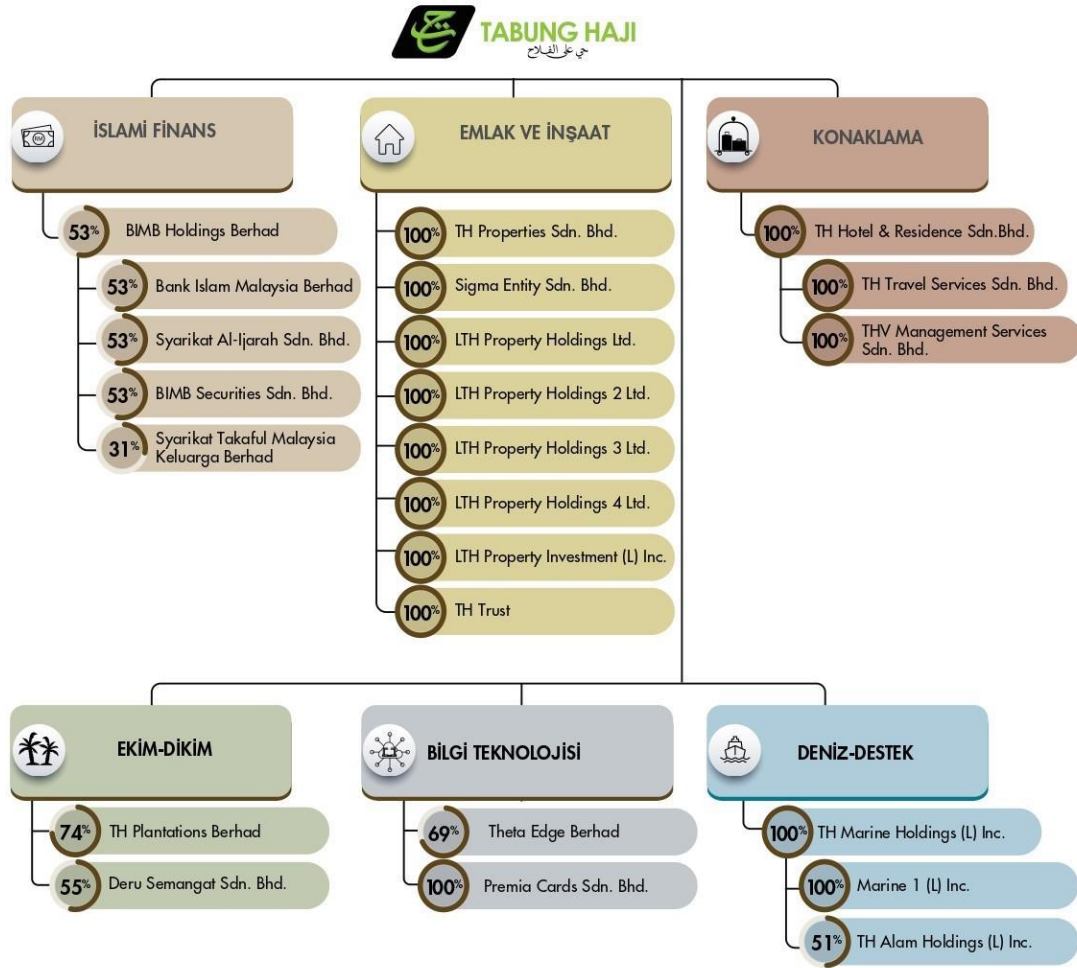
Bu yatırımların amacı dışarıdan fon yönetim şirketleri vasıtasıyla şer'i uyumluluğa sahip yatırımlar yaparak rekabetçi ve sürdürülebilir getiriler elde etmektir. Bu fonlar genellikle ikiye ayrılmaktadır: Borsada işlem gören hisse senetleri ve öz sermaye yetkileridir (*private equities mandates*). Bu yatırımlar için TH çeşitli şirketlerle ve kişilerle çalışmaktadır (Tabung Haji, 2012, s. 101).

Özel sermaye yetkisi çeşitli sektörlerle ve ülkelere fon ayırmayı taahhüt etmektir. Bu bağlamda 2012 yılında, TH beş yerli ve yedi yabancı özel sermaye fonuna 657.6 milyon

MYR yatırım yapmayı taahhüt etmiştir. Bu özel yatırım fonlarının kullanımı çeşitli sektör, coğrafya gibi genellikle katı kurallara sahiptir. Bahsi geçen fonların kullanımı için coğrafi olarak %46,7'si Orta Doğu, %41,7'si Malezya ve %11,6'sı da Asya olmak üzere kısıtlama bulunmaktadır (Tabung Haji, 2012, s. 102).

#### 3.4.3.1.4. Bağlı-alt Kuruluşlar

Plantasyon, İslami bankacılık, tekafül, gayrimenkul alım satım ve inşaat, bilgi teknolojisi ve iletişim, turizm, enerji, helal gıda ve hac hizmetleri olmak üzere çok sayıda sektörden kurum sayesinde geniş bir yatırım alanına sahiptir.



**Şekil 14:** TH Grup'un Bağlı-Alt Kuruluşları

**Kaynak:** TH 2020 yılı faaliyet raporundan istifade edilerek yazar tarafından Türkçeleştirilmiştir.



TH bağı/alt kuruluşların beklenen performansı sergilemesini sağlamak ve denetlemek amacıyla bu kurumların bünyesinde İç Denetim Birimleri kurmuş ve bu kurumlara en az bir yönetim kurulu üyesi veya yönetici ataması gerçekleştirmiştir. İzleme, takip ve denetim bu birim aracılığıyla TH'nin sürekli kontrolü altında tutulmaktadır (Tabung Haji, 2012, s. 73).

TH Grup'un önemli faaliyet alanlarından biri olan tarım için 2012 itibariyle Malezya ve Endonezya'da yaklaşık 218.7 bin hektar palmiye ve kauçuk plantasyonu bulunmaktadır (Tabung Haji, 2012, s. 107).

### **3.5. TH Grup'un Ekonomik Görünümü**

Bu bölümde TH Grup'un beş yıllık dönemlerdeki ekonomik görünümü ele alınacaktır. Yatırım ve tasarruf yönetiminin bir sonucu olan finansal görünümü TH'nin finansal performansını göstermesi açısından önem arz etmektedir.

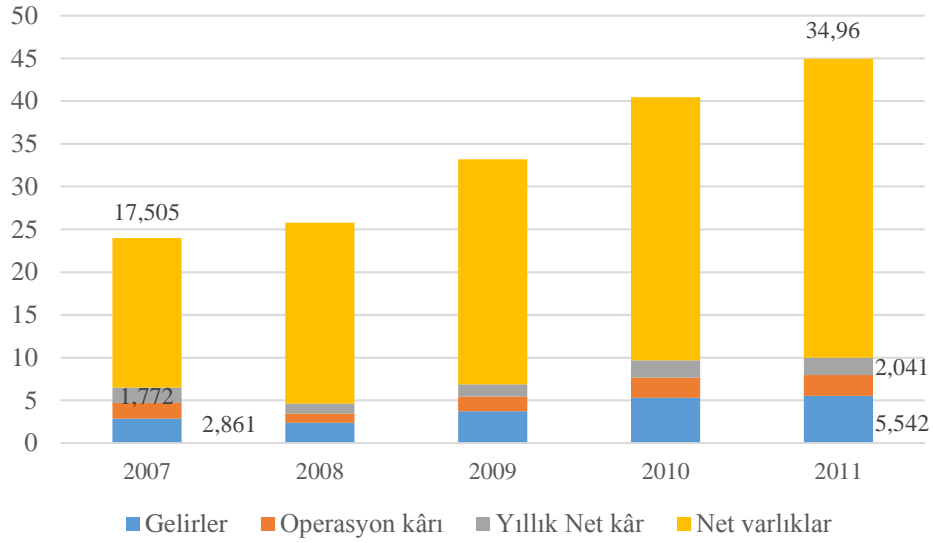
#### **3.5.1. Üç Dönem Finansal Görünüm**

1963 yılında kurulmuş olan TH'nin finansal görünümünü ortaya koyacak kurumsal veri havuzuna erişilemediğinden faaliyet raporları çerçevesinde son 15 yıllık finansal görünümü açıklanmıştır. Kurumsal tarihi ele aldığımız kısımda, 1963-94 arasının kuruluş ve kurumsallaşma yılları olarak hem farklı alanlardaki yatırımın hem de kurumsal gelişimin devam ettiği, 1995-2010 arasının da tam kurumsal dönem olarak hukuki altyapının sağlandığı ancak yatırım yönetimi açısından çok fazla enstrümana sahip olunmadığı ve 2011-2022 arasının ise büyüme ve kriz dönemi olarak finansal performansının istikrarsız olduğu belirtilmiştir. Bu kısımda ise son on beş yıllık faaliyet döneminin finansal görünümüne biraz daha odaklanılarak çeşitli göstergeler aktarılmış ve yorumlanmıştır.

##### **3.5.1.1. TH Grup'un 2007- 2011 Dönemi**

Bu beş yıllık dönemde, TH Grup gelirlerini kayda değer bir şekilde ve net kârını da istikrarlı bir şekilde artırmıştır. Varlıkları 2007 yılında 17,5 milyar MYR iken 2011'e gelindiğinde iki katına çıkarak 35 milyar MYR'ye ulaşmıştır. Operasyon kârı 2008 yılı haricinde yavaş ama düzenli bir şekilde yükselerek 2011 yılında 2,4 milyar MYR'ye çıkmıştır. Bu dönemde %5,1 büyüme yakalayan TH Grup'un genel olarak büyüme

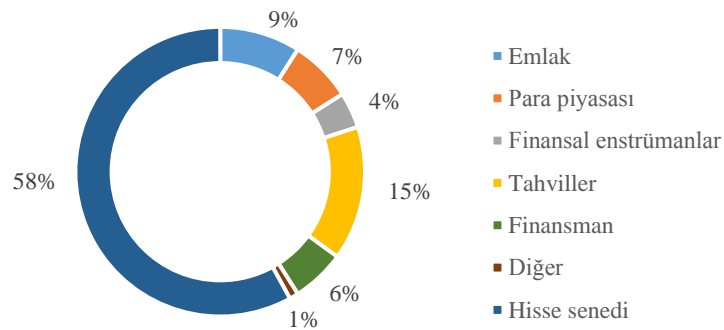
trendini sürdürdüğünü ve 2008 Mortgage Krizi'nin etkilerini yaşamasına rağmen bir yıl içinde toparladığını söylemek mümkündür (Tabung Haji, 2011, ss. 5–6).



**Grafik 5:** TH Grup'un Genel Görünümü (2007-2011)

**Kaynak:** TH'nin yıllık faaliyet raporlarından istifade edilerek yazar tarafından oluşturulmuştur.

2007-2011 arası dönemin önemli özelliklerinden biri her yıl 1 milyar MYR'nin üzerinde net kar hedefine ulaşılması ve hatta 2010 yılından itibaren bu rakamın 2 milyar MYR'nin üzerine çıkmasıdır. Bu büyümenin ardında hisse senedi yatırımları ve tahvillerin (*debt securities*) getirileri yer almaktadır. Hisse senedi yatırımları TH Grup'un gelirlerinin %58'ini, tahviller (özellikle İslami sukuklar) %15'ni oluşturmaktadır (Tabung Haji, 2011, s. 13). Özellikle 2011'e baktığımızda gelir kalemleri şunlardır:



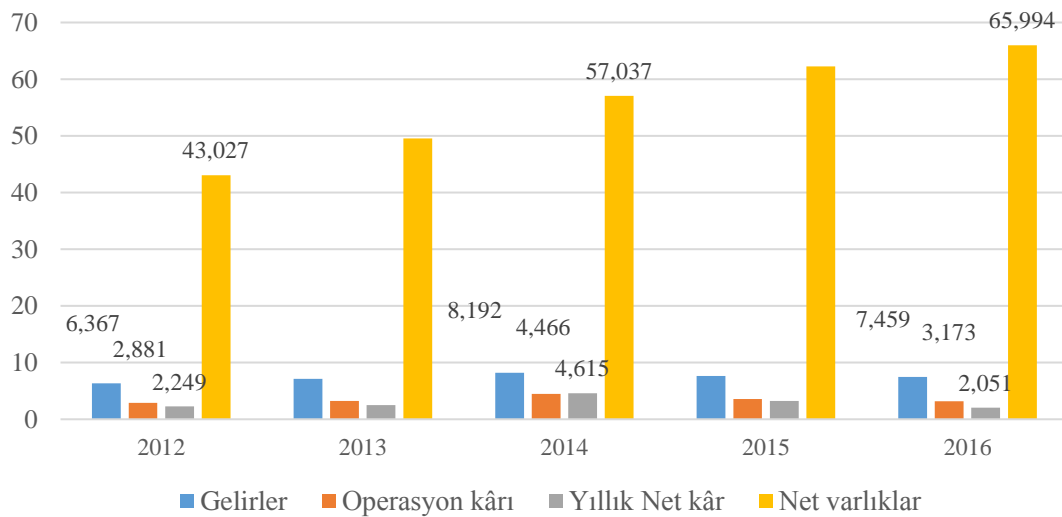
**Grafik 6:** TH Grup'un Gelir Türleri 2011

**Kaynak:** TH'nin yıllık faaliyet raporlarından istifade edilerek yazar tarafından hazırlanmıştır.

Bu beş yıllık dönemdeki hisse senedi yatırımları TH'nin getirilerini yükseltmiştir. TH'nin fonlarının yüksek getirili finansal ürünlerde değerlendirmesinden dolayı dağıtmış olduğu kâr payları da yüksek (beş yıllık ortalama %5,7) olmuştur. Bu durum da mudi ve mevduat artışını peşinden getirmiştir. Bu beş yıllık dönemde mudilerin sayısı 4,4 milyondan 6,9 milyona ve mevduat miktarı da 17,1 milyar MYR'den 31,7 milyar MYR'ye yükselmiştir. Ayrıca 2008 yılı haricinde her yıl 1 milyar MYR'nin üzerinde kâr payı dağıtımı gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda 2007 yılında 1,05 Milyar MYR'lik kâr payı dağıtılmışken 2011 yılına gelindiğinde bu rakam 1,6 milyar MYR'ye çıkarak %50'nin üstünde bir artış göstermiştir.

### 3.5.1.2. TH Grup'un 2012-2016 Dönemi

TH bu beş yıllık dönemde, finansal göstergelerinin görece yükseldiği ancak istikrarsız artış ve düşümlere şahit olduğu yıllar yaşamıştır. Özellikle gelir kalemi ve net kârı istikrarsız bir trend oluşturmaktadır. Bunu aktif kârlılığı (*gross return on net assets*) göstergesinden takip etmek de mümkündür. 2012 yılında net varlıkların aktif kârlılığı %7,07 iken 2016'ya gelindiğinde %5,47'dir. Yine net kâr marjının bu dönemde istikrarsız olduğu göze çarpmaktadır. 2012 yılında %75,7 olan net kâr marjı, 2016'ya gelindiğinde %71,4'e gerilemiştir. Bu dönemde 2017'den itibaren TH'nin finansal göstergelerinde başlayan bozulmanın küçük sinyallerinin görüldüğünü söylemek mümkündür.



**Grafik 7:** TH Grup'un Genel Görünümü (2012-2016)

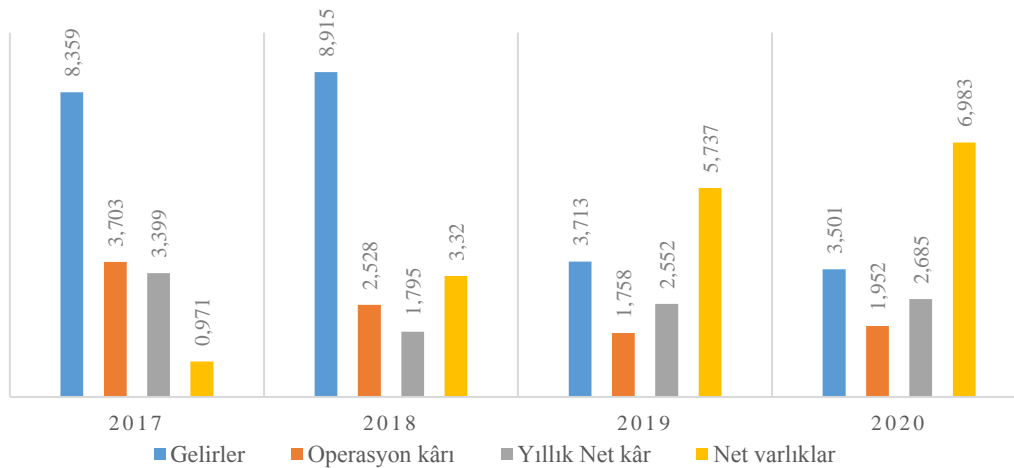
**Kaynak:** TH'nin yıllık faaliyet raporlarından istifade edilerek yazar tarafından hazırlanmıştır.

Bir diğer yandan 2013 yılı TH'nin 50. yılı olması hasebiyle mudilerine %8 düzeyinde kâr payı dağıtımını yapılmıştır. %8'in iki puanı ilk defa hacca gidenlere verilmiştir. Bu yıl toplam dağıtılan kâr payı ise 2,6 Milyar MYR'dir. 2016'da ise kâr payı %5,75'e düşmüş, dağıtılan kâr payı ise 2,8 milyar MYR olarak gerçekleşmiştir.

Bu beş yıllık dönemde istikrarlı bir şekilde artan üç gösterge olmuştur: Mudi sayısı, mevduat miktarı ve net varlıklar. Bu göstergeler TH'nin sektördeki monopol konumunu ve güçlü kurumsal yapısıyla topluma ulaşabiliyor oluşunu göstermektedir. Özellikle bu yıllarda mudi çekmek için gerçekleştirmiş olduğu kampanyalar (Pelan 50, mobil temas noktaları gibi) istenilen hedefe ulaşmasını sağlamıştır.

### 3.5.1.3. TH Grup'un 2017-2020 Dönemi

2017 yılından sonra finansal göstergelerinde bozulma başlayan TH, Yeniden Yapılandırma ve Rehabilitasyon Planı'nı (*TH Rehabilitation and Restructuring Plan*) 7 Aralık 2018'de kabinenin onayıyla uygulamaya geçirmiştir. Bu plan çerçevesinde, 2018 yılı sonunda beklenen performansı gösteremeyen 19,9 milyar MYR'lik varlıklarını özel amaçlı kuruluşa devretmiştir. Bu kapsamda 2018 yılının finansal performansı değer düşüklükleri, zarar, gerçeğe uygun değer düzeltilmesi ve diğer sebeplerden kaynaklı değer düşüklüğü zararlarının muhasebeleştirilmesiyle 1,5 milyar MYR tutarında faaliyet dışı gider kaydedilmiştir (Tabung Haji, 2018, s. 32).



**Grafik 8:** TH Grup'un Genel Görünümü (2017-2020)

**Kaynak:** TH yıllık faaliyet raporlarından istifade edilerek yazar tarafından oluşturulmuştur.

1995 TH yasası, yıl sonu bilançosunda varlıkların yükümlülüklerden düşük olduğu durumda temettü ve kâr payı dağıtımını yasaklamaktadır. 2017 yılındaki durum, bu kuralın ihlaline işaret etmektedir. O yıl 74,4 Milyar MYR'lik yükümlülüklerle karşılık 4,1 milyar MYR'lik varlık açığı bulunmaktaydı. Bu varlık/yükümlülük oranının 0,94 civarında olduğunu göstermekteydi. 2018'de yapılan program ile bu oranın tekrar 1'e çıkarılması kararlaştırılmış ve aynı zamanda bu yıla kadar sadece TH 1995 Yasası ile denetlenirken artık Malezya Merkez Bankası'nın da denetimine tabi olmuştur (Bakar vd., 2020, s. 63).

Bu planın ortaya çıkmasının hem TH'den hem de ülke ekonomisinden kaynaklı nedenleri mevcuttur. Malezya'da 2018 yılına gelindiğinde borsa ve gayrimenkul piyasasında düşüşler gerçekleşmekteydi. Hatta borsanın son beş yıllık performansının da küresel ve bölgesel rakiplerinin gerisinde olması, varlıklarının %40'ını yerel borsaya yatıran TH için önemli bir performans düşüklüğüne sebep olmuştur. Öyle ki 2019 Ekim itibariyle bu yatırımların büyük bir kısmı (%30 civarı) %50'leri aşan değer kayıplarına uğramıştır. Bir diğer yandan gayrimenkul piyasasındaki durgunluk, TH'yi finansal olarak zor duruma düşürmüştür. Bu durumun önemine binaen TH'nin yatırım portföyünü ve finansal performansını değerlendirmek üzere bir çalışma başlatılmıştır. Bu çalışmada TH, Başbakanlık, Maliye Bakanlığı ve Malezya Merkez Bankası (BNM) yer alarak TH Yeniden Yapılanma ve Rehabilitasyon Planı'nı uygulamaya koymuşlardır. Bu bir bakıma kurtarma operasyonudur.

Bu planın çerçevesi iki unsurdan oluşmaktadır:

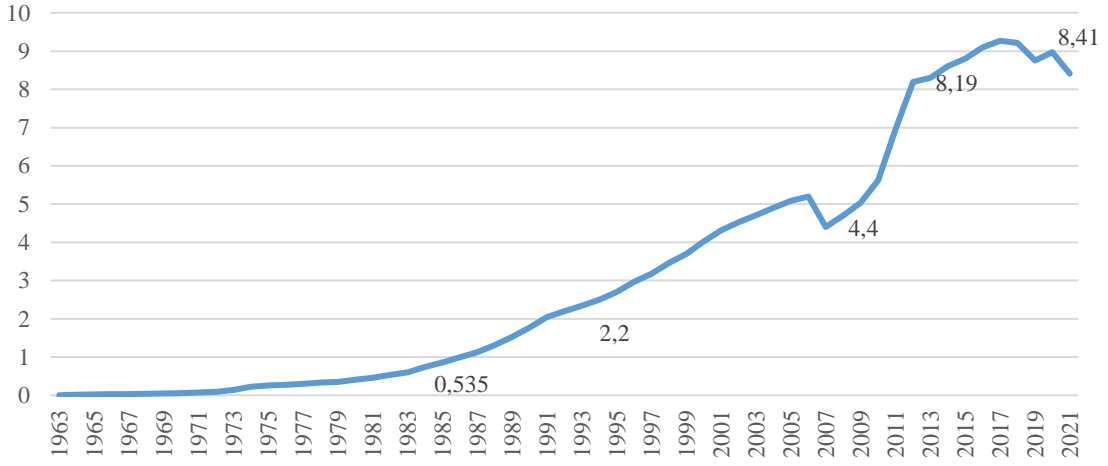
- 1- Varlık değeri ile borç değeri eşit olmalı,
- 2- Sorunlu ve düşük getirili varlıkların (borsada işlem gören-görmeyen hisse senetleri, mülkler vd.) elden çıkarılması gerekmektedir (Tabung Haji, 2018, s. 38).

### **3.5.2. Anahtar Göstergeler**

Bu kısımda finansal göstergeleri destekleyen çeşitli anahtar göstergeler ele alınmaktadır. Bu göstergeler mudi sayısı ve mudilerin mevduat miktarları, dağıtılan zekât, kâr payı ve TH'nin müşteri profilidir.

### 3.5.2.1. Mudi Sayısı ve Mevduatlar

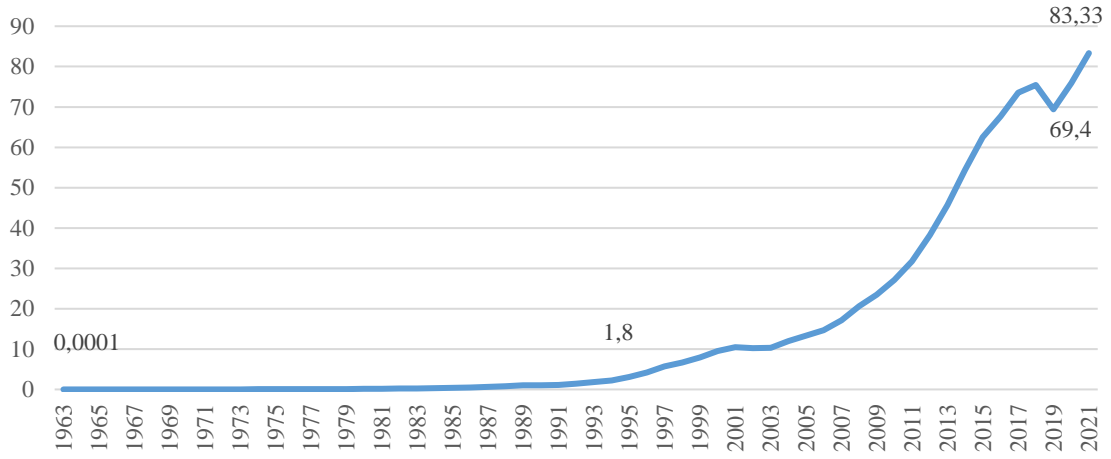
TH'nin en başarılı göstergelerinden biri mudi sayısı ve mudilerin mevduat miktarıdır. Bu başarılı trend kurumun halk tarafından kabul gördüğüne işaret etmektedir. 1963 yılında 1281 mudinin ve 46,610 MYR'si ile kurulduğunda 20 yıl içerisinde 90.000 mudiye ve 51 milyon MYR mevduata erişmeyi hedeflemişti. Ancak toplumun tevaccühü ile yirmi yıl içerisinde hedeflerin de çok ötesine geçilerek 535 bin mudi ve 227 milyon mevduata ulaşılmıştır. Bu Prof. Ungku'nun tahminlerinin oldukça ötesinde meydana gelen gelişme, hem kırsal kesimin tasarruf alışkanlığına hem de kaynakların mobilize edilmesiyle ülke ekonomisine büyük katkıda bulunmuştur.



**Grafik 9:** TH'nin 1963-2021 Arası Mudi Sayısı (Milyon)

**Kaynak:** (Eskandar ve Seho, 2017, ss. 32-33)'den ve TH'nin yıllık faaliyet raporlarından derlenmiştir.

TH 2008 yılında başlattığı Pelan 50 girişimiyle beş yıl içerisinde Müslüman nüfusun %51,8'ine denk düşen mudiye ulaşmıştır (Tabung Haji, 2012, s. 90).



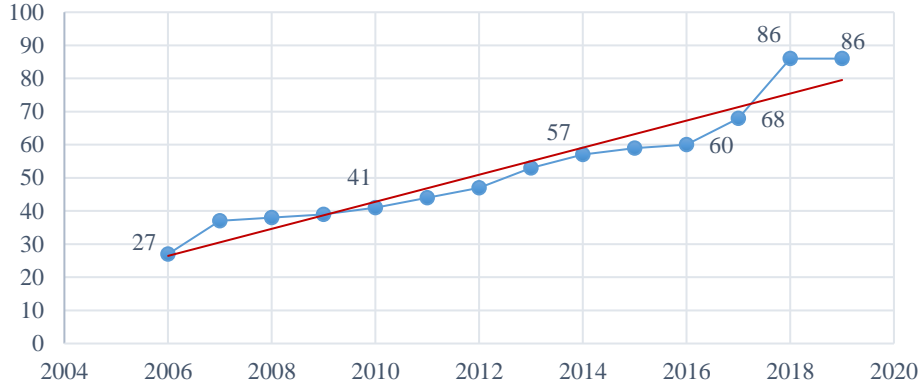
**Grafik 10:** Mevduat Miktarı 1963-2021 (Milyar MYR)

**Kaynak:** (Eskandar & Seho, 2017, ss. 32-33)'den ve TH'nin yıllık faaliyet raporlarından derlenmiştir.

Grafik 11'te TH'nin mevduat miktarını düzenli olarak artırdığı görülmekte ancak 2017 yılında yaşanan illegal kâr dağıtımından kaynaklı güveni sarsılan mudilerin hesaplarını kapatması sonucunda TH'nin bir miktar mevduat kaybettiği bilinmektedir. Yeniden Yapılandırma ve Rehabilitasyon programının şeffaf bir şekilde yürütülmesinden dolayı görece toparlanma gerçekleştiği görülmektedir.

### 3.5.2.2. Dağıtılan Zekât ve Kâr Payı

TH bir yandan mudilerinin tasarruflarını yatırım yaparak değerlendirirken diğer yandan bu kazançların zekât ödemesini de gerçekleştirmektedir. Bu kapsamda her yıl belirli bir dönemde netleştirilen zekât dağıtılmaktadır. Buna ticari zekât denilmektedir. Bu zekatlar, Devlet Zekât Toplama Merkezleri'ne (*State Zakat Collection Center*) ve eyaletler arasında en düşük tasarruf bakiyesine sahip esnaflara dağıtılmaktadır (Tabung Haji, 2014, s. 17). Bu mevduatlar vergiden muaf olduğundan çifte vergilendirme (hem zekât hem de vergi) sorunu oluşmamakta ve zekât toplumun en çok ihtiyaç sahibi kişilerine dağıtılarak çarpan etkisiyle ekonomik kalkınmaya hizmet etmektedir. Bu ticari zekâtlar TH'nin elde ettiği kazançların zekâtıdır (IRTI, 1995a, s. 15). Ayrıca TH, zekât dağıtımını bir tören tertip ederek gerçekleştirmekte; o yılki zekât tutarı büyük bir çek temsili ile Devlet Zekât Toplama Merkezi yetkilisi veya başka STK'lara takdim edilmektedir. Bu tören ile TH hem zekâta yönelik toplumsal farkındalığı artırmakta hem de şer'i uyumluluğa sahip yatırım yaptığına yönelik prestij kazanmaktadır.



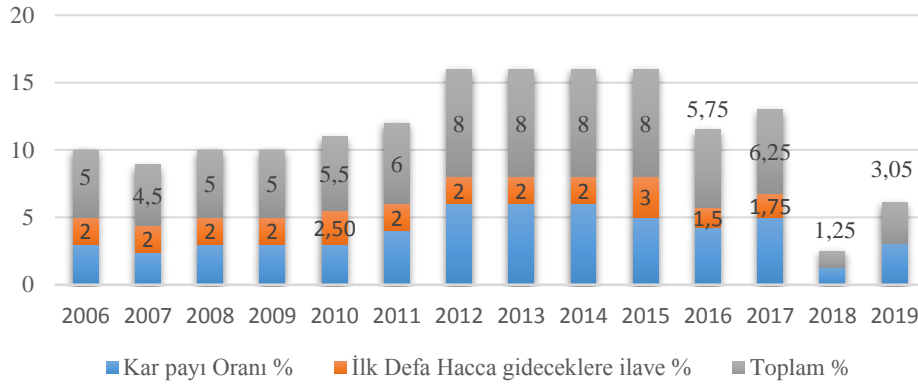
**Grafik 11:** Dağıtılan Zekât (Milyon MYR)

**Kaynak:** TH'nin yıllık faaliyet raporlarından istifade edilerek yazar tarafından oluşturulmuştur.

TH'nin en güçlü kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinden biri olan zekât dağıtımı yıllar boyunca artarak devam etmiştir. Zekâtın düzenli bir artış trendine sahip olduğu görülmektedir. Ayrıca zekâtın sarf yerleri konusunda TH'nin izlediği politika da halkın teveccühünü artırmaktadır.

Kâr payı dağıtımında ise TH'nin konvansiyonel bankalara kıyasla oldukça rekabetçi oranlar sunduğu göze çarpmaktadır. Kâr payı dağıtımını ise TH'nin yıllar boyu mudi toplamasından bağlı ortaklarına yaptığı yatırımlara kadar birçok yatırım faaliyetini etkileyen önemli bir göstergedir. Bu açıdan TH'nin kâr paylarının piyasadaki rakiplerinin oldukça üstünde olduğunu ifade etmek gerekir. Eskandar ve Seho'nun (2017) yaptıkları çalışmada, 1970'lere kadar ülke ekonomisinin ortalama %6.36 büyüdüğü, geleneksel bankaların ortalama %5.36 mevduat faizi verdiği ve TH'nin ise ortalama %4.73 kâr payı dağıttığı ortaya koyulmuştur. TH'nin ilk 7 yılı haricinde rakiplerinden daha yüksek kâr vaat ettiği görülmektedir. Bu kapsamda 1971-2013 arasındaki her 10 yıllık dönem için TH'nin ortalama kâr payları geleneksel bankaların birkaç puan üstünde gerçekleşmiştir. Örneğin, 1971-1980 dönemi için TH'nin ortalama kâr payı %7.50, geleneksel bankaların %5,5 şeklinde gerçekleşmiştir. Bu durum 2021 yılı için de geçerlidir. Bahsi geçen yıl için belirlenen %3.1'lik kâr payı oranı geleneksel bankaların en az yarım puan üzerindedir. Bu oran geleneksel bankalarda %2.54, İslami bankalarda %2.56'dır.





**Grafik 12:** TH'nin Kâr Payı Oranları

**Kaynak:** TH'nin yıllık faaliyet raporlarından istifade edilerek yazar tarafından oluşturulmuştur.

TH, 2012 ve 2013 yıllarında mudilerine 50. Altın yıl kutlamaları sebebiyle %1.5 fazla bonus ödemesi yapmıştır. Bu %8 bonus oranı TH'nin kuruluşundan (1963) bu yana en büyük bonus oranı olmuştur (Tabung Haji, 2012, s. 15).

### 3.5.2.3. TH'nin Müşteri Profili

Tasarruf sahipleri farklı amaçlarla tasarruflarını TH'ye getirebilmektedir. 1963 yılından bu yana finansal olarak oldukça büyüyen ve sunduğu hizmetleri çeşitlendiren TH'nin oldukça farklı amaçlara sahip geniş bir müşteri portföyü bulunmaktadır.

Fuad ve Nor Amanda (2019) tarafından yapılan çalışmaya göre tasarruflarını TH'ye getiren kişilerin amaçları sırasıyla şöyledir: %89 hacca hazırlık, %63 temettü ve getiriler, %69,9 şer'i uyumluluğa sahip tasarruf yapma ve %4 diğerdır. Bu çalışmaya katılan kişilerin demografik özelliklerine baktığımızda ise %59,1'inin 40 yaş altı olduğu ve %40,9'unun da 40 yaş üstü olduğu görülmektedir. Ayrıca 11-30 yaş arasındaki oranın da yaklaşık %35 olması TH'ye katılımında genç nüfus oranının yüksek olduğunu göstermektedir. Bu durum, TH'nin Malezyalı Müslümanların tasarruf alışkanlığını önemli ölçüde geliştirdiğine bir işarettir. Aynı zamanda kuruma katılımın başlıca motivasyonu, müstakbel hacıların hac yolculuğu için birikim yapmalarıdır. Bununla birlikte TH'nin yıllar içerisinde kurduğu ortaklıklar ve şirketler aracılığıyla mudiler konaklama, inşaat, bankacılık, tarımsal ürünler gibi çok sayıda hizmetten yararlanmakta ve bu hizmeti sunan şirketlerin hisse senetlerini satın alabilmektedir. Bu geniş yatırım alanlarından dolayı rekabetçi getirilerden istifade eden müşteriler bir banka dışı finansal kurumun sunduğu geniş hizmet ağından yararlanmaktadır.

### 3.6. TH'nin Tasarruf ve Yatırım Faaliyetlerinin İslam İktisadı Açısından Değerlendirilmesi

TH'nin tüm faaliyetleri Şer'i Danışma Komitesi'nin (*Shariah Advisory Committee*) görüşü alınarak ve ilgili uyum birimlerince takibi yapılarak gerçekleştirilmektedir. Bu, bir İslami finans kurumu için oldukça önemli bir gerekliliktir. Genelde şer'i uyum/uygunluk meselesi ya dış kaynaktan görüş alınarak ya da kurumda faaliyet gösteren bir kurulun takibini içeren bir süreçten sağlanır. TH'nin ikinci yolu tercih etmesi, şer'i yönetim meselesinin önemine ve TH'nin kanuni sorumluluğuna dayanmaktadır. Bu bağlamda ürün, hizmet ve faaliyetlerine dair uygunluk ve uyum şer'i yönetim süreci çerçevesinde gerçekleştirilir.

IFSB'nin 10 numaralı standardının vurgulamış olduğu, her İFK'nin kendi şer'i yönetim çerçevesi bulunmalı ilkesine TH uymaktadır. Aynı standarda göre İFK'lerin şer'i yönetim çerçeveleri şunları içermelidir:

- Ürün, hizmet ve uygulamaya dair fetva/kararlar,
- Fetva/kararların ilgili birimlerle paylaşılması ve takibi,
- İç şer'i denetim (iç denetim)
- Şer'i denetimin raporlanması (dış denetim) (IFSB, 2009).

TH'nin bu unsurlara dair faaliyet raporları ve açık erişim kaynakları (internet sitesi vd.) incelendiğinde, bir Şer'i yönetim sürecinin bulunduğu ancak IFSB'nin belirttiği şekliyle iç ve dış denetimin yapıp yapılmadığı tespit edilememiştir. Bu durumda iç ve dış denetim yapılsa dahi bunlara dair raporlamanın yeteri kadar yer almadığını söylemek mümkündür. Bu durum şer'i açıdan şeffaflığın önünde duran bir engeldir.

TH, 2019 yılına kadar mudilerin mevduatlarını daman sorumluluğu olan vedia sözleşmesi (*vediah yad dhamanah*) ile toplamıştır. Bu akit, klasik vedia akdinden farklılıklar taşımaktadır. Vedia bir emanet akdi olduğundan emanete verilen mal üzerinde bir tasarruf yapmaya imkân vermeyerek emanetçiye sadece muhafaza hakkı vermektedir. Bu akdin doğurduğu hukuki sonuç ise verilen malın emanet oluşu ve emanetçinin malı tasarruf etmeden koruyarak mal sahibi istediği anda malı geri vermesidir. Hatta malda meydana gelecek değer artışı gibi unsurlar, diyelim ki bir hayvanın doğurması veya süt vermesi gibi, mal sahibine ait olmaktadır. Bu doğrultuda mal sahibinin izni olmaksızın malın satılması, kiralanması gibi işlemleri yapmaya emanetçinin yetkisi bulunmamaktadır. Eğer

akit yapılırken mal sahibi bu hususlarda emanetçiye yetki vermişse bu işlem İslam hukukçularına göre vediaan vekâlet akdine dönüşmektedir. Günümüz hukukunda bu akit “usulsüz vedîa” olarak anılan ve bankacılık işlemlerinde kullanılan akittir. Bu akitte emanetçinin verilen malı kullanmasına izin verilmektedir ve emanetçinin malı aynen değil de mislen iade etmesine imkân tanınır. Böyle bir akit için emanet edilen malın mislî olması gerekir. Klasik vedia akdinde emanetçinin kastı, kusuru olmadan malın başına bir şey gelmesi durumunda tazmin etme yükümlülüğü bulunmazken bahsi geçen akitte emanetçi mutlak tazmin sorumluluğu taşımaktadır. Artık akit daman sorumluluğuna sahip bir vedia yahut vekâlet akdine dönüşmüş olur (Yıldırım, 2012, ss. 596–597).

Akdin tazmin sorumluluğuna sahip bir akde dönüşmesinin birtakım şartları bulunmaktadır:

- Emanetçinin mülkü kullanması,
- Mal, emanetçi tarafından bilinçli olarak elden çıkarılması,
- Emanetçinin elindeki malı benzer (mislî) mallarla karıştırmasıdır.

Bu durumlar gerçekleştiğinde, emanetçi malı tazmin ile sorumlu olmaktadır. Bu haliyle özel bir akde dönüşen usulsüz vedia veya daman sorumluluğu olan vediaanın özellikleri şunlar olmaktadır:

- Emanetçi elindeki malı ticaret veya diğer meşru amaçlar için kullanabilir,
- Emanetçi malda meydana gelecek zarardan sorumludur,
- Mal sahibi talep ettiği zaman emanetçi malı iade etmekle yükümlüdür,
- Emanetçi, maldan elde edilen gelirin sahibidir.

Bu kapsamda elde ettiği gelirin bir kısmını mudilerine dağıtıp dağıtmama hakkına sahiptir. Bu takdir yetkisi, yüklenmiş olduğu tazmin sorumluluğundan gelmektedir (Tabung Haji, 2016, ss. 82–83).

TH, 2019 yılından itibaren vekâlet akdine geçmiştir. Vekil TH, mudi ise müvekkil konumunda olmaktadır. Bu kapsamda TH, vekil olarak mudinin mevduatlarını yöneterek çeşitli yatırım faaliyetlerinde değerlendirmekte ve elde edilen geliri belirlenen oranda dağıtmaktadır. Bu kapsamda TH vekalet ücreti almamakta ancak yönetim, hac ve zekât maliyetlerini elde edilen gelirden düşmekte sonra kâr dağıtımını gerçekleştirmektedir (Tabung Haji, ss. 42–43).

Vekâlet akdiyle fon toplama Ortadoğu ve Kuzey Afrika ve Asya (özellikle Malezya) ülkelerinde oldukça yaygın bir durum haline gelmiştir. Bireysel veya ticari müşterilerden fon toplarken veya uluslararası piyasalardan kısa vadeli fon temin ederken kullanılmaktadır. Vekâlet sözleşmesi uyarınca İFK, kabul ettiği fonu vekili adına işletmekte ve elde ettiği kazanç veya kayıptan bağımsız şekilde vekâlet ücreti alabilmektedir. TH bu bağlamda bir vekâlet ücreti almamaktadır. İşleyiş şöyledir:

- Mevduat sahibi (müvekkil), İFK'larda bir hesap açmakta ve belirlenmiş bir kâr üzerinden sözleşme imzalamaktadır,
- Mevduat sahibi hesaba mevduatını yatırır,
- İFK vekil olarak müşterisi adına mevduatı şer'i uyumluluğa sahip yatırımlarda değerlendirir.

Bu vekâlet sözleşmesinin gerçekleşen kâr (GK) ve vaat edilen kârın (VK) durumuna göre dört farklı sonucu bulunmaktadır:

1-GK>VK olması durumunda İFK, vaat edilen kârı müşteriye ödemekte, geri kalanı kendisine kalmaktadır.

2-  $0 < GK < VK$  olması durumunda İFK, elde ettiği kâr kadar müşteriye kâr dağıtımını yapmaktadır.

3-  $GK < 0$  olması durumunda İFK zarar etmiştir ve zararı anaparadan düşer ve geri kalan miktarı müşteriye öder.

4-  $GK = VK$  olması durumunda İFK hedefine ulaşmıştır ve müşterisine anapara ve VK oranında ödeme yapar (Özdemir ve Kapıcı, 2020, ss. 349–350). Bu kapsamda vekâlet akdinin caizliği konusunda icma olduğu ve çeşitli fıkıh kurullarının (AAOIFI bakımınız 23 no'lu standart) bu akdi meşru gördüğü bilinmektedir. Ancak bir diğer yandan vekâlet akdinin uygulamada “*fikhi açıdan sınırları zorlayan*” yönleri de mevcuttur:

- Uygulamada kâr edilmediği durumlarda, müşteriye kaybetmemek için çeşitli yöntemlerle –kâr dengeleme rezervi gibi- kâr dağıtımını yapılması,
- Vaat edilen kârın müşteri tarafından kesin kazanç olarak görülmesi ve bu şekilde bir teamül oluşması,
- Kâr elde edilmesi teamülün yaygınlaşmasıyla İFK'lerin konvansiyonel rakipleriyle benzeşmeleridir (Özdemir ve Kapıcı, 2020, s. 367).

TH'nin ilk defa hacca gidenlere yönelik verdiği sübvansiyon hibe akdi çerçevesinde görülmektedir. Bu açıdan bir yarı-kamu kuruluşu mahiyetinde olan TH'nin hacı adaylarını

sübvance etmesinin İslam iktisadı açısından sorun teşkil etmediği bilinmektedir. Bunun İslam tarihinde birçok örneği bulunmaktadır. Irak'ın fethinden sonra Hz. Ömer'in Müslüman toplumunun kalkınması için ekilebilir arazileri halka tahsis etmesi bu örneklerden biridir (Rahman ve Zabri, 2021, s. 104).

Yatırım yapılan enstrümanlar açısından değerlendirme yaptığımızda genel olarak riski düşük İslami hisse senetleri, sukuk, İslami para piyasası enstrümanları gibi seçenekleri tercih ettiği ifade edilmiştir. Bu enstrümanlar her ne kadar şer'i uyumluluğa sahip olsa da yatırım vekâletinde olduğu gibi riski sifira indirmeyi amaçlamaları açısından fikhın sınırlarını zorlamaktadır. Bir diğer yandan uzun vadeli kaynakların kısa vadeli yatırımlarda değerlendirilmesi finansal getiri açısından uygun görülse dahi reel ekonomiye ve ekonomik kalkınmaya sınırlı düzeyde katkı sunmaktadır.

TH'nin yönettiği fonun toplumun maslahatına mı yoksa belirli bir grubun refahına mı hizmet ettiğine yönelik çeşitli sorgulamalar vardır. Bakar vd. (2020) yaptığı çalışmada, TH mudilerinin %5'inin fonların yaklaşık %75'ini kontrol ettiği ileri sürülmektedir. Bu durum sermaye temerküzü sorunsalının İFK'lerde de gündeme geleceğini göstermesi açısından ilginç bir durum arz eder (Bakar vd., 2020, s. 67). Ancak bunu kontrol etmenin çok mümkün olmadığını söylemek de gerekmektedir. Çünkü bir kurumun tamamen mevduat sahibi yapısını belirlemesi ve onlara pay dağıtması iktisadi açıdan imkansızdır. Bu hususta %75'lik fonlara sahip kişilerin TH'nin yönetimine müdahale edip etmediği, yatırım kararlarını etkileyip etkilemediği önem kazanmaktadır. Ancak bu hususa yönelik de herhangi bir bilgi bulunmamaktadır.

TH'nin kurumsal yapısının yani kanunla kurulmuş bir yarı-kamusal kurum olmasının çeşitli dezavantajları bulunmaktadır. Bunların başında siyasi anlamda bağımsızlık sorunu ve siyasi atamalar gelmektedir. Bu paradoksal bir durum arz eder. Çünkü TH'nin bu kurumsal yapısı 70'lerde başlayan kalkınma planlarına güçlü destek sağlamışken daha sonraları siyasi çıkar çatışmasının bir uzantısı olarak illegal kâr dağıtımına neden olmuştur. Çeşitli araştırmalar 2017'de yaşanan illegal temettü dağıtımının siyasi baskının neticesinde olan kötü yatırım kararları olduğunu ortaya koymaktadır. Bu sorun kurumun hem itibar kaybına uğramasına hem de şer'i uyumluluk noktasında sorunların gündeme gelmesine sebep olmuştur. Hükümet politikalarına uyum ile kötüye kullanım arasında

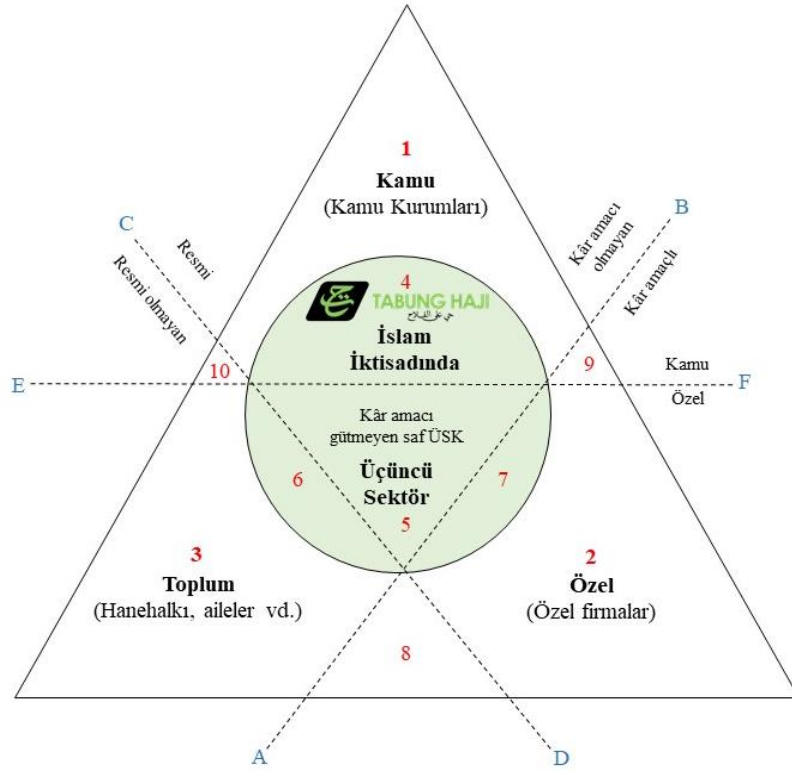
gelgit yaşanabilmesi, bu gibi kurumlarda en çok göze çarpan hususlardandır (Bakar vd., 2020, s. 66).

### 3.7. Üçüncü Sektör Kurumu olarak TH

Üçüncü sektör literatürünün ele alındığı birinci bölümde, ÜSK'lerin kurumsal yapılarından kâr beklentilerine, isimlendirmelerinden sosyal etkilerine olmak üzere birçok farklı özelliğine değinilmiştir. Bahsi geçen bölümde ön plana çıkan hususların başında bu kurumların kapitalist yapılanmalardan farklı bir biçimde kâr elde etmeleri ve bir hedef doğrultusunda sosyal etki oluşturmaları gelmektedir.

TH'nin üçüncü sektör kuruluşu olarak değerlendirilebileceğini söyleyen çalışmaların (Arshad, 2020; Bakar, vd., 2020, Shaikh, vd., 2018; Arshad ve Haneef, 2016) yanında sosyal etki ürettiğini vurgulayan çalışmalar da bulunmaktadır. Bu bağlamda Sharifah'ın (2020) çalışması TH'nin iki boyutlu sosyal etki oluşturduğunu ifade etmektedir. Bu bağlamda ilki, çok çeşitli eğitimler yoluyla halkı bilinçlendiren TH'nin mudileri üzerinde etki oluşturan manevi özelliği, ikincisi ise hacıların kabul edilmiş (*Hacci mebrur*) hacca ulaşabilmeleri için helal yoldan birikim yapmaları ve sübvansiyonlarla TH'nin halkın hacca gitmesini kolaylaştırmasında etki oluşturan ekonomik özelliğidir. Her iki özelliğiyle Malezyalı Müslümanlara en iyi hac hizmeti vermeyi hedef edinmiş olan TH, toplumda sosyal etki oluşturmaktadır. Bir diğer yandan yerli Malay Müslümanların (Bumiputra) maruz kaldığı ekonomik dışlanma ve gelirden oldukça az pay alma sorunlarına da yıllar içerisinde başarılı kurumsal sosyal sorumluk faaliyetleri ve ülke kalkınma planına destekleriyle çözümler üretmiştir. Bu bağlamda TH yıllar içerisinde dinî, ekonomik ve en nihayetinde sosyal etkiyi bir araya getiren bir kurum haline gelmiştir (Sharifah, 2020, ss. 28–32).

Pestoff'un (1992) teorik çerçevesine göre TH, karma üçüncü sektör kuruluşu kategorisine girmektedir. Kanunla kurulan yarı-kamu kuruluşu olarak üçüncü sektör faaliyetleri gerçekleştirmesi TH'nin 4 no'lu alanda yer almasının gerekçesidir. Şekil 25'teki 4 no'lu alan kamu kurumu, yarı kamusal kurum veya kamu kurumuyla iş birliği halinde yapılan ÜS faaliyetlerini gösterir. Bu kapsamda saf ÜSK olmayan TH, hem yarı-kamusal kuruluş olarak hem de hükümet bağlantılı kurum olarak ÜS faaliyeti gerçekleştirmektedir.



**Şekil 15:** ÜSK Olarak TH'nin Yeri

**Kaynak:** (Pestoff, 1992, s. 25) tarafından oluşturulan teorik çerçevenin İslam iktisadında üçüncü sektöre uyarlanması, Türkçeleştirilmesi ve TH'nin eklenmesi yazara aittir.

Arshad (2020), ÜS'yi "belirli yer ve zaman içinde, genellikle risk veya belirsizlik koşulları altında, makâsıd-ı şeriayı gerçekleştirmek amacıyla mali kaynakların (varlıklar ve yükümlülükler) şer'i uyumluluğa sahip bir şekilde yönetimi ve dağıtımı" olarak tanımlamaktadır. Bu tanım ve ÜS literatürü doğrultusunda her ÜSK'nin bir sosyal hedefi olmalıdır. İslam iktisadındaki ÜSK'ler için ise yapılan işin her iki dünyayı kuşatacak bir amaca veya diğer bir ifadeyle makâsıd-ı şeriaya yönelik olması gerekmektedir. TH'nin yönetim ilkelerini belirleyen çerçeve metninde, temel amaçlardan ilkinin makâsıd-ı şeriayı gerçekleştirmek olduğu; tüm kademedeki faaliyetlere İslami ilkelerin eşlik edeceği belirtilmekte ve kuruluş amacı olarak da ümmeti ekonomik olarak güçlendirmek ve helal, makbul bir hac deneyimi sunmak gibi ekonomik ve dinî amaçlar taşıdığı vurgulanmaktadır. Bir diğer yandan yatırım faaliyetlerinin şer'i yönetim sürecinden geçerek şer'i uyumluluğa sahip enstrümanları uygulamaları da Arshad'ın ÜS tanımına uyduklarını göstermektedir.

TH'nin ana faaliyeti dışında çok sayıda üçüncü sektör çalışması bulunmaktadır. Bunların bir kısmı yararlanıcılara doğrudan finansman sağlamaya olanak veren çalışmalar iken diğer kısmı istihdam yoluyla sosyal destek sağladığı programlardır. Genel olarak TH'nin ana faaliyet alanı dışındaki ÜS faaliyetlerini ifade edecek olursak;

- Kurumsal sosyal sorumluluk aktiviteleri (yardım, Ehsan programı, kalkınma projelerine destek)
- Zekât dağıtımı,
- Iqra programı (esnaflara yönelik destek),
- Çeşitli camilere destek verilmesi (ibadetlerin kolayca yapılması için araç tahsisi gibi)
- Ikhtiar programıdır (istihdam ile finansal destek veren bir uygulamadır bir bakıma mikrokredi) (Bakar vd., 2020, s. 65).

TH'nin karma ÜS kuruluşu olarak dördüncü bölgede yer almasının gerekçesi şunlardır:

- Kanunla kurulmuş bir kurum olmasından dolayı kamusal kuruluş olarak görülmesi,
- Özel sektör kuruluşu gibi bireysel kâr hedeflememesi, tersine mudilerinin yani TH'nin gerçek sahiplerinin kârını hedeflemesi (grup kârı),
- ÜS enstrümanları kullanarak (zekât, sadaka vb.) sosyal etki oluşturması ve birincil amacının hacı adaylarının ve hacıların refahını artırmak olmasıdır (sosyal amaç).

Bu bölümde, ikincil veriler doküman incelemesi yoluyla ele alınarak TH'ye yönelik literatür ortaya koyulmuştur. İzleyen bölümde ise birincil veriler yoluyla doğrudan TH üzerine bir durum çalışması gerçekleştirilerek iki veri türünün karşılaştırmalı olarak araştırmanın bulgularına alınmasına imkân tanınmıştır.



## **4. BÖLÜM: TABUNG HAJI ÜZERİNE SAHA ÇALIŞMASI VE TÜRKİYE HAC FONU ÖNERİSİ**

Çalışmanın bu bölümünde, Malezya'da Lembaga Tabung Haji ile gerçekleştirilen durum çalışmasının ve Türkiye'ye özgü model geliştirmek amacıyla yapılan görüşmelerin sonuçları değerlendirilecektir. Ardından Türkiye'ye özgü bir Türkiye Hac Fonu önerisinde bulunulacaktır. Bahsi geçen amaç doğrultusunda ilk olarak araştırmayla ilgili genel bilgiler (amaç, önem, süreç, yöntem ve sınırlılıklar) ortaya konulmakta ve akabinde araştırmanın bulguları açıklanarak geliştirilen model izah edilmektedir.

### **4.1. Araştırmayla İlgili Genel Bilgiler**

Bu araştırma, TÜBİTAK 2214-A ile Malezya'da bulunan araştırmacının TH üzerine yaptığı durum çalışması ve TH modelinin Türkiye'ye uyarlanabilmesi amacıyla Türkiye'den ilgili paydaşlarla yaptığı görüşmelerden meydana gelmektedir. Bu kapsamda durum çalışması ve ilgili paydaş görüşmesiyle beraber araştırmacının Malezya'ya ve Malaylara özgü gözlemleri de nitel yöntemlerde bir başvuru kaynağı olarak görüldüğünden çalışmaya dâhil edilmektedir. Bu bölümde, sırasıyla, araştırmanı amacı, önemi, yöntemi ve süreci ele alınacaktır.

#### **4.1.1. Araştırmanın Amacı**

Bu araştırma, Pestoff (1992) ve Jouti'nin (2019) çalışmalarından hareketle İslam iktisadındaki üçüncü sektör ekosistemini teorik bir çerçevede ele almayı, Tabung Haji kurumu üzerine durum çalışması (*case study*) gerçekleştirmeyi ve elde edilen bulgular ışığında, Türkiye'deki aktörlerle de mülakatlar gerçekleştirerek Türkiye Hac Fonu kurumu önerisi yapmayı amaçlamaktadır. Bu amaca ulaşmak için belirlenen hedefler şunlardır:

- Tabung Haji'nin durum çalışmasıyla derinlemesine incelenmesi ve Malezya'nın sosyoekonomik yaşamındaki öneminin keşfedilmesi,
- Tabung Haji'ye yönelik durum çalışmasının yapılmasından sonra elde edilen bilgiler ışığında, modelin Türkiye'ye uyarlanabilmesi için Türkiye'deki ilgili paydaşlarla görüşmelerin gerçekleştirilmesi ve analize dâhil edilmesi,

- Önerilecek modelin Türkiye'ye özgü olması amacıyla Türkiye'nin ekonomik, sosyal ve siyasi özellikleri de hesaba katılarak uygulanabilirliğinin ve sürdürülebilirliğinin sağlanması amacıyla çeşitli önerilerin sunulmasıdır.

#### 4.1.2. Araştırmanın Önemi

Araştırmanın üç açıdan önemlidir:

- İslam iktisadındaki üçüncü sektör ekosistemini kapsamlı bir teorik çerçevede ele alması,
- Hâlihazırda varlığını koruyan modern bir ÜSK olan Tabung Haji'nin Türkiye'ye uygulanabilirliği üzerine ilk defa bir saha çalışması yapılmış olması,
- Türkiye'deki ekosistemde bulunmayan bir kurum önerisi yapılması ve tasarruf açığı olan Türkiye ekonomisine oluşturulacak Türkiye Hac fonu ile ekonomik katkı sağlayacak olmasıdır.

Üçüncü sektör literatürde AB ve ABD merkezli ele alınmaktadır. İslam iktisadının ÜS kurumları ve uygulamaları ise literatürde oldukça sınırlı düzeyde yer almaktadır. Hatta teorik düzeyde İslam iktisadının ÜS'sini ele alan çalışmalar ise literatürde yok denecek kadar azdır. Bu bağlamda İslam toplumlarının ÜS'ye yönelik uygulamalarının çalışmalarda göz ardı edilmesi literatürdeki önemli bir boşluğa işaret etmektedir. Bu sorun; Joseph Schumpeter'in "*Büyük Kayıp Halka*" tezini ve Ghazanfar'e göre bu halkanın, literatür tarafından ihmal edilen İslam medeniyetinin birikimiyle tamamlandığı çalışmasını doğrular niteliktedir (Ghazanfar, 2016). Bir diğer yandan İslam iktisadı yazınında da ÜS, tekil kurumlar şeklinde ele alınırken ÜS'yi kapsamlı bir teorik çerçevede ele alan çalışmalar oldukça azdır. Bu doğrultuda bu çalışmanın, hem üçüncü sektördeki bahsi geçen boşluğa hem de İslam iktisadındaki ÜS'ye yönelik var olan bütüncül yaklaşım eksikliğine katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca bu çalışma, Türkçe literatürdeki ÜS'yi teorik ve saha çalışmasına dayalı ele alan ilk çalışma olma özelliğini de taşımaktadır.

Araştırmanın bir diğer önemi, modern zamanların en eski ve hala varlığını koruyan bir ÜSK'si olarak Tabung Haji'yi ele almasıdır. TH'nin kimi çalışmalarda modern zamanların ilk banka dışı İslami finans kuruluşu olarak yer alması araştırmanın önemini artırmaktadır. Bu sebeple durum çalışmasına konu olarak TH seçilmiştir.

Birincil verilerin elde edilmesine olanak tanıyan yöntemiyle TH ele alınarak Türkiye'ye özgü bir kurum önerisinde bulunmasıyla araştırma hem ÜS literatürüne hem de İslam iktisadı literatürüne katkı sağlamaktadır. Aynı zamanda modern zamanların ilk hac kurumu olma özelliğini taşıyan TH'yi ele alan bu araştırma, hacca yönelik yapılacak kendinden sonraki çalışmalar için bir zemin oluşturacaktır.

Doktora tezinin bir parçası olan bu araştırma TÜBİTAK tarafından fonlanarak araştırmacının gözlem de yapabileceği bir araştırma sürecini oluşturmuştur. Dolayısıyla araştırmanın hem literatüre hem de sunduğu model ile ülke ekonomisine katkı sağlaması beklenmektedir. Ekonomik olarak en temel katkısı, yastık altı diye tabir edilen fonları harekete geçirerek oluşturulan hac fonuyla Türkiye'deki tasarruf açığı sorununa alternatif bir çözüm üretecek olmasıdır. Aynı zamanda İslami finans sektörünün yenilikçi modellere sahip olarak gelişebileceğine de işaret eden bu modelin, gelecekte farklı hedefleri olan İslami fonların da kurulmasına katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

#### **4.1.3. Araştırmanın Süreci**

Araştırmanın hazırlık süreci ÜS'ye yönelik literatür taraması şeklinde başlamıştır. Yapılan doküman incelemelerinde İslami iktisadı ilkelerine uygun faaliyet gösteren ve hala varlığını koruyan en eski ÜSK'nin Lembaga Tabung Haji olduğu görülmüştür. Yapılan araştırma çerçevesinde Türkçe literatürde kurumun yeterince ele alınmadığı ve lisansüstü düzeyde herhangi bir teze konu edilmediği tespit edilmiştir. Bu sebeple nitel araştırma yöntemi ve durum çalışması deseni tercih edilmiştir. Yöntem kısmında ele alındığı üzere, durum çalışması deseninde birincil verilerin elde edilmesine odaklanılması sebebiyle literatürde yetersiz bulunan birçok bilgiye erişilmesine olanak tanınmaktadır. Bu doğrultuda yarı yapılandırılmış mülakat tekniği ve araştırmacının Malezya'da bulunduğu sürede -mülakatlar esnasında- yaptığı gözlemler veri toplama tekniği olarak kullanılmıştır.

Sonraki aşamada, doküman incelemesinden elde edilen bilgiler ışığında mülakat soruları hazırlanmış ve etik kurul onayı alınmıştır. Araştırmacının TÜBİTAK 2214-A doktora sırasında araştırma bursu sayesinde Malezya'da bulunmasından dolayı bazı mülakatlar yüz yüze, bazıları ise katılımcıların talepleri doğrultusunda çevrimiçi gerçekleştirilmiştir. TH üzerine gerçekleştirilen mülakatlar deşifre edilerek yaklaşık 108 sayfa, modelin uyarlanmasına yönelik mülakatların çözümünden ise 188 sayfa metin elde edilmiştir.

Elde edilen toplam 296 sayfalık metin ve araştırmacının gözlemleri Atlas Ti programı aracılığıyla analiz edilmiş ve bulgular hazırlanmıştır. Elde edilen bulgular tema ve alt temalar şeklinde sunulmuştur.



**şekil 16:** Araştırmanın Süreci

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Modelin detayları tespit edildikten sonra Türkiye'ye uyarlamak amacıyla görüşülmesi gereken ilgili paydaşlar belirlenmiş ve bu paydaşlarla yapılandırılmamış mülakatlar gerçekleştirilmiştir. Uygulanabilir bir model önerebilmek amacıyla, TH modelinin faaliyet alanlarına yönelik hac hizmeti başta olmak üzere tasarruf ve yatırım faaliyetlerini de kapsayacak ölçüde geniş bir yelpazedeki kişilerle görüşülmüştür. Bu mülakatlarda katılımcıların görüş, öneri ve eleştirileri toplanarak Türkiye Hac Fonu Kurumu önerisi oluşturulurken yararlanılmıştır. Ayrıca böyle bir kurumun hayata geçirilmesine olanak sağlayacak politika önerileri de yapılmıştır.

#### **4.1.4. Araştırmanın Yöntemi**

Bu araştırmada nitel araştırma yöntemi tercih edilmiştir. Bu kısımda araştırmanın yöntemine dair bileşenler paylaşılmaktadır. Bu kapsamda araştırmanın tercih ettiği yöntem ve desen, veri toplama yöntemleri, çalışma grubu, geçerliliği ve sınırlılıkları sırasıyla ele alınmaktadır. Her bir bileşen yöntemin uygulanmasında özgül bir ağırlığa sahip olduğundan araştırmanın amacı ve önemiyle ilişkili bir şekilde aktarılmaktadır.

##### **4.1.4.1. Araştırmanın Yöntemi ve Deseni**

Creswell, nitel araştırma yönteminin “*bir problem veya konunun keşfedilmesi gerektiği*” zaman kullanıldığını ifade etmektedir. Bunun nedeni ya konunun daha önce yeterli

düzeyde literatürde ele alınmadığı için keşfe açık olması ya da literatürde yer alan bilgilere güvenilmemesinden dolayıdır. Bu doğrultuda karmaşık (kompleks) bir konuyu kapsamlı ve ayrıntılı bir anlayışla ele alma ve bunu da birincil verilerle yapma imkânı elde edilir. Bir diğer yandan araştırmacı bu yöntemle, sahada ve çalışma grubuyla saatlerce zaman harcayarak veri toplandığından “içeriden” bir bakış açısı elde ederek araştırma konusuna yönelik yaklaşımlar önerebilir (Creswell, 2013, s. 47).

Bu araştırma, Malezya’daki Tabung Haji’nin işleyişini ve faaliyetlerini keşfetmek amacıyla nitel araştırma yöntemini ve durum çalışması desenini kullanmaktadır. Ayrıca literatürde Tabung Haji’yi nitel bir yöntemle ele alıp Türkiye’ye uyarlanabilmesi için öneriler yapan çalışmalara rastlanamamış olması, bu yöntem ve desenin tercih edilmesinde gerekli motivasyonu oluşturmuştur. Bir diğer yandan ilk defa ele alınacak bir konunun keşifsel bir araştırma yapılmasını gerektirmesi, birincil verilere ve birincil veriler için de nitel araştırma yöntemine ihtiyaç olduğunu göstermektedir. İşte bu gerekçelerle çalışmada birincil verilerin elde edilmesine imkân tanıyan nitel araştırma yöntemi ve durum çalışması deseni kullanılmaktadır.

Durum çalışması deseni, somut olayları, kurumları, toplulukları bir nevi canlı varlıklarmış gibi kabul ederek onlara yönelik araştırma yapmaya; elde edilen bilgi ve bulguları benzer türden olan öteki olaylara da teşmil etmeye, yahut çıkarımlar yaparak öteki olay ve kuruma yönelik güçlü öneriler yapmaya olanak tanımaktadır. Örneğin, bir doğa bilimci herhangi bir hayvan türünün davranış ve yaşamına dair yaptığı araştırmasını bir belgesel canlılığında yansıtmaya çalışır. Bir sosyal bilimci de farklı yöntem ve teknikler ile bir durum çalışması yaptığında incelediği olay, kurum, topluluk gibi çalışma grubuna dair bulguları kendi içerisinde değerlendirerek sunmayı ve öteki olaylara dair çeşitli çıkarımlar yapmayı hedefler (Keleş, 1976, s. 275; Yıldırım ve Şimşek, 1999, s. 75). Bir diğer ifadeyle durum çalışması bir veya birden fazla durumu kendi içerisinde ve bütüncül bir şekilde elmayı amaçlamaktadır. Bu kapsamda genel itibarıyla nasıl ve niçin sorularına yanıt aramaktadır. Bu doğrultuda bu desen üç durumda tercih edilmektedir:

- Araştırma sorusunun betimleyici olduğu durumlar,
- Araştırmanın gerçek bir uygulama üzerinden ele alındığı durumlar,
- Araştırma bulgularının değerlendirme yapmaya uygun olduğu durumlardır (Yin, 2017).

Bu kapsamda çalışmamızın iki temel araştırma sorusu bulunmaktadır:

1- *“Tabung Haji nasıl çalışmaktadır?”*

2- *“Tabung Haji modeli Türkiye’ye nasıl uyarlanabilir?”*

Bu kapsamda ilk soruyu yanıtlayabilmek amacıyla durum çalışması deseni tercih edilerek yarı yapılandırılmış mülakat, doküman incelemesi ve gözlem tekniklerinden istifade edilmiştir. İkinci soruyu yanıtlayabilmek amacıyla ise TH modeli Türkiye’deki ilgili paydaşlara sunulmuş ve onlarla görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Birbirini tamamlayan bu iki soruya yönelik elde edilen bilgiler önce ayrı ayrı bulgular kısmında sunulmuş ve daha sonra Türkiye’ye yönelik yapılan Türkiye Hac Fonu önerisinde birlikte değerlendirilmiş ve öneriye katılmıştır.

#### **4.1.4.2. Veri Toplama Tekniği**

Bu araştırmada nitel araştırma yöntemi ve durum çalışması deseni tercih edilirken veri toplamak amacıyla doküman incelemesi, görüşme ve gözlem kullanılmıştır.

Nitel bir araştırmanın veri toplama faaliyeti diğer yöntemlerden ayrılmaktadır. Bu kapsamda genel olarak veri toplama şu adımlardan oluşur:

- Veri alınacak kişi ve yerin belirlenmesi,
- Belirlenen kişilerle bağlantı kurulması,
- Amaçlı örneklemin tespiti,
- Tekniğin uygulanması ve verilerin toplanması,
- Verilerin kayıt altına alınması,
- Verilerin saklanmasıdır (Creswell, 2013, s. 146).

Bu doğrultuda veri alınacak kişilerin belirlenmesi için amaçlı örnekleme tercih edilmiş ve araştırmanın kapsamı belirlenerek kişilerle yüz yüze ve çevrimiçi görüşmeler yapılmıştır. Görüşmelerde yarı-yapılandırılmış ve yapılandırılmamış mülakat tekniğinden istifade edilmiştir. Kayıtlar, yüz yüze görüşmelerde ses kayıt cihazıyla; çevrimiçi görüşmelerde ise Zoom uygulaması üzerinden alınmıştır. Veriler akademik çalışma etiği çerçevesinde muhafaza edilerek analizler gerçekleştirilmiştir.

#### **4.1.4.2.1. Doküman İncelemesi**

Doküman incelemesi, araştırma konusuna dair her türlü yazılı, görsel ve işitsel bilgilerin yer aldığı kaynakların incelenmesi, okunması ve yorumlanması sürecini ifade eden tekniktir (Creswell, 2013). Diğer bir ifadesiyle belgesel tarama, araştırmaya yönelik mevcut kayıt ve belgeler incelenerek veri elde etme sürecidir. Bu kapsamda doküman analizi, belirli bir amaca yönelik olarak kaynakları bulma, okuma, tasnif etme, çeşitli notlar alma ve değerlendirme işlemlerini kapsamaktadır (Sak vd., 2021, s. 230).

Araştırma kapsamında veri toplama tekniklerinden biri olarak ilk önce doküman incelemesi kullanılmıştır. Bu doğrultuda doküman incelemesinden iki farklı kısımda istifade edilmiştir. İlki, araştırmanın kavramsal çerçevesinde, ikincisi ise Tabung Haji ve bu modelin Türkiye’ye uyarlanması kısmındadır.

#### **4.1.4.2.2. Görüşme**

Araştırmada diğer bir veri toplama tekniği olarak yarı yapılandırılmış ve yapılandırılmamış mülakat tekniğinden yararlanılmıştır.

Mülakatlar yüz yüze ve çevrimiçi gerçekleştirilmiştir. Yüz yüze ve birebir gerçekleştirilen mülakatların katılımcıları doğrudan gözlemleyebilme imkanı sunması, araştırmacının gözlem rolünü pekiştirmektedir. Ancak çevrimiçi gerçekleştirilen mülakatlar çalışma ortamında gerçekleşmediğinde, katılımcılara daha özgür bir ortam sunması sebebiyle katılımcının daha rahat bir bilgi paylaşmasına olanak tanımaktadır.

Bu kapsamda araştırmada yarı yapılandırılmış mülakatlar Tabung Haji’nin işleyişinin ayrıntılarının keşfedilme aşamasında, yapılandırılmamış mülakatlar ise modelin Türkiye’deki ilgili paydaşlarından görüşler alınması aşamasında tercih edilmiştir (Creswell, 2017, ss. 190–193). Bu doğrultuda yarı yapılandırılmış ve yapılandırılmamış mülakat tekniği araştırmacının araştırma bağlamını derinleştirecek ilave sorular sorabilmesine olanak sağladığından tercih edilmiştir. Örneğin, modelin Türkiye’ye uyarlanması amacıyla gerçekleştirilen mülakatlarda araştırmacının Tabung Haji modelini ve çalışma mantığını aktardıktan sonra katılımcıların özgürce fikirlerini ifade edebilecekleri ortamı sağlaması, oldukça yenilikçi düşüncelerin keşfedilmesine zemin hazırlamıştır. Bu kapsamda araştırmacı, katılımcının kimi zaman örtük bir şekilde ifade ettiği görüşlerini sondaj soruları yönelterek daha açık ifade etmesine, kimi zaman da açık

ifade edilen düşüncelerin tartışılabilmesine yardımcı olmuştur. Aynı zamanda araştırmacının verdiği bilgileri hem sektörel hem de akademik birikimiyle yorumlama imkanı elde eden katılımcıların araştırmanın bulgularını zenginleştirerek önerilen modeli güçlendirdiği düşünülmektedir. Araştırma kapsamında toplamda 18 kişiyle yarı yapılandırılmış ve 21 kişiyle yapılandırılmamış görüşmeler gerçekleştirilmiştir.

#### **4.1.4.2.3. Gözlem**

Bilindiği üzere nitel araştırmalarda araştırmacı daha aktif bir şekilde çalışma grubuyla temas kurmakta; çeşitli tekniklerle elde ettiği verileri yorumlamakta ve kişisel görüşlerini de dâhil ederek bulguları değerlendirmektedir. Bu, araştırmacının süreçte aktif bir şekilde yer almasının neticesidir (Doğanay, Ataizi, Şimşek ve Salı Jale, Akbulut, Yavuz, 2012, s. 97). Bu araştırmada ise araştırmacı hem görüşmelerdeki katılımcıları hem de Malezya'daki sosyal ve ekonomik yapıyı gözleme şansı elde etmiştir. Bu, araştırmanın kapsamını genişletmiş ve veri toplama tekniğini çeşitlendirmiştir. Ayrıca araştırmacı, gözlemlerinden elde ettiği bilgileri analize dâhil ederek bulguları ve önerdiği modeli daha güçlü bir şekilde kurgulama imkânı elde etmiştir.

Katılımcılara ve araştırma yapılan kurumun bulunduğu ülkeye dair gözlem, araştırmacının TÜBİTAK 2214-A doktora sırasında araştırmacı olduğu sürece denk düşmektedir. Bu kapsamda araştırmacının Malay ve diğer etnik kökenlerdeki Malezyalılarla kurduğu ilişkiler ve yaptığı görüşmeler, araştırmacının elde ettiği bulguları kontrol etmesini sağlamıştır.

#### **4.1.4.3. Çalışma Grubu**

Araştırmanın çalışma grubu belirlenirken amaçlı örnekleme ve maksimum çeşitlilik yöntemleri kullanılmıştır. Saha çalışmasında TH'nin nasıl çalıştığı keşfedilmek istendiğinden, bu amaca hitap edecek katılımcıların seçimi için amaçlı örnekleme yani belirlenen amaç hususunda bilgi sahibi olan veya bilgiye erişebilen kişiler katılımcılar olarak seçilmiştir. Bir diğer yandan TH'ye yönelik yapılan doküman incelemesinin neticesinde faaliyetlerinin üç temel alanda toplandığı görülmüştür: Tasarruf yönetimi, fon/yatırım yönetimi ve operasyonel yönetim. Amaçlı örnekleme yöntemiyle bu üç temel alanda faaliyet gösteren kişilere ulaşılırken diğer yandan TH'nin ortaya çıktığı sosyal, kültürel, ekonomik ve siyasi şartları da göz önünde bulundurabilmek amacıyla



maksimum çeşitlilikte çalışma grubu oluşturulmuştur. Bu doğrultuda TH üzerine çalışma yapmış veya Malezya üzerine çalışmaları bulunan akademisyenler de araştırma grubuna dâhil edilerek TH'ye yönelik geniş bir perspektif kazanılmaya çalışılmıştır. Araştırmanın ikinci sorusu olan TH modelinin Türkiye'ye uyarlanabilmesi amacıyla da benzer yaklaşım tercih edilerek hem amaçlı örneklem hem de maksimum çeşitlilik tekniklerine başvurulmuştur. Bu kapsamda TH'ye yönelik belirlenen üç temel alana yönelik sektörlerde çalışan, daha önce çalışmış olan yahut bu hususta araştırmaları olan kişiler çalışmaya dâhil edilmiştir.

Tablo 14'te görüldüğü üzere TH'ye yönelik gerçekleştirilen mülakatlarda araştırma grubuna yarı yapılandırılmış, modelin uyarlanması amacıyla yapılan mülakatlarda ise yapılandırılmamış sorular yöneltmiştir. Her iki teknik de akademik ilkelere göre tercih edilmiş ve mülakatlar kayıt altına alınmıştır.

**Tablo 14:** Araştırmanın Çalışma Grubu

| <b>Katılımcı Kodu</b> | <b>Alan</b> | <b>Uzmanlık</b>             | <b>Unvan</b>  | <b>Görev</b>             | <b>Mülakat Türü</b>  | <b>Açıklama</b>                            |
|-----------------------|-------------|-----------------------------|---------------|--------------------------|----------------------|--|
| <b>K1</b>             | Eğitim      | İslami finans, fon yönetimi | Doç. Dr.      | Akademisyen              | Yarı yapılandırılmış | TH üzerine çalışmaları bulunmaktadır.      |
| <b>K2</b>             | TH          | Kurumsal yönetim            | Uzman         | Kurumsal yönetim başkanı | Yarı yapılandırılmış | Kurumsal iletişim biriminde çalışmaktadır. |
| <b>K3</b>             | TH          | İslam hukuku                | Uzman         | Şer'i uzman              | Yarı yapılandırılmış | İç Şer'i birimde çalışmaktadır.            |
| <b>K4</b>             | TH          | Bilgisayar bilimleri        | Uzman, PhD(c) | Mudi Hizmetleri          | Yarı yapılandırılmış | Mudi ve operasyon biriminde çalışmaktadır. |

|            |        |                                    |           |  |                      |  |
|------------|--------|------------------------------------|-----------|--|----------------------|--|
| <b>K5</b>  | TH     | Finans                             | Uzman     | Pazarlama  | Yarı yapılandırılmış | Th Grup Finans Direktörü   |
| <b>K6</b>  | TH     | Finans                             | Uzman     | Mudi hizmetleri                                      | Yarı yapılandırılmış | TH Grup Finans Birimi  |
| <b>K7</b>  | TH     | Finans                             | Uzman     | Mudi Hizmetleri                                      | Yarı yapılandırılmış | TH Risk Birimi Müdürü  |
| <b>K8</b>  | TH     | Muhasebe                           | Uzman     | TH Grup Genel Müdür                                  | Yarı yapılandırılmış | Th Risk Birimi   |
| <b>K9</b>  | TH     | Bankacılık ve finans               | Uzman     | Risk Yönetimi Uzmanı                                 | Yarı yapılandırılmış | Yatırım Birimi   |
| <b>K10</b> | TH     | Fıkıh                              | Uzman     | Şer'i Uzman  | Yarı yapılandırılmış | TH İç Şer'i Birim Yöneticisi   |
| <b>K11</b> | TH     | İslam Hukuku                       | Prof. Dr. | Yönetim Kurulu üyesi ve Şer'i Danışma Kurulu Başkanı | Yarı yapılandırılmış | En üst Lembaga Kurulu ve Danışma kurulunda görev yapmaktadır.              |
| <b>K12</b> | Eğitim | Malezya ve Singapur araştırmacı sı | PhD(c)    | Akademisyen  | Yarı yapılandırılmış | Asya araştırmacısıdır. Malezya ve Singapur üzerine çalışmalar yapmaktadır. |
| <b>K13</b> | TH     | -                                  | -         | Müşteri 1  | Yarı yapılandırılmış | Hacı adayı   |

|            |                |                        |           |                                      |                            |                     |
|------------|----------------|------------------------|-----------|--------------------------------------|----------------------------|---------------------|
| <b>K14</b> | TH             | -                      | -         | Müşteri 2                            | Yarı yapılandırılmış       | Hacı adayı          |
| <b>K15</b> | TH             | -                      | -         | Müşteri 3                            | Yarı yapılandırılmış       | Hacı Adayı          |
| <b>K16</b> | TH             | -                      | -         | Müşteri 4                            | Yarı yapılandırılmış       | Hacı Adayı          |
| <b>K17</b> | TH             | -                      | -         | Müşteri 5                            | Yarı yapılandırılmış       | Hacı                |
| <b>K18</b> | TH             | -                      | -         | Müşteri 6                            | Yarı yapılandırılmış       | Hacı                |
| <b>K19</b> | Finans         | Merkez bankacılığı     | Uzman     | Ekonomi Müşaviri                     | Yapılandırılmış-1- mülakat | Modelin uyarlanması |
| <b>K20</b> | Eğitim         | Turizm ve Helal turizm | Dr.       | Akademisyen                          | Yapılandırılmış-1- mülakat | Modelin uyarlanması |
| <b>K21</b> | Eğitim         | Finans, mikro          | Prof. Dr. | Akademisyen                          | Yapılandırılmış-1- mülakat | Modelin uyarlanması |
| <b>K22</b> | Katılım finans | Şer'i yönetim          | Uzman     | Katılım bankacısı/ Uyum birimi       | Yapılandırılmış-1- mülakat | Modelin uyarlanması |
| <b>K23</b> | Katılım finans | Katılım bankacılığı    | Dr.       | Katılım bankacısı/üst düzey yönetici | Yapılandırılmış-1- mülakat | Modelin uyarlanması |

|            |                     |   |           |                          |  |                     |
|------------|---------------------|---|-----------|--------------------------|--|---------------------|
| <b>K24</b> | Eğitim              | İslam hukuku                            | Uzman     | Akademisyen              | Yapılandırma<br>1-<br>mamiş<br>mülakat | Modelin uyarlanması |
| <b>K25</b> | Finans              | Finans, İslam iktisadı                  | Dr.       | Üst düzey kamu görevlisi | Yapılandırma<br>1-<br>mamiş<br>mülakat | Modelin uyarlanması |
| <b>K26</b> | Katılım Finans      | Katılım bankacılığı ve Şer'i yönetim    | Dr.       | Yönetici/Kurul Üyeliği   | Yapılandırma<br>1-<br>mamiş<br>mülakat | Modelin uyarlanması |
| <b>K27</b> | Eğitim              | İslam iktisadı                          | Dr.       | Akademisyen              | Yapılandırma<br>1-<br>mamiş<br>mülakat | Modelin uyarlanması |
| <b>K28</b> | Katılım Finans      | Katılım bankacılığı ve portföy yönetimi | Uzman     | Yönetici                 | Yapılandırma<br>1-<br>mamiş<br>mülakat | Modelin uyarlanması |
| <b>K29</b> | Eğitim              | İslam iktisadı                          | Doç.Dr.   | Akademisyen              | Yapılandırma<br>1-<br>mamiş<br>mülakat | Modelin uyarlanması |
| <b>K30</b> | Danışma Kurulu      | İslam hukuku, İslam iktisadı            | Dr. Adayı | Uzman                    | Yapılandırma<br>1-<br>mamiş<br>mülakat | Modelin uyarlanması |
| <b>K31</b> | Katılım finans      | Sigortacılık                            | Dr. Adayı | Yönetici                 | Yapılandırma<br>1-<br>mamiş<br>mülakat | Modelin uyarlanması |
| <b>K32</b> | Katılım bankacılığı | Mikrofinans                             | Dr.       | Yönetici                 | Yapılandırma<br>1-                     | Modelin uyarlanması |

|            |                                |                                |              |                      |  |                        |
|------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------|----------------------|--|------------------------|
|            |                                |                                |              |                      | mamiş<br>mülakat                       |                        |
| <b>K33</b> | Kitle<br>fonlaması             | Fon<br>yönetimi                | Dr.<br>Adayı | Yönetici             | Yapılandırma<br>1-<br>mamiş<br>mülakat | Modelin<br>uyarlanması |
| <b>K34</b> | Eğitim                         | İslam<br>İktisadı              | Doç.<br>Dr.  | Akademisyen          | Yapılandırma<br>1-<br>mamiş<br>mülakat | Modelin<br>uyarlanması |
| <b>K35</b> | Emekli<br>Müftü                | Hac ve<br>Umre                 | Uzman        | Şirket<br>Yöneticisi | Yapılandırma<br>1-<br>mamiş<br>mülakat | Modelin<br>uyarlanması |
| <b>K36</b> | Üst düzey<br>Kamu<br>Görevlisi | Ekonomi/İs-<br>lam<br>İktisadı | Dr.<br>Adayı | Yönetici             | Yapılandırma<br>1-<br>mamiş<br>mülakat | Modelin<br>uyarlanması |
| <b>K37</b> | Eğitim                         | Fıkıh/İslam<br>İktisadı        | Doç.<br>Dr.  | Akademisyen          | Yapılandırma<br>1-<br>mamiş<br>mülakat | Modelin<br>uyarlanması |
| <b>K38</b> | Katılım<br>finans              | Fon<br>Yönetimi                | Uzman        | Yönetici             | Yapılandırma<br>1-<br>mamiş<br>mülakat | Modelin<br>uyarlanması |
| <b>K39</b> | Üst düzey<br>Kamu<br>Görevlisi | Finansal<br>teknolojiler       | Dr.<br>Adayı | Yönetici             | Yapılandırma<br>1-<br>mamiş<br>mülakat | Modelin<br>uyarlanması |

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

#### 4.1.4.4. Araştırmanın Geçerliliği

Nitel araştırmaların geçerliliği nicel araştırmalardan oldukça farklı ve karmaşıktır. Çünkü nicelde uygulanan teknik ve sonuçlar ölçülebilir ve doğrulama yapılabilirken nitelde

durum değişmektedir. Çünkü nitelde insan katılımcılar bulunmakta ve soyut düşünceler, yorumlar ve görüşler de çalışmada veri olarak değerlendirilmektedir. Bu kapsamda nitel araştırmada araştırmacının geçerliliğini ortaya koyacak çok sayıda yaklaşım ve strateji bulunmaktadır. Her bir yaklaşım ve strateji kendi özgül ağırlığı içerisinde değerlidir ve araştırmacının tercihinine göre şekillenmektedir. Bu doğrultuda bu çalışmada araştırmacının geçerliliğini ve güvenilirliğini göstermek ve/veya artırmak amacıyla araştırmacı şu stratejileri izlemiştir:

- Maksimum düzeyde farklı veri toplama ve toplanan verilerin karşılaştırılması,
- Araştırma yapılan kurum ve ülkede bulunarak araştırma konusu olan nesneye yönelik gözlem yapma,
- Akran ve danışman incelemesi ve sorgulamasına başvurularak araştırmacının dış denetiminin yapılması,
- Katılımcılara görüşlerinin teyit ettirilmesidir (Creswell, 2013, ss. 248–252).

Araştırmacı farklı veri toplama tekniklerinden istifade ederek (doküman incelemesi, görüşme ve gözlem) elde ettiği bulguları birbirleriyle karşılaştırma imkânı elde etmiştir. Bu kapsamda veri çeşitliliği araştırmacının geçerliliğine yönelik en kuvvetli unsurlardandır. Diğer yandan veri toplama tekniklerinden biri olan gözlem ise araştırma konusuna yönelik doğrudan veya dolaylı bilgi elde etme imkânı vermesi açısından oldukça önemlidir. Bu kapsamda araştırmacı hem TH hem de Malezya'ya yönelik gözlem notlarını diğer verilerle mukayese edebilmiştir.

Akran incelemesi ve danışman incelemesi nitel yöntemlerin geçerliliğinde dış denetimi sağlayan bir fonksiyona sahiptir. Her ne kadar nitel araştırmaların doğası nicel araştırmaya benzemese de araştırmacının araştırmaya ve bulgularına yönelik dış denetime tabi tutulması akademik etiğin bir parçasıdır. Bu kapsamda araştırmacı hem araştırma sorularına hem de bulgulara yönelik akran/meslektaş, akademisyen incelemesi ve danışman incelemesi yaptırmıştır. Araştırma soruları, süreci ve bulguları iki farklı danışman tarafından takip edilerek incelenmiş ve denetlenmiştir. Aynı zamanda akran denetimi için de araştırmacı nitel çalışmalar gerçekleştirmiş bir meslektaşına araştırma soruları ve bulgularını paylaşmıştır. Bu doğrultuda araştırmacının geçerliliğini test etmek amacıyla hem akran hem de danışman görüşüne başvurularak araştırma dış denetime tabi tutulmuştur.

#### 4.1.4.5. Araştırmanın Sınırlılıkları

Araştırma Covid-19 dönemine denk geldiğinden, saha çalışması kapsamında yapılan mülakatların bir kısmı çevrimiçi olarak gerçekleştirilmiştir. Bu durum gözleme dayalı çeşitli verilerin istenen düzeyde elde edilmesini sınırlamaktadır. Ancak bununla birlikte pandeminin ortaya çıkardığı sürecin, insanların çevrimiçi platformları sıkça kullanmasına sebep olduğunu ve kişilerin çevrimiçi tecrübelerinin arttığını göz önünde bulundurduğumuzda, bu sınırlılığın ihmal edilebileceğini söylemek mümkün hale gelir. Bir diğer yandan müşterilerin tümüyle ve bazı TH çalışanlarıyla yapılan mülakatların yüz yüze olması bu sınırlılığı azaltmaktadır.

TH üzerine yapılan durum çalışmasında ortaya çıkabilecek en büyük sınırlılık, araştırma grubunun çalışma grubunu temsil etme kabiliyetiyle ilgilidir. Kurumun temel çalışma mantığı, toplumdaki yeri ve önemini yeterli düzeyde keşfetmek amacıyla araştırma grubuyla ilgili ortaya çıkacak riskleri en aza indirmek için maksimum çeşitliliğe sahip amaçlı örnekleme yapılmıştır. Bu kapsamda çalışma grubu önceki kısımlarda ele alındığı üzere TH çalışanı, daha önceden TH’de çalışmış, TH üzerine araştırma yapmış kişilerden ve TH müşterisi olan hacca gitmiş ve gitmemiş kişilerden oluşmaktadır. Bu hem TH’nin hizmet arzına hem de talebine yönelik ilgili tarafları kuşatan bir örneklem sağlamaktadır. Bir diğer açıdan hizmet arzı tarafıyla ilgili önceki bölümde daha ayrıntılı izah edildiği üzere, her bir faaliyet alanına özgü katılımcıların belirlenmesi amaçlanmaktadır. Bu yaklaşım da bahsi geçen sınırlılığı azaltacak unsurlardandır.

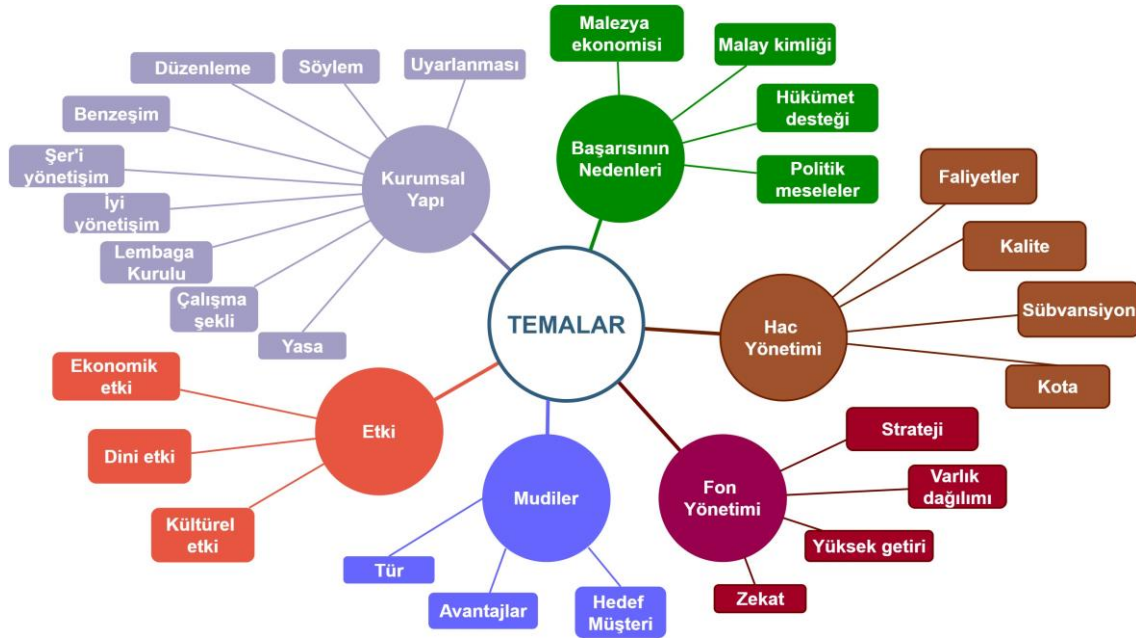
Durum çalışmasının akabinde ortaya çıkan TH modelinin Türkiye’ye uyarlanmasında toplum, ekosistem, hukuki altyapı, İslami finansal okuryazarlık gibi çok sayıda alana dair Malezya ve Türkiye arasında farklılıklar vardır. Bu farklılıkların önerilen modelin uygulanabilirliğini azaltmak adına Türkiye’deki ilgili paydaşlarla yapılan görüşmelerde katılımcılara bahsi geçen alanlara dair de sorular yöneltilmiştir. Ancak bununla birlikte uyarlama ve hayata geçirme aşamasında öngörülemeyen birçok riskin de bulunacağı bilinmektedir. Bundan dolayı önerilen Türkiye Hac Fonu modelinin uygulanma aşamasına geçmeden hem müstakbel müşterilere hem de kurumun ilgili paydaşlarına yönelik ilave araştırmaların yapılması önem arz etmektedir. Bu doğrultuda araştırmanın politika önerileri bölümünde yapılması gereken ilave çalışmalara işaret edilmektedir.

## 4.2. Araştırmanın Bulguları

Araştırmada hem TH'ye hem de modelin Türkiye'ye uyarlanması amacıyla Türkiye'deki ilgili paydaşlara yönelik olmak üzere iki saha çalışması gerçekleştirildiğinden bulgular önce ayrı ayrı ele alınmaktadır. Bu doğrultuda ilk olarak TH'ye yönelik yarı yapılandırılmış mülakatlarla gerçekleştirilen durum çalışmasının bulguları tema ve alt temalar şeklinde sunulmaktadır. Sonrasında TH çalışma modelinin Türkiye'ye uyarlanması amacıyla yapılandırılmamış mülakatların sonuçları temalar halinde sunulmakta ve her iki saha araştırmasından elde edilen bilgiler ışığında yeni model önerisi yapılmaktadır.

### 4.2.1. TH'ye Yönelik Saha Çalışmasının Bulguları

TH'ye yönelik saha çalışması kapsamında gerçekleştirilen yarı yapılandırılmış mülakatlardan altı (6) tema ve yirmi yedi (27) alt tema olmak üzere bulgular keşfedilmiştir. Bu bulgular TH'nin işleyişinden, başarısına ve faaliyet türlerinden müşterilerine kadar geniş bir yelpazede bilgi sunmaktadır. Bu temalar şunlardır: Kurumsal yapı, TH'nin başarısının nedenleri, hac yönetimi, fon yönetimi, mudiler ve etki. Sırasıyla bu temalar ve alt temalar sunulmaktadır.



Şekil 17: TH'ye Yönelik Gerçekleştirilen Saha Çalışmasının Bulguları

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.



#### 4.2.1.1. Kurumsal Yapı

TH'nin kurumsal yapısına yönelik keşfedilen tema kendi içerisinde sekiz alt temaya ayrılmaktadır. Her bir alt tema kurumsal yapısını oluşturan unsurları şekillendirmekle birlikte faaliyetlerinin sınırlarını ve hukuki alt yapısını göstermesi açısından da zengin bir içerik sunmaktadır. Çünkü TH dünyada örneği çok fazla olmayan Malezya'ya özgü bir kurumdur. Tarihinin ele alındığı bölümde de belirtildiği üzere, ilkin bağımsız bir fikir iken sonra ilgili bakanlıkla birleşerek kanuni dayanağı olan bir kuruluş haline gelmiştir. Bu TH'yi oldukça farklılaştırmaktadır çünkü hem bir banka gibi mevduat toplamakta hem bir fon yönetim şirketi gibi fon yönetmekte hem de hac ibadetine yönelik tüm süreçleri organize etmektedir. Ayrıca 2014 yılında “*hükümet bağlantılı kuruluş*” unvanı almıştır. Böyle bir organizasyon, bankacılık yasaları, sermaye piyasası düzenlemeleri ve turizm-helal turizm mevzuatları gibi oldukça geniş bir düzenleme ağına tabi olabilecek iken TH'de durum oldukça farklıdır. Çünkü tek bir yasaya tabi olarak faaliyetlerini gerçekleştirir. İzleyen kısımda kurumsal yapısının bileşenleri -yani alt temaları- ele alınacaktır.

##### 4.2.1.1.1. Yasa (Akta 535, 1995)

TH 1995 Tabung Haji yasasına dayanarak faaliyet gösteren yasal bir kuruluştur. Tam bir kamu kurumu olmaktan ziyade faaliyetleri itibariyle kanuni dayanağı olan yarı-kamusal kuruluş olarak ifade edilebilir (Borhan ve Sa'ari, 2005, s. 220). Bu yasa, TH'nin en büyük güvencesidir ve düzenleyici çerçeveye karşı onu esnek bir konuma getirmektedir.

“Malezya Sultanının altındaki Diyanet İşleri Bakanlığı'na rapor veren bir kamu kurumu gibidir.” K1

“TH, parlamento tarafından yasayla kurulmuş yasal bir kurumdur.” K5

Faaliyetlerinin muhatap olacağı düzenleyici çerçeve, bankalar, sermaye piyasası ve turizm yönetmelikleri iken TH, Diyanet İşleri'ne rapor veren, Merkez Bankası düzenlemelerine tabi olmayan bir yasaya sahiptir. Diğer yandan hacle ilgili faaliyetleri organize eden bir kurum olarak da oldukça geniş bir yetki alanına sahiptir.

“Doğrudan Diyanet ve Maliye Bakanlığı'na rapor veren Merkez Bankası'nın düzenlemesine tabi olmayan yasal bir kurumdur.” K2

“Ama sonra kendi yasası olan bir kuruma dönüştü. Şu anda devlet kurumu değiliz ancak özel bir kuruluş da değiliz. Çünkü özel kuruluşların normalde hissedarları olur, fakat bizim hissedarımız yok. Kendi yasasıyla yönetilen oldukça benzersiz bir kurumuz.” K10

“Çünkü biz yasaya göre hacca gidilmesine izin veren tarafız ve yarı düzenlemeye tabiyiz.” K7

#### **4.2.1.1.2. Çalışma Şekli**

TH, oldukça basit bir çalışma mantığına sahiptir. Ülkenin her yerinden başta hac olmak üzere diğer çeşitli amaçlara sahip mudilerin mevduatlarını vekalet yöntemiyle toplar ve bunları fon yönetim şirketi gibi yönetir (Tabung Haji, ss. 42–43). Elde ettiği kazancın zekâtını, hac sübvansiyonlarını öder ve geri kalan kısmı mudilerine dağıtır.

“İnsanlar hac kaydı için 1300 RM yatırırlar ve kayıt olmuş olurlar. Daha sonra hacca gidene kadar tasarruf yaparlar.” K5

“TH, temel amacı itibariyle hacca gidecek kişilerin mevduatlarını toplamak üzere kurulmuş özel amaçlı bir kuruluştur.” K9

TH hâlihazırda geldiği nokta itibariyle sadece hacca gitmek isteyenlere özgü bir kurum değildir. Çünkü yıllar itibariyle sunduğu avantajlar, ülkedeki ilk İslami finans kurumu olması ve diğer pek çok ayrıcalıkları sayesinde farklı amaçlara sahip müşterilere de hitap eden büyük bir fon haline gelmiştir.

“Hacca gideceklere yardımcı olmak için ilk olarak para toplamaya başladık ama şimdi çok büyük bir fonu yöneten bir organ haline geldik.” K7

“Mudilerin tasarruflarını ve aynı zamanda yatırım portfolyosunu yönetir.” K8

#### **4.2.1.1.3. Lembaga Kurulu**

İcracı olmayan ancak TH'nin faaliyetlerine yönelik en üst mercii olan idari kurul, 535 sayılı kanunun çerçevesinde, bir başkan ve en fazla dokuz üyeden oluşur. Kurul başkanı ve yedi üye Başbakanlık tarafından atanır, iki üye ise Başbakanlık ve Maliye Bakanlığı temsilcisidir. Katılımcıların da ifade ettiği üzere kurul üyelerinin profesyonel geçmişi oldukça önemlidir. Çünkü profesyonel geçmişi, sektör birikimi olmayan kişilerin kurula atanması yani bir diğer ismiyle ‘*siyasi atama*’ kurumun sürdürülebilirliğini olumsuz

etkileyebilecektir. Bunu TH'nin illegal kâr dağıtım sürecinden de görebilmek mümkündür. 2017'deki siyasi baskıyla yasal olmadan dağıtılan kâr, sonraki mali dönemde dış denetim sonucunda ortaya çıkmıştır. Bu sebeple kurul üyelerine dair kriterlerin net ve açık olması elzemdir.

“Kurul üyeleri aslında hükümet tarafından atanıyor, yasaya bakarsanız Din İşleri Bakanlığı'na çok fazla yetki veriyor, bu nedenle varlık satın almak istiyorsanız yetkinin çoğu bakanlıkta olacak ve buna Lembaga üyelerinin atanması da dâhil. Ve son 4 yıldaki tecrübelerime göre Din İşleri Bakanı, Lembaga üyelerini atamak için başbakanın tavsiyesini alacaktır, hatta 2018'deki ilk atamam bizzat başbakan tarafından imzalanmıştı. 2018'deki değişiklik ise Lembaga üyelerinin siyasete karışmaması gerektiği yönünde. 2018'den önce son başkan iktidar partisinden bir milletvekiliydi ve kuruldaki pek çok kişi aktif olarak siyasetin içinde yer alan kişilerdi. Ancak 2018'den itibaren ve hükümetteki değişikliklerle birlikte sadece profesyonelleri işe alacaklarına karar verdiler, siyasetle ilgili görüşlerimiz var, ancak kendimizi herhangi bir siyasi partiye kaydettirmiyoruz. Halen üyelerin profillerine bakarsanız hepsinin profesyonel geçmişi olduğunu ve hükümetten insanlar olduğunu görürsünüz.” K10

“Dolayısıyla iki tür üyemiz var: profesyonel niteliklere sahip atama yoluyla gelenler ve hükümetteki pozisyonları nedeniyle- kurulda 3 ya da 4 kişi var- maliye bakanlığından hazine sekreteri, başbakanlık kabinesinden temsilci.” K10

Bir diğer yandan, kurul üyelerinin yapılan faaliyetin tüm alanlarını kapsaması da sürdürülebilirlik açısından önemlidir. Hac organizasyonu, tasarruf toplama ve fon yönetimi gibi üç farklı türden ancak bir arada gerçekleşen faaliyetlere dair idari kurulda profesyonellerin olması, TH gibi bir kurum için stratejik düzeyde önemi haizdir.

#### **4.2.1.1.4. İyi Yönetişim**

İyi yönetim (*good governance*), tüm İslami finans kurumları için zorlu bir görevdir. Çünkü yönetişimin temel çıktısının getiriye indirildiği bir ekosistemde hem başarılı bir yönetim göstermek hem de şer'i ilkelere uymak oldukça zordur. TH bunu sağlamak için kurumsal yapısını farklı alanlardan temsilcilerin ve üyelerin olduğu bir yönetim

kurulundan (The Lembaga) ve şirket yöneticisinden (CEO) oluşturmaktadır. CEO yönetim kuruluna karşı sorumlu iken temel faaliyetleri yürütmeye kanuni sınırlara kadar özgürdür.

TH iyi yönetim için hem kendi yönetim çerçevesini hem de uluslararası standartları (ESG<sup>12</sup> ve IFRS<sup>13</sup>) kullanmaktadır. Özellikle 2017'deki illegal kâr dağıtımından sonra yönetime ve itibara yönelik güven kaybını toparlamak için güçlü bir yönetim vurgusu yapıldığı gözlemlenmektedir (The Sundaily, 2019).

“Sağlam ve iyi bir yönetim yapısına sahip olmalısınız çünkü bir kurum ancak onu oluşturan insanlar kadar iyidir. Bu yüzden bana TH'yi güçlendirmek için neler yapabileceğimizi sormak isterseniz yanıtım; 60 yıl sonra hala denetimin zayıf olduğunun ve bağımsız denetimin yetersiz olduğunu söylerim.” K2

“Aslında şu an IFRS'yi takip ediyoruz. Daha önce takip etmiyorduk. Böyle standartları takip ettiğinizde iyi yönetime sahip olmamanız çok zor.” K7

Kanuni sınırlara yönelik TH'nin tarihindeki en büyük olay 2017 yılında yaşanan illegal kâr dağıtımıdır. Bilindiği üzere bu skandaldan sonra 3.954 mudi hesabını kapatmış ve bunların da 3.105'i TH ile hac yapma hakkını kaybetmiştir. Ayrıca mudilerin güvenlerinin sarsıldığına yönelik haberler yapılmıştır. Bunun akabinde 2018 yılındaki Yeniden Yapılandırma ve Rehabilitasyon Planı hayata geçirilmiştir (Rahman vd., 2020, s. 99). Katılımcılara bu konuyu sorduğumuzda bir kısmı konuyu iktisadi gerekçelere (K5, K9) bir kısmı da siyasi gerekçelere dayandırmıştır.

“Çünkü o zaman, varlıklarımız yükümlülüklerimizden azdı. Bu nedenle Yeniden Yapılandırma ve Rehabilitasyon Planı yaptık ve bu sayede düşük performans gösteren bazı varlıkları devlete sattık ve bunun karşılığında sukuk aldık.” K5

“Yeniden yapılandırmanın temel nedeni yüksek getiri verme baskısıdır. Çünkü risk toleransınız orta fakat getiri beklentisi yüksek ise ve de beklentiyi karşılırsanız bu, portföyünüzü etkileyebilir. 2020'den önce ortalamanın üstünde kâr payları verildi.” K9

---

<sup>12</sup> ESG: Çevresel (*environmental*), sosyal (*social*) ve yönetim (*governance*) kriterlerini gözeterek şirketlerin kararlarını değerlendiren standarttır.

<sup>13</sup> IFRS: Uluslararası Finansal Raporlama standarttır.

“Bu süreç siyasiler tarafından başlatıldı. Daha fazla kâr payı ödediğinizde daha çok popüler olursunuz. Gerçekte ne olduğunu asla bilemeyiz. Siyaset böyle işler. Yani, o noktaya gelindiyse, tabii mali tablolarda bir şeyler yapılmıştır. Konuyu inceleyecek bir kraliyet komitesi bile var.” K10

“Toplam getiri, gerçekleşen ve gerçekleşmemiş olan getirilerin birleşimidir. Dolayısıyla bu ikisinin risk toleransımız dahilinde olması gerekir. İkinci olarak, kâr dağıtımını toplam getiri veya altında olacak şekilde olmalı ki portföy sürdürülebilir olsun. Yani piyasa %10 fakat siz %12 dağıtıyorsanız, bu doğru değildir. Eğer böyle bir şey yapıyorsanız, getirisi yüksek olan varlıklarınızı sattığımız ve düşük olan varlıkları elinizde tuttuğunuz anlamına gelir.” K9

Ancak burada ifade edilmesi gereken diğer unsur, TH'nin hâlihazırdaki müşterilerine bu konu sorulduğunda ya bilgileri olmadığı ya da birtakım sorunlar olmuş olabileceği ancak hala kurumlarına güvendiklerine yönelik yanıtlar alındığını vurgulamak gerekir. Diğer yandan TH'nin yönetim çerçevesini belirleyen bir metin (*TH Stewardship Framework*) bulunmaktadır ve 2017 sonrası buna yapılan atıfların arttığını gözlemlemek mümkündür.

“Üç ana unsuru dikkate alan bir yönetim çerçevemiz var: Şeriata bağlılık, makâsıd ve dürüstlüktür.” K7

#### **4.2.1.1.5. Şer'i Yönetişim**

Şer'i yönetim tüm İFK'leri konvansiyonel rakiplerinden ayıran ve onları çeşitli illere uygun bir süreç yönetmeleri için yönlendiren bir süreçtir (Jan Wasim vd. 2021, s. 175). TH'nin şer'i yönetim mekanizması 2016'ya değin enformel olarak şekillenen bir yapıdayken bu yıldan sonra bir sisteme kavuştuğu söylenebilir.

“2016'dan beri benzersiz bir şer'i yönetim yapımız var. Uzun süre önce kurulmuş olmasına rağmen şer'i komitemiz yoktu sadece hac işleriyle ilgili bir komite vardı.” K10

“İbadet ve muamelat için ayrı birer komitemiz var. Süreç açısından nihai sorumluluk yönetim kuruluna aittir. Yönetim kurulu, bu alt grup komitelerinden sonra tüm sürecin şeriata uygun olmasını sağlamalıdır. Ayrıca bir de Danışma Kurulu var, bu dış komitedir. TH'yi denetler ancak tam zamanlı çalışmazlar yani gönüllülük esasına göre faaliyet gösterirler.” K3

TH'nin faaliyetleri hem ibadet hem muamelat alanına girdiğinden, ibadet tarafıyla ilgili faaliyetler Diyanet İşleri tarafından, muamelat tarafıyla ilgili olanlar ise hem iç şer'i komite hem dış Danışma Kurulu tarafından yürütülmektedir.

“Tüm işlemleri şer'i açıdan değerlendiriyoruz ve zaten bir ürünümüz var. O da vekâlet ürünü. Ancak yatırım tarafında o kadar çok konu var ki bunlar hakkında şer'i görüş almamız gerekiyor. Şer'i takip ve şer'i fetvayı gerektiren işlemler ve vekâletimizin doğru olduğundan emin oluyoruz. Çünkü mudi temettü alacak ve bu da ilgili komitenin sorumluluğundadır.” K10

“Şer'i yönetişime başladığımızda, işlem öncesi ve işlem sonrası olarak süreci ikiye ayırdık. İşlem öncesi şer'i araştırma biriminin sorumluluğundadır. İşlem sonrası süreci ise bağımsız olarak kontrol ve denetim yapan dış danışma kurumunun sorumluluğundadır.” K3

Şer'i yönetişimin işleyişi genel olarak şöyledir: Konu ilk önce iç şer'i komitenin ilgili birimlerinde ele alınır. Faaliyete dair onay çıkmış ise dış danışma kuruluna taşınır ve onların da onayı beklenir. Burada dış paydaş olan Danışma Kurulu ve üyelerinin doğrudan kurumla bağı olmayan ve herhangi bir menfaat çatışması olmayacak şekilde gönüllü olarak faaliyet gösteren kişilerden oluştuğunu belirtmek gerekir.

“Tıpkı diğer İslami finans kurumlarındaki durum gibi, yatırım kurulu konuyu şer'i açıdan araştırma ve düzenleme ekibine sahip danışma kurulu sekreterine ve genel müdüre iletmektedir. Böylece önce kendi değerlendirmelerini yapacaklar. Daha sonra nihai karar için Danışma Kurulu'na iletilmektedir.” K10

“Normalde herhangi bir teklif için, örneğin bir bina satın almak isterlerse bir rapor hazırlarlar. Sonra hazırladıkları anlaşmanın sözleşmesini, icara mı yoksa murabaha mı olduğunu kontrol etmesi için (iç) şer'i komiteye verirler ve kontrol ederiz. Örneğin bina sonradan diskoya çevrilemez gibi bazı şartlar koyabilirler. Yani şer'i komite herhangi bir şart gerektiriyorsa, düzenlemeleri TH yapmalıdır.” K3

Bir diğer yandan risk birimiyle şer'i birimin çoğunlukla birlikte çalıştığı, faaliyet alanlarının kesiştiği yerlerde ortak çalışmalar yürüttüğü (K7, K9) de keşfedilmiştir.

#### 4.2.1.1.6. Benzeşim

TH, birçok kuruma benzeyen ama toplamda özgün bir yapısı olan bir kurumdur. Benzeşen noktaları hem TH çalışanları hem müşterileri ifade etmektedir. Bu açıdan fon toplarken bir banka –ki çoğu bankayla stratejik ortaklıkları bulunmakta-, fon yönetirken bir fon yönetim şirketi, haccı organize ederken bir Hac ve Umre Müdürlüğü gibi faaliyet yapmaktadır (Mahmood ve Misban, 2007). Ancak bununla birlikte benzeştiği kurumların tüm özelliklerini barındırmadığından ve farklı faaliyetleri de bünyesinde taşıdığından ayrı bir kurumdur.

“Yatırım açısından bakarsanız bankadan çok fon yönetimi gibiyiz. Eğer bir banka olsaydık finansman verirdik, bu açıdan varlık tarafında fon yönetim firması gibiyiz. Bu TH’nin benzersiz kısmı. Yükümlülükleri bankalar gibidir fakat varlıkları fon yönetim şirketi gibidir.” K9

“Fonu bir fon yöneticisi gibi yönetiyoruz fakat böyle bir kurum sermaye piyasasının gözetimi altında veya menkul kıymetler komisyonu altında iken biz değiliz çünkü bizi yöneten kendi yasamız var.” K10

“Tabung Haji bir banka gibi ama daha çok tasarruf için. Para çekebilirsin ama ATM gibi değil.” K14

#### 4.2.1.1.7. Düzenleme

TH benzeştiği faaliyet alanlarının muhatap olduğu düzenlemelere tabi değildir. TH bağlı olduğu yasaya göre faaliyet göstermektedir. Ancak bununla birlikte 2017 yılında yaşanan illegal kâr dağıtımını sonucunda başlatılan rehabilitasyon planı uyarınca ilk defa Malezya Merkez Bankası’nın da incelemesine tabi tutulmuştur (Bakar vd., 2020, s. 63). Bu hususta tabi olduğu yasanın faaliyetlerine esneklik kazandırdığı, ancak diğer yandan siyasi ve ekonomik baskılar sonucu yanlış kararlar alabilmesine de neden olduğu keşfedilmiştir.

“Peki, TH’yi kim düzenlemeye tabi tutmaktadır? TH kendi kendini düzenlemektedir. TH 1995 yasası kendi yasal düzenlememizdir. Yasal olarak aktiflerimizi ve pasiflerimizi getiriyi optimize edecek şekilde yönetiyoruz ve sonra kâr payı veriyoruz. Ancak kâr/temettü vermeden önce, fon yönetimi için vekâletimiz var ve vekâlet, parayı mudi yararına kullanabileceğimiz anlamına geliyor.” K9

“Yasa tarafından verilen yetki uyarınca kendi kendimizi kontrol ediyoruz.”

K10

#### **4.2.1.1.8. Söylem**

Malezya'daki ilk İslami finans kurumu olan TH'nin güçlü bir kurumsal söylem oluşturduğu (Yahaya vd., 2016); bu söylemin hem Malezya kimliği hem de din ile desteklendiğini ifade etmek gerekir. Bu doğrultuda TH denilince Müslümanların/ümmetin kalkınması, güçlendirilmesi ve korunması akla gelmektedir. TH'ye yönelik yapılan durum çalışmasına katılan neredeyse tüm katılımcılar benzer söylemlere sahiptir.

“TH Malezya'daki Müslümanların birikimlerini toplar; hisse ve diğer varlıklar satın alarak ekonomik faaliyetler yapar, böylece Malezya'daki ümmet ekonomisini güçlendiririz.” K5

“Çünkü TH'nin güvenli bir liman olduğuna inanıyorlar.” K9

“Gerçekten çok iyi bir kuruluş ümmet için, mesela Malezya'da belki Malaylardan başka da Müslümanlar var, onlara da hizmet ediyor hem hac için hem yatırım için iyi yani. Tabung Haji'den gerçekten biz memnunuz, hükümet gerçekten iyi iş yapıyor.” K14

“TH İslami bir kurumdur ve Malezyalı Müslümanları desteklemektedir.” K12

Bu söylemin arkasında, ilk İslami finans kurumu olması, hac gibi hem dini hem kültürel karşılığı olan bir ibadete sübvansiyon sağlaması ve mevduatların %100 devlet güvencesinde olmasına yönelik unsurların olduğunu söylemek mümkündür.

#### **4.2.1.1.9. Uyarlanması**

TH çalışanlarına yöneltilen, modelin başka ülkelere taşınmasının mümkün olup olmadığına yönelik sorularda katılımcıların büyük kısmı bu konuda oldukça çekimser yaklaşım sergilemişlerdir. Bunun nedeninin katılımcıların bu kurumun Malezya'ya özgü olduğuna yönelik düşünceleri olduğu gözlemlenmiştir.

“Hac ve yatırımın birleşimini tercih edebilirsiniz, ancak çok güçlü bir hükümet desteğine ve çok güçlü bir yönetişime sahip olmalısınız. Sadece hac için değil, aynı zamanda yatırım için de çok profesyonel bir yönetime sahip olmanız gerekir ve



birlikte çalışabilmeliler. Aslında TH'de üç bölüm var: hac, mevduat ve yatırım, bunu takip ederseniz, çok yakın ve stratejik olarak birlikte çalışabilmeleri gerekir. Basit değil, karmaşık, tüm ülkeler bunu yapamaz.” K9

“İlk önce hedeflere bakmak lazım, modeli uyarlamak istiyorsanız daha önce bahsettiğim gibi TH'nin iki boyutu var. Hac ve fon yönetimi. Peki, amacınız ne? Herhangi bir ülke bunu yapmak istiyorsa, önce hedeflerini belirlemesi gerekiyor. Çünkü birçok ülke yıllardır hac yönetimi için kendi yöntemlerine sahip olduğundan, seyahat acenteleri ve daha pek çok kurum var. Yani, bir sistemi bozmaya karar verdiyseniz yapacağınız şey; gücünüz olduğu için değil, hacılar için daha iyi bir çözüm olmalı, bu yüzden değişimi yapmadan önce hedeflerinizi belirlemelisiniz. Ardından bakmanız gereken ikinci husus, düzenleyici çerçevedir. Çünkü ülkenin TH modelini benimsemeye hazır olup olmadığı buna bağlıdır. Malezya'da TH kendi yasasına göre faaliyet gösteriyor. Bu, Parlamento tarafından çıkarılan TH Yasasıdır. Yani, bu yapıda benzersizsiniz. Dolayısıyla, bu eylem olmadan insanların kafası karışabilir; çünkü bir kurumun normal olarak mevduat almasına izin verirseniz, bu merkez bankası tarafından yönetilmelidir çünkü sadece bankalar mevduat alabilir.” K10

“Bu gerçekten görecelidir. Çünkü başarı bahsettiğim üzere birçok şeyin birleşimidir. Dolayısıyla bu modeli başka bir ülkeye taşımadaki problem esas olarak devlet desteği almaktadır. Örneğin bizim durumumuzda vergi muafiyeti vardır ve biz vergi ödemek zorunda değiliz. TH'deki tasarruflar hükümet garantisi altındadır ve bu mudilerimizin birikimlerini TH'ye yatırmaları için güvence sağlamaya yardımcı olur. Bu sebeple bu sorunun yanıtı, hem ihtiyaca hem de o ülkedeki koşullara bağlıdır.” K5

Ancak K1, bunun birtakım koşulların sağlanması durumunda mümkün olabileceğini ifade etmiştir:

“Dolayısıyla, herhangi bir ülke bu modeli [kendi ülkesine] taşımak isterse, ülkenin kendi düzenleyici gerekliliklerine nasıl uyacağını bulmaları gerekir. En önemli şey bu. Böylece, düzenleyici gereksinimleri çözebildiğiniz an, TH modelini taşıyabilirsiniz. Taşıyabilir misin? Cevap tabii ki yapabilirsiniz, Endonezya oldukça başarılı olduklarını gösterdi, Türkiye'nin de kendi Hac fonuna sahip olmak için hareket ettiğini düşünün. Pek çok ülke bunu gerçekten yapıyor ve düzgün yaparsanız, model oldukça başarılı olacaktır. TH'nin yaptığı şeyi, tam olarak yapıp yapmadığınızı farklı bir hikâyeye, ancak modelin taşınıp taşınmayacağına cevap, evet... İlk kriter

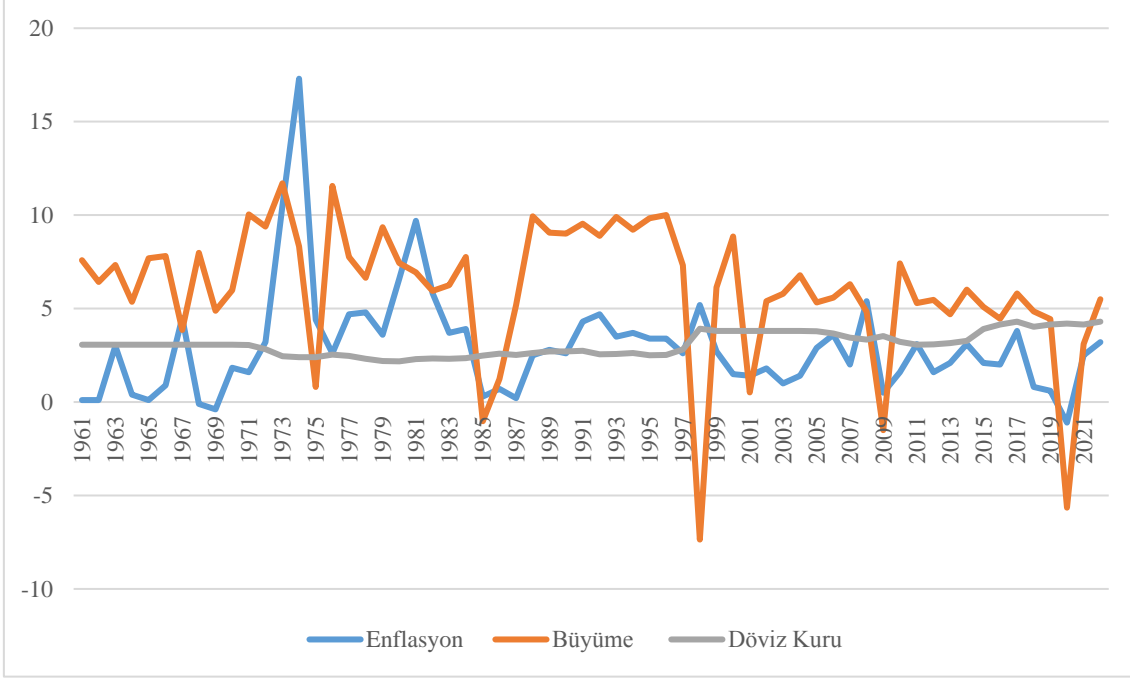
olarak regülasyon diye tabir edilen bir durumdan bahsediyoruz ama kuruma bakmadan önce arz ve talebe de bakmak lazım. Dolayısıyla Malezya bağlamında, hacca gitmeden önce uzun vadeli tasarruflara yönelen insanların çok büyük bir talebi var ve arz tarafında da ihtiyaç duyulan likiditeyi sağlama açısından sağlam bir sermaye piyasamız var. Yani şimdi burada sadece tasarruf ve yatırımlardan değil, böyle bir kuruma ihtiyaç var mı yok mu sorusundan bahsediyoruz.” K1

#### **4.2.1.2. Başarısının Nedenleri**

Yarım asrı aşkın faaliyetiyle TH çok çeşitli ödüllere layık görülerek başarısı uluslararası düzeyde kabul görmüş bir kurumdur (Muneeza, Sudeen, Nasution, ve Nurmalasari, 2018). Başarısının arkasındaki nedenleri öğrenmek amacıyla katılımcılara yönelttiğimiz sorulara verilen yanıtlar çerçevesinde Malezya ekonomisi, Malay kimliği, hükümet desteği ve politik meseleler olmak üzere dört alt tema keşfedilmiştir. Bu alt temalar başarısının nedenlerini göstermenin yanında kurumun Malezya deneyimine özgü özelliklerini de ortaya koymaktadır.

##### **4.2.1.2.1. Malezya Ekonomisi**

TH'nin başarısının önemli unsurlarından biri istikrarlı bir ekonomik yapıya sahip olmasıdır. Asya krizi, 2008 Mortgage krizi ve Covid-19 pandemisini saymazsak ülke ekonomisinin %5 etrafında trend oluşturmuş büyümeye sahip, düşük enflasyonlu (%2-3) ve stabil döviz kuruna sahip olduğu görülmektedir. Bu hacca yönelik ulusal para birimiyle birikim yapmaya ve hac maliyetlerinin ki bu büyük ölçüde dolara bağlı hareket eden Suudi Arabistan riyaline karşı Malezya'dan hacca gideceklerin riskini düşük tutan unsurlardandır.



**Grafik 13:** Malezya Ekonomisinin Seçilmiş Göstergeleri

**Kaynak:** World Bank verileri ve açık erişim kaynaklardan yazar tarafından derlenmiştir.

K1, TH'nin başarısında başat rol oynayan unsurun ekonomi olduğunu şöyle ifade etmektedir:

“Çünkü ekonomimiz çok sağlam. Çok istikrarlı bir döviz kurumuz var, neden istikrarlı bir döviz kuruna sahibiz? Çünkü borçlanmanın %90'ı cari para biriminden ve bu kurumlar sayesinde bu kadar çok borç alabiliyoruz, çünkü hükümetin paraya ihtiyacı olduğu zaman bunu TH'den, PNB'den, EPM'den alıyorlar. Türkiye'nin şu an içinden geçmekte olduğu gibi uzun vadeli ekonomik sorunlara yol açacak, bütçe açığına neden olacak ve döviz çıkışı baskısı yaratacak sermaye çıkışlarına maruz kalmıyoruz... Ayrıca Malezya'nın en yüksek finansal erişime sahip ülkelerden birine sahip olduğunu... da biliyorsunuzdur.” K1

Ekonominin güçlü olmasının yanında İslami finansa yönelik gelişmişliğin de TH'nin başarısında rol oynadığı ifade edilmektedir. Bu bakımdan Malezya'da İslami finansın öncüsü olan TH hem İslami finansın derinliğini artırmakta hem de bu artıştan istifade etmektedir.

“Dolayısıyla, bu tür sağlam ekosistemlere sahip olmamız genellikle iki şeyi destekler: Malezya'daki İslami finans çünkü biz İslami finans için bastırıyoruz ve hükümet bunu destekliyor ve dışarıdaki herkesin İslami finans yapması gerektiğini

söyleyebilir. Yani, Türkiye gibi bir sorunumuz yok; bankaya gitmelisin, bankayı ikna etmelisin [şeklinde bir] devletin kontrolü yok. Dolayısıyla sürecimiz çok kolay, bu yüzden Malezya bir başarı hikâyesi yazmıştır.” K1

#### **4.2.1.2.2. Malay Kimliği**

Malezya'nın etnik çeşitliliğe sahip olan yapısı nedeniyle başta Malaylar olmak üzere ekonomide Müslümanların gücünü artırmak Malay kimliğinin bir uzantısıdır (Milner, 2008). Bu doğrultuda ülkede Malay kimliğini güçlendirmek için oldukça fazla kurum vardır. Bu kurumlar gelir dağılımında Malaylar aleyhine olan durumu değiştirmek üzere faaliyet gösterirler. TH'de bu kurumlara benzemekle birlikte sadece Malaylara özgü olmayan hizmet ağıyla hem Malezya'daki Müslümanları destekleyen hem de Malay kimliğini vurgulayan bir yapıya sahiptir. Bu husus, TH'nin ilk kuruluşundaki kırsal kalkınmaya hizmet etme fikrinde de görülebilir. Bumiputralar (Malay yerliler) yoksul ve ekonomik olarak getirisi düşük alanlarda çalışırken göçmenlerin tam tersi olması, ardından gelen Malay kimliği oluşturma politikalarının zemini olmuştur. Bu hususa yönelik Malezya'da güçlü bir farkındalık vardır. K11 bunu bir kimlik inşası olarak görmektedir:

“Malezya siyasi yapısıyla ilgili en büyük kırılma noktalarından biri 1946 yılıdır. Bu tarihte İngilizler Malezya'ya Malay Union diye bir projeyle geliyorlar ve bu antlaşmanın en temel maddesi, dokuz tane sultanlığın rollerinin neredeyse tamamen ortadan kaldırıldığı ve her şart altında herkese eşit vatandaşlık hakkı verilmesini içermektedir. Bu tarihten önce Malayların düşüncesinde, Malezya'ya gelen Çinli ve Hintli insanlar geçici bir süreliğine gelmiş ve para kazanıp gidecek insanlardır. Ancak Malaylarda bu anlaşmadan sonra şöyle bir kafa uyanıyor: Bunlar artık burada kalıcı! Bu kalıcılık iddiası, Malezya'da Malaylarda ulus kimlik bilincini, Malayların milliyetçilik damarını kabartan temel unsurlardan birine dönüyor ve hızlı bir biçimde buna itiraz yükseliyor. 1948 yılında Malaylar, İngilizleri Malezya Federasyonu'na ikna ediyorlar ve Malezya Federasyonu kuruluyor. Bu federasyonda Malay üstünlüğü kabul ediliyor.” K11

K1 ise bunun Malaylar için olması gereken bir durum olduğunu, eğer bunu yapmazlarsa gerilim olabileceğini aktarmıştır:

“Bir şeyi hatırlamanız gerekiyor; Malezya çok etnikli bir ülkedir, bu yüzden ekonominin yarısını kontrol edemezsek Müslümanlar ve gayrimüslimler, özellikle

de Malaylar ve gayrimüslimler arasında bir gerilim olabilir. Yani, TH'ye sahip olmak sadece hac yönetimini kolaylaştırmak değil, aynı zamanda Malezya'daki değer yaratmayı kontrol etmek ve böylece Malaylar ve Müslümanların bundan faydalanmasını sağlamaktır.” K1

Bahsi geçen çeşitli fonlar ile Malayları güçlendirecek kurumların olduğunu K2 ve K1 şöyle ifade etmektedir:

“Özel sektördeki insanların bu emeklilik fonunda para ödemek zorunda olduğu bir emeklilik fonumuz da var, PNB'miz var, tıpkı diğerleri gibi Bumiputralar ve aynı zamanda Müslümanlar için zenginlik yaratma ve geliştirme yetkisine sahipler, ancak bunlar gönüllü tasarruflar.” K2

“Malayların haklarını korumaya çalışan birden fazla kurumumuz olduğunu unutmamalısınız: 340 milyar ringgiti yöneten PNB, 150 milyar ringgiti yöneten Amana devlet emeklilik fonu ve 1,3 milyon ringgiti yöneten EPF ve sonra oldukça büyük bir polis fonumuz var ve ayrıca oldukça büyük bir AMİ fonumuz var.” K1

Bu tarz kurumların olma nedenini ise yine K1 şöyle gerekçelendirmektedir:

“Tasarruf etmeden yatırım olmadığını net bir şekilde biliyorsunuz, bu yüzden ekonomik aktivite Çinliler ve İngilizler tarafından domine edildi, [biz de] bu yüzden İngilizlerden alıp Malaylara veriyoruz. Çoğunluk olduğumuz için fakir olamayız, bu yüzden hükümet Çinliler ve Malaylar arasındaki dengeyi kurması gerektiğini biliyor. Dolayısıyla bunun gibi kurumlar sağlam bir yatırım ortamı yaratmamıza yardımcı oluyor. Yani sadece TH'miz yok, başka kurumlarımız da var. Temelde TH Malayları ve Müslümanları güçlendirme gündeminin bir parçası. Ekonominin şu anda oldukça dengeli olduğunu görebilirsiniz, Malaylar o kadar zengin değiller ama aynı zamanda fakir de değiller.” K1

Ancak bununla birlikte Malezya'da yaşayan herkes bu durumdan memnun değildir. Bu durum hem siyasette hem de sosyal yaşamda çeşitli eşitlik arayışlarını ortaya çıkarmaktadır.

“Malayların sahip olduğu avantajlardan memnun olmayan bazı gayrimüslimler var, eşitlik istiyorlar ama biliyorsunuz ki tüm dünyada saf eşitlik diye bir şey yok ve Malayları korumamız gerekiyor çünkü onlar çoğunluk, onlar çoğunluğu temsil ediyorlar. Nüfusun neredeyse %70'i ve ekonomik aktivite söz konusu olduğunda hala gerideler, eğitim ve teknik yeteneklerde hala gerideler. Bu yüzden başarılı

olmamızın nedeni, 70'lerde ve 80'lerde hükümetin Malayları güçlendirmek için bu kurumlardan gelen tüm kaynakları kanalize edebilmesidir.” K1

Ancak ifade edildiği üzere, TH hem Malay hem de diğer etnik kökenli Müslümanlara hizmet vermektedir. Bu noktada insanları fona davet ederken K9'un aktardığı şekilde ümmetçi bir yaklaşım sergilendiğini ancak hükümet desteği alırken Malay kimliğinin bir parçası olarak hareket ettiklerini söylemek mümkündür.

“TH İslami bir kurum, Müslüman olduğunuz sürece birikim yapabilirsiniz... Bu iyi, çünkü ırktan ziyade dine odaklanıyor, bu yüzden çok etnikli gruplar arasında dinî değerleri teşvik ediyoruz.” K9

#### **4.2.1.2.3. Hükümet Desteği**

Mevduatların %100 güvencede olması, TH'nin kendisine has bir yasaya tabi olması ve hacca yönelik hizmetleri düzenleme yetkisinin TH'de olması güçlü bir hükümet desteğinin bulunduğu işaretlerdir (Bakar vd., 2020; Baig, 2016).

“Çünkü devlet desteği olmadan insanları çağıramazsınız, çünkü aslında bir banka kuruyorsunuz, bu yüzden insanların finansal kurumlara güvenmesine ihtiyacınız var. TH'nin kurulması için çok önemli olan diğer unsur yasadır. Yani bizim arkamızda bir kanun var. TH'nin kuruluşu TH Yasası'na dayanmaktadır ve bu yasa ile yaptığımız şeyi yapabiliyoruz. Malezya'da hiçbir kurum [bizden izinsiz] hac [faaliyeti] yapmaz, bu yüzden biz bir tekeliz. Bu nedenle yasa, bize hac yapmak, ehliyesiz hac yapmaya çalışanlara karşı harekete geçmek için yetki veriyor ve esasen, hac için insanları Suudi Arabistan'a getirmesine izin verilen tek kurum biziz. Yani bunlar çok ama çok önemli. Devletten teşviklerimiz var, örneğin çok önemli bir teşvik devlet garantisine sahip olmamız; yani TH'ye 10 ringgit koyarsanız, ne olursa olsun paranızın garantisi var, ne olursa olsun paranızı geri alabilirsiniz. Yani 10 milyon ringgitiniz varsa, hükümet 10 milyonu garanti edecek. Bir bankadan farklıdır. Bir bankaya giderseniz sadece bir sigortaları vardır, yani 10 milyon yatırırsanız 250 bine kadar sigortalı olursunuz.” K2

Kuruluşundaki ilk birleşme ve organizasyonda hükümetin aldığı rol o günden bugüne devam etmektedir. K4, K5 ve K9 bunu şöyle ifade etmektedirler:

“Bu fikir yaklaşık 60 yıl önce başlatıldı ve hükümet tarafından tam olarak desteklendi.” K4

“Hükümet desteği, operasyon ve planlamanın birleşimi TH'nin başarısına olanak tanımıştır.” K5

“TH'nin başarısının nedeninin iyi yönetim, profesyonelce yönetilen hükümet ve devlet desteği olduğunu düşünüyorum. Başlıca sebepler bunlardır.” K9

#### **4.2.1.2.4. Politik Meseleler**

Malezya’da politik güç Malaylardadır ancak ekonomik güç Çinlilerin elinde olduğundan ortaya çıkan gerilimde ekonomiyi Malaylar lehine güçlendirme politikaları ön plana çıkmaktadır. TH’nin tarihi arka planının ele alındığı kısımda bahsedilen 1971 Yeni Ekonomi Planı uyarınca şekillenen ekonomi politikası Malayların lehinedir (Roslan, 2001). Ancak bu politik meselelerin ardında, sosyal hayatta beliren ötekileştirme ve dışlama söylemi de güçlenmektedir. K1 bunu olumsuz anlamda gördüğünü şöyle ifade eder:

“Şu anda aramız gereken tek şey siyasi dürüstlük ve etik. Eğer bu olmazsa, Malezya'nın başına gelecek olan şey, Malayların giderek daha fazla kendileriyle ilgili hayal kırıklığına uğramaları ve en kolay yol, kendi sefaletleri için Çinlileri suçlamaktır.” K1

Ancak bu durum diğer yandan ekonomik olarak zayıf olan Müslümanların K10’un ifadesiyle sesinin yükseltilmesine de olanak tanımaktadır:

“Ekonomi Çinliler tarafından kontrol ediliyor ve politika ise Malayların elinde. Hintliler bu ikisi arasında. Bu anlamda oldukça benzersiz [bir yapımız var]. Yatırım yaptığımız zaman sahip olduğumuz fonun büyüklüğünden dolayı Müslümanların sesini belirli bir şirkete taşımış oluyoruz. Bu yüzden ne zaman bir şirkete yatırım yapsak, onlara faizsiz İslami bankalara yatırım, paranızı İslami bankalardan alın [yani onu kullanın], konvansiyonel tahvil değil sukuk toplayın diyoruz. Dolayısıyla bu konuda görevimizi yaptığımızı düşünüyorum.” K10

#### **4.2.1.3. Hac Yönetimi**

TH, Malezya’daki hac yönetimi faaliyetlerinin hem düzenleyicisi hem de sektörün en büyük aktörüdür. Bu sebeple hem sunduğu hizmetler hem de sahip olduğu ayrıcalıklar ile Müslümanların hac ibadetini kolaylaştırmayı amaçlamaktadır (Bakar vd., 2020, s. 61).

Hac yönetimi teması, TH'nin hacca yönelik faaliyetleri, hizmet kalitesi, sunduğu sübvansiyon ve kota olmak üzere kendi içerisinde dört alt temaya ayrılmaktadır.

#### **4.2.1.3.1. Faaliyetler**

TH hac öncesi, hac sırasında ve haccın dönüşünde olmak üzere hac ibadetinin tüm süreçlerini kapsayan bir organizasyona sahiptir. Her bir aşamanın kendi içerisinde çeşitli prosedürleri ve izlenceleri bulunmaktadır. Örneğin hac kaydı için –Hac yönetimi bölümünde ayrıntılarına yer verilmiştir- kişiler hesap açmakta ve hesaplarında 1300 RM bulunması gerekmektedir. Bu miktarı bulunduran kişi artık hac için tarih almış ve hacı adayı olmuştur. Bu para bloke olmakta ve hac kaydının silinmemesi için paranın çekilmemesi gerekmektedir. K4 bunu şöyle aktarır:

“Kontrol ettiğimiz tek şey; Hac için kayıt yaptırdığımız anda, hesabınızdaki 1300 ringgittir ve buna bloke koyuyoruz. Bu yüzden o parayı çekmenize izin verilmiyor. Ancak bunu söyledikten sonra, hac kaydınızı iptal ederseniz, bunu çekebilirsiniz. Ve sonra sıra numaranızı kaybedersiniz.” K4

Bundan sonraki tüm faaliyetler ile de TH ilgilenmekte ve hac öncesinde eğitim, sağlık ve diğer rehberlik hususlarından evrak ve prosedürlere değin hacı adaylarının işlemlerini kendisi yürütmektedir. Bu hususta hacı adayları sunulan hizmetten oldukça memnundur:

“Hac vizesi ve diğer prosedürler TH sayesinde çok kolay. TH tüm süreçleri yürüttüğü için oldukça rahat oluyorsunuz.” K12

Diğer yandan özel acenteler gibi TH'de dinî rehberlik yapabilecek kişileri hacılarla birlikte göndermektedir –TH bölümünde ayrıntıları yer aldığı üzere-. Üstelik rehberlik yapan kişiler de kapsamlı bir eğitime tabi tutulmaktadır.

“Onları yalnız göndermiyoruz yanlarında rehberlik yapan din görevlileri de var, hacılara destek olmak için oradalar, yani bir soruları varsa orada küçük veya büyük onu cevaplayacaklar ve ayrıca bu görevliler hac ile ilgili bir eğitimden geçtiler. Bu yüzden tavsiye vermeye hazırlıklı olarak oraya giderler.” K10



#### 4.2.1.3.2. Kalite

TH uluslararası standartlara uygun bir hac hizmeti vermektedir. Bu hususta her hac yolculuğunun sonrasında hacılara memnuniyet anketleri yapmaktadır. Son 4 yıllık anketlerin neredeyse hepsi %95'in üzerinde memnuniyet düzeyindedir. Eğitimleri hem yüz yüze hem dijital platformlar üzerinden sürdüren TH hizmet kalitesini her yıl artırmaktadır. Bu konuda katılımcıların büyük bir kısmı hizmet kalitesine değinmiştir.

“Hazırlık için TH mükemmel bir iş çıkarıyor çünkü hacı adaylarını hacca hazırlamak için çok sayıda kurs ve seminer yapmaktalar ve bununla ilgili herhangi bir şikâyet yok ama her zaman iyileştirmek için çaba sarf ediyorlar.”

K10

“TH tarafından gerçekleştirilen hac yönetiminin uluslararası düzeyde en iyilerden biri olduğu kabul edilmiştir. Her hac organizasyonu yaptıklarında, tüm hacıların değerlendirmesini almaktalar ve değerlendirmelerden çok iyi geri dönüşler aldılar, bu sebeple hacca yönelik mükemmel bir hizmet veriyoruz.” K9

“Sanal teknolojiyi kullanabiliyoruz, bu yüzden hac kitlesine ulaşmak için sistemi geliştirdik. Dijital olarak öğrenebiliyorlar ve tekrar edebiliyorlar. Ama genel olarak sadece adayları değil, aynı zamanda TH çalışanları ve tıp gönüllüleri de sağlıyoruz, bu yüzden onları da eğitiyoruz. Biliyorsunuz ki verdiğimiz eğitim çok önemli çünkü özellikle İslam'ın beşinci şartı olan hacı ifa etmekle ilgili ve bu bizim için çok önemli.” K7

Hacca yönelik hacı adaylarına eğitim vermenin yanında hac sırasında rehberlik yapacak din görevlileri de eğitim almaktadır. K8 bu durumu ifade etmektedir:

“Hac bölümündeki personelin insanları nasıl eğittiklerini ve terfi ettirdiklerini görüyorum- hacı adayını aslında hacdan önce, hac sırasında ve hac sonrasında yönlendirdiklerini görüyorum. Ayrıca deneyimlerini kontrol ettikleri için hac yönetimi gerçekten eksiksiz bir süreç.” K8

“Hacdan önce tüm süreçlere dair aldığımız eğitimler, kurslar sayesinde nasıl hac ve umre yapacağımızı iyi biliyoruz.” K12

#### 4.2.1.3.3. Sübvansiyon

Hac yönetimi bölümünde ayrıntıları daha detaylı ele alınan ilk defa hacca gideceklere yönelik sübvansiyona yönelik katılımcıların farklı görüşler ortaya koyduğu keşfedilmiştir. Müşteri tarafında sübvansiyon önemli bir teşvik mekanizması iken (K7), TH tarafında fonun yönetilmesini zorlaştıran bir kısıt haline gelmiştir (K10) (Rahman ve Zabri, 2021). Çünkü son yıllarda hac maliyetleri yükselirken TH müşterileri sabit miktarda hac bedeli ödemiş ve sübvansiyon miktarı her geçen yıl artmıştır. Bu durumun sürdürülemeyeceğine değinen K10 çeşitli planlar üzerinde de çalıştıklarını ifade etmiştir.

“Buradaki insanlar TH’nin kurumsal hizmetiyle gitmek istemelerinin nedeni, toplam hac maliyetinin sadece yaklaşık %44’ünü ödemeleridir. Yine yanılmıyorsam TH, dünyadaki en büyük hac masrafı karşılayan kurumdur.”  
K7

“Uygun kişilere sübvansiyon verilebilir ve tam ödeyebilecek durumda olanlar tam ödemek zorunda olmalı. Ama bu siyasi bir mesele haline geliyor. 2018’de bunu kabineye getirmeyi başardık ve belirli bir plan üzerinde anlaştılar yani sübvansiyonların uygun olanlara verilebileceği hususunda. Bu durum sadece bu dönem için geçerli olmuştur. Bundan sonra herkesin sübvansiyon alması gerekiyor. Bu yüzden bu, TH açısından çok zor çünkü sübvansiyonlar yıldan yıla büyüyor çünkü hac maliyeti her yıl artıyor. Ama hacılar son 10 yıldır aynı parayı ödüyorlar. Pek bir şey yapamıyoruz çünkü fiyatı diğer taraflar dikte ediyor. Bu çözülmediği sürece, sübvansiyonları karşılayabilmek ve mevduat sahiplerine iyi bir getiri sunabilmek için iyi işler yapmamız gerekiyor. Bu bizim ikilemimiz.” K10

Bu planlardan en kuvvetlisi gelir grubuna göre teşvik vermektir. Malezya’da B 40 alt gelir, M 40 orta gelir, T 20 ise üst gelir grubudur (DSM, 2022). Bahsi geçen planın ilk uygulaması pandemi dönemindeki hac kotalarının düşürülmesi sebebiyle gerçekleştirilmiştir. TH 2022 için sübvansiyon miktarını alt gelir gruplarının lehine olacak şekilde değiştirmiştir.

“B40, M40 ve T20 var.” Bu yıl M40 12980 RM, B40 [ise] 10980 RM ödeyecek.” K14

#### 4.2.1.3.4. Kota

TH'nin 32 bin civarında yıllık kotası bulunurken Malezya'da Müslüman nüfus 18 milyonun üzerindedir. Hac hizmetine yönelik kotasını ilk gelen ilk hizmeti alır anlayışıyla yönettiğinden bekleme süresi oldukça uzundur. Net rakamlara literatürde rastlanmamasına rağmen, katılımcıların bazıları bekleme süresinin 50-60 yıl, bazıları ise 100 yıla yakın olduğunu ifade etmişlerdir. Adayların uzun bir bekleme süreleri olduğundan sistem onları tasarruf yapmaya yönlendirmektedir. Ayrıca bu tasarruflar hac tarihi gelene kadar gönüllü yapılmakta, dileyen düzenli dileyen de düzensiz tasarruf yapabilmektedir.

“Hacca gitmek istiyorsanız TH'de hesap açmanız gerekiyor. Temelde bu, dünyaya geldiğiniz andan itibaren [olabilir] çünkü çocuğunuz doğar doğmaz bir hesap açıyorsunuz çünkü bekleme süremiz çok uzun. 90 veya 100 yıl da beklemeniz gerekebiliyor çünkü kotanız yılda sadece 30000. Bu yüzden herkesin bir TH hesabı var, özellikle de henüz hac yapmamış olanların.” K10

“Yok yani sıra beklemeniz, sürekli dilekçe yazmanız lazım her sene. Benim annemde de aynı, annemde para hazır zaten, bir de o 10.000 ringgiti mesela sıra gelince o zaman da yatırabilirsin, benim bildiğim bu şekilde.” K14

Kişiler ulaşmaları gereken hac maliyetini hesaplarında topladıklarında bir dilekçe yazarak hacca gitmek istediklerini belirtebilmektedirler. Bazı durumlarda hastalanan veya vefat eden kişiler nedeniyle açılan kontenjanlara yaşlılara öncelik veren bir değerlendirme süreciyle sırası henüz gelmeden hacca gidilebilmektedir. Yahut eş durumu sebebiyle, sırası gelen eşe diğeri eşlik edebilmektedir (K14).

#### 4.2.1.4. Fon Yönetimi

TH yıllar içerisinde sahip olduğu şirketler ile yaklaşık 86 milyar MYR'yi uhdesinde tutan bir fon yönetimi gerçekleştirmektedir. Fon yönetimi, tasarruf ve hac yönetimini destekleyen hatta bu faaliyetlerin sürdürülebilirliğine olanak sağlayan kritik bir süreçtir (Baig, 2016, s. 19). TH özel bir fon yönetim şirketi gibi riski yüksek ürünlere yatırım yapamamakta ancak İslami bankalar gibi finansman kullandırmadığı için düşük kâr payı dağıtmamaktadır. Bu nedenle süreci stratejik varlık dağılımı (SAA) politikasıyla yürütmektedir. TH'nin mudilerinin oluşturduğu fonlar şunlardan oluşmaktadır:

- Hac kaydı için yatırılan 1300 RM,
- Düzenli tasarruflar,
- Düzensiz tasarruflar,
- TH gelirleri.

Bu fon bir yandan mudilerin her an çekebilecekleri mevduatlardan (düzenli, düzensiz tasarruflar) ve daha ziyade uzun yıllar kalan mevduatlardan (ilk kayıt parası) oluşur. Böyle bir fonun yönetimi ve stratejisi mudilerin beklentisine ve hac organizasyonunun maliyetine göre değişmektedir. Mudi tarafı esnektir ve kişiler istediği an paralarını çekebilir. Hac maliyetleri ise genel olarak yıllar itibariyle artış göstermektedir. Fon yönetimi tarafının karşısında duran zorluk, her an çekebilme özgürlüğü verilen müşterilerine hac maliyetinin büyük kısmını karşılayarak ve bunların zekâtını da ödeyerek getiri sunmaktadır. Bu zorluğu TH, stratejik varlık dağılım politikasıyla aşmaya çalışmaktadır.

#### **4.2.1.4.1. Strateji**

TH yaptığı faaliyete ve mudilerin beklentilerine göre şekillenmiş bir stratejiye sahiptir. K5 ve K9 bu stratejiyi özetler nitelikte şunları ifade etmişlerdir:

“Bu ılımlı risk iştahına dayanarak stratejik varlık tahsisimizi dört ana yatırım kategorisine göre tasarladık: Bir tanesi normalde sukuk olan sabit getirili araçlarda, biz aynı zamanda hisse senetlerine de yatırım yapıyoruz, gayrimenkule de yatırım yapıyoruz, Nakit yani likidite amaçlı para piyasası aracına da yatırım yapıyoruz. Yani, bunlar ana SSA'dır. Buna göre, tahsis açısından, yarısı sabit gelire, yaklaşık ¼'ü özkaynaklara, yaklaşık %10'u mülklere ve kalanı nakde tahsis edilmiştir diyebilirim. Dolayısıyla bunlar, piyasanın durumuna ve piyasanın oynaklığına gerçekten bağlı olan çok özel stratejiler.” K5

“Parayı mudilere vermeden önce, o paranın bir kısmını operasyonlar için ayırabilirim, şube operasyonlarımız, yatırım operasyonlarımız veya hac operasyonlarımız olabilir, ikincisi, sübvansiyonlarımız var ve vergi vermiyoruz ama zekâtı kesiyoruz, yani net kâr temiz. Yani [kâr] dağıtım için ne tür bir benchmark [eşik değer] kullanmalıyız, varlık ve yükümlülük denklemini görürseniz TH'nin çok fazla risk alamayacağını anlayabilirsiniz, çünkü mevduat sahipleri paralarını çekmek isterse diye likit varlıklara sahip olmamız gerekir, ikincisi sabit fiyat, yani çok

değişken emtiaya girersem varlık 90'a düşebilir ama borç hala 100'dür. Dolayısıyla likidite ve risk perspektifinden bakmamız gerekiyor.” K9

Varlık dağılımı her yıl değişebilirken TH'nin sahip olduğu fonların özelliği nedeniyle genellikle sabit getirili İslami finans enstrümanlarına (sukuk gibi) yatırımlar yapılmaktadır. K7 varlıkların dağılımını K5 ise nasıl bir yaklaşıma sahip olduklarını ifade etmişlerdir.

“Sabit getirili menkul kıymetlere, hisse senedi piyasasına, özel hisse senetlerine, stratejik yatırımlara yoğunlaşmak istediğimiz kadar parayı tahsis ediyoruz, bu yetkiye sahibiz.” K7

“Ancak bu [SAA], hacca giden insanların tasarrufları için esastır, bu yüzden orta düzeyde bir risk iştahımız var, bu yüzden fonlarımızın neredeyse yarısını sabit getirili [enstrümanlara] yatırıyoruz çünkü daha istikrarlı ve öz sermayeye kıyasla getiri daha az değişken. Getiriyi artırmak için  $\frac{1}{4}$  oranında ve öz sermayeye göre daha az varlıklara koyuyoruz ama aynı zamanda piyasanın oynaklığına da dikkat ediyoruz, bu yüzden hisse senedine çok fazla tahsisat yapmıyoruz çünkü bu piyasa ve ekonomi durumuna bağlı. Konuta da getirileri dengelemek için sadece  $\frac{1}{4}$  oranında tahsis ediyoruz.” K5

Bu yaklaşıma sahip olan TH banka ve fon yönetim şirketlerinin arasında, ilkinin üstünde ikincisinin ise altında bir getiri sunmaktadır. K9 bunu şöyle ifade eder:

“Yani benchmark, bankaların kâr payı ile yatırım fonlarının getirisi arasındadır, yani ikisi arasındadır. Yani kâr payı oranında getiri veremiyorum çünkü mudi için adil değil çünkü biraz daha yüksek riskli varlıklara yatırım yapıyorum bu yüzden kâr payından biraz daha yüksek vermem gerekiyor ama aynı zamanda yatırım fonu gibi yüksek getiri de veremiyorum. Çünkü riski düşük sabit getirili enstrümanlara yatırım yapıyorum ve riskli ama getirisi yüksek enstrümanları tercih edemiyorum.” K9

1300 MYR'ler genellikle sukukta değerlendirilmektedir. K9 bunu ifade ederken K5 ise hangi sukuk türlerini kapsadığını aktarmaktadır:

“Bu nedenle, eğer mudiler hacca gitmek istiyorlarsa, minimum 1300 ringgit yatırmak zorundalar, o zaman çekemeyeceği miktarı donduracağız, böylece yatırım açısından istikrarlı bir mevduat akışı var denebilir. Sukuk tutarını daha uzun süre yatırım yapmak için kullanabileceğim, ancak 1300'ün üzerinde kalanları çekebilecekleri için likitte kalmamız gerekiyor.” K9

“Ağırlıklı olarak İslami sukuk, en az üç B (BBB) olan yeşil sukuka yatırım yapıyoruz ve daha sonra bize daha düşük getiri sağlamasına rağmen devlet garantili sukuka yatırım yapıyoruz ancak likidite açısından istikrar sağlamamız gerekiyor. Bu nedenle biz her zaman likidite ile getiri arasında denge kuruyoruz.” K5

#### **4.2.1.4.2. Varlık Dağılımı**

TH'nin sahip olduğu strateji uyarınca yatırım yaptığı enstrümanları K9 şöyle aktarmıştır:

“SAA'da tarihsel ve odak verilere dayalı bazı matematiksel hesaplamalar kullanıyoruz ve varlıklarımızın büyük bir bölümünün sukuk olması gerektiğini gösteren bir SAA ortaya koyuyoruz. Şu anda, sukukumuz %58 ve öz kaynak yaklaşık %18'dir ve yerli öz sermaye yaklaşık %18 ve yabancı %5 ve mülk %11, özel öz sermaye %3 ve para piyasası veya nakit %5 olmak üzere ikiye bölünmüştür.”

K9

#### **4.2.1.4.3. Yüksek Getiri**

TH, Malezya'daki İslami bankalara ve konvansiyonel bankalara oranla genelde yüksek getiri sunmaktadır. Bu getirinin yüksek olmasının nedeni vergi avantajıdır ki Malezya'da zekât ödeyen kişiler vergiden muaf tutulmaktadır (IRTI, 1995a, s. 15). Zekâtı ödendikten ve hac sübvansiyonları düşüldükten sonra kalan miktar hesap sahiplerine kâr payı olarak dağıtılmaktadır.

“Geçen yıl [2021] zekâtı düşüldükten sonra %3,01 net kâr payı ilan etmiştik, bence oldukça iyi çünkü mudilerimizin mevduatlarını istedikleri zaman çekebilecekleri bir yapıya sahibiz. En yakın ürün bir bankadaki cari hesap veya hatta bankadaki sabit mevduat. Bankaların sunabileceğinden daha iyi bir oran, bu anlamda TH'nin performansının çok iyi olduğunu söyleyebiliriz.” K10

“Yatırım kurumu olarak da rol oynuyoruz, yani 12 ayı tamamladığınızda TH'ye koyduğunuz parayla kâr payı alıyorsunuz. Yani size bankalardan daha fazla getiri ödüyoruz, o yüzden yatırım kuruluşuyuz dedim.” K4

#### **4.2.1.4.4. Zekât**

TH'nin önemli bir sosyal finans enstrümanı zekâttır. Her yıl 80 ila 100 milyon RM arası değişen miktarda zekât dağıtmaktadır. Buradaki zekât ticari zekâttır (Tabung Haji, 2014, s. 17). Yani mudilere kâr payları ödenmeden önce yapılan ticari aktivitenin sonucu oluşan

gelirden zekât düşölür ve mudilere zekâtı ödenmiş bir kâr payı verilir. Zekâtın dağıtılması birkaç yolla yapılmaktadır. Bu doğrultuda ilk yol, zekât toplayan kurumlara vermektir. İkincisi ise yapılan araştırma neticesinde zekât alıcısı olabilecek esnafların hesaplarına transfer edilmesidir.

“Geçen yıl zekât dağıtımı 100 milyon civarındaydı, [ihtiyaç sahibi] mudilerimizin nerede olduklarına yönelik bilgimiz var. Malezya'da 14 eyaletimiz var, zekât parasını her eyaletteki mudi sayısına göre bölüyoruz. Kuala Lumpur'da mudilerin %20'si varsa zekâtın %20'sini alır. Malezya'daki tüm eyaletlere dağıtılır.” K10

#### **4.2.1.5. Mudiler**

Malezya'daki Müslüman nüfusun neredeyse yarısının TH'de hesabı bulunmaktadır. 8 milyona aşkın mudi farklı motivasyonlarla hesap açmış da olsalar her yıl diğer bankalara kıyasla rekabetçi bir kâr payı ve hac tarihi geldiğinde ilk defa hacca gidenler için %50'nin üzerinde sübvansiyon almaktadır.

“8 milyon sağlam bireysel Müslümanımız var, bireysel mudiler çünkü kurumlar TH'de hesap açamıyor, yani bunlara bakarsak, yani TH'nin yaptığı her şey 8 milyon kişiyi etkileyecek. TH'nin Malezya siyasetinde ne kadar hassas bir kurum olduğunu hissedebiliyorsunuz.” K10

Mudilere yönelik tema, kendi içinde mudi türü, mudi olmanın avantajı, TH'nin hedef müşterisi olmak üzere üç alt temadan oluşmaktadır.

##### **4.2.1.5.1. Tür**

TH'nin oldukça farklı türde motivasyona sahip mudileri bulunmaktadır. Yapılan çalışma da bunu gösterir niteliktedir. Ancak bununla birlikte hala hac amacıyla mudi olma en başta gelen mudi türüdür. Çünkü TH'de hesap açmadan hacca gitmenin yolu bulunmamaktadır. Hacca erken gidebilmek hatta gidebilmek için de oldukça erken yaşta hesap açılması gerekir. Mülakata katılanlardan K13, K14, K15, K16'nın hesapları aile fertleri tarafından oldukça küçük yaşlarında açılmıştır.

“Evet, babam açtı ama üniversiteye gitmek için o paradan aldık. O zaman paraya ihtiyacım vardı ondan sonra hiç hesaba bakmadım ondan sonra 2 sene önce kızımınla birlikte kızımın hesap açmak için beraber gittik o zaman benim hesabı mı da o zaman açtılar... Benim kızım 1 yaşındayken açtım.” K14

“Hesabımı babam açtı, emin değilim ama sanırım 5 yaşındaydım. 23 yaşımdan sonra düzenli tasarruf yaparak hac için birikim yapıyorum. K15

“12 yaşımdan itibaren hac için para biriktiriyorum. Ailemin kararı değil benim kararım... İlk defa hacca gidecekseniz TH daha makul ve tercih edilebilir.” K12

Hacca gitmenin yanında tasarruf yapmak amacıyla da hesap açanlar olduğu tespit edilmiştir. Kişiler eğitim (K14), evlilik (K13) ve doğum gibi bir seferde karşılamaları güç olan harcamaları için bu hesapta yaptıkları birikimlerden harcamaktadırlar. Katılımcıların ifade ettiği husus TH'nin onları tasarruf yapmaya yönlendirdiği, hatta tasarruflarını disipline ettikleri olmuştur. Çünkü ebeveynlerin açtıkları hesaba, kişiler çalışmaya başladıklarında tasarruflarını koymaya devam etmişlerdir.

“Hacca gitmek ve tasarruf yapmak amaçlarıyla hesap açtım” K12

“12 yaşımdan itibaren her ay 40 RM, ve son üç sene de 250 RM yatırmaya başladım. Şu an 28 yaşımdayım.” K12

“İlk amaç tabi hacca gitmek. Diğerleri ise tasarruf yapmak için disipline etmesi ve ayrıca paramızın hükümet tarafından garanti altına alınmasıdır.”

K13

#### **4.2.1.5.2. Avantajlar**

TH'nin mudilerine sunduğu avantajlar paralarının güvencede olması, şer'i uyumluluğa sahip yatırımlara dönüşmesi, kâr payı elde etmeleri ve hac sübvansiyonu almalarıdır. Hem TH müşterileri hem de TH çalışanları bunları vurgulamıştır.

“Paralarını koruyoruz, paralarını yatırıma yönlendiriyoruz ve onlara kâr payı veriyoruz.” K4

“İlk olarak, paralarını ticari faaliyetlerde idare etmek, ikincisi onlar adına ticari zekâtı ödemek ve üçüncüsü sübvansiyonu vermektir. Maliyetin sadece yarısını ödüyorlar ve diğer kısmı hükümet değil mevduat sahipleri tarafından sübvansiyon ediliyor. Yani eğer bir mudi iseniz TH'de hesabız varsa kâr payı alırsınız – elhamdulillah her yıl onlara veririz. Temiz getiri alırsınız çünkü zekâtınızı sizin adınıza ödüyoruz ve inşallah paranızın bir kısmı için ödüllendirileceksiniz.” K10



“Görüyorsunuz mudiler ne kadar şanslı, kâr payı alıyorlar, mevduatları korunuyor ve hacca gidiyorlar ve biz bunları kolaylaştırıyoruz. Tüm bu faydaları dünyanın neresinde bulabilirsiniz ki.” K7

#### **4.2.1.5.3. Hedef Müşteri**

TH hem sahip olduğu hukuki yapısı hem de sunduğu hizmetler nedeniyle sadece Malezyalı Müslümanlara yöneliktir. Her yıl yaptığı kampanyalarla Malezya’daki Müslüman nüfusun daha fazlasına hizmet vermeyi amaçlayan TH, hâlihazırda %50’sine yakınına mudisi yapmıştır. Hedef müşterileriniz kimlerdir sorusuna K4 şöyle cevap vermiştir:

“Tüm Malezya Müslümanlarıdır. Tek amacımız insanların hac yapmasına yardımcı olmaktır. Unutmayın hac İslam’ın beş şartındandır. Müşterilerinizi segmentlere ayıramazsınız, bu yüzden tüm Müslümanlara açıktır. Bu yüzden Malezyalı Müslüman olmak ve 2 RM ile hesap açmak şartı koydu.” K4

#### **4.2.1.6. Etki**

Etki, yapılan organizasyon ve faaliyetlerden paydaşların nasıl etkilendiğini ifade eden unsur göstermektedir (Marc J. Epstein, 2014). TH’nin etkilerine yönelik katılımcılara yöneltilen sorularda ekonomik, dinî ve kültürel etkilere dair alt temalar tespit edilmiştir.

##### **4.2.1.6.1. Ekonomik Etki**

Ekonomik etki alt teması TH’nin ülke ekonomisine, mudilere ve toplumun tasarruf alışkanlığına yönelik etkilerinden oluşmaktadır.

##### **4.2.1.6.1.1. Ülke Ekonomisi**

Ülke ekonomisine yönelik TH’nin etkisi ilk olarak finansal katılım/içerme olmuştur. TH kırsal kalkınma hedefinin bir parçası olarak kurulduğu zamanlar, ülkede ne bir İslami banka ne de Müslümanların tasarruflarını toplayabilecek bir kurum bulunmaktadır. Bu bağlamda kuruluş amacı tasarrufları artırmak olan TH’nin ilk etkilerinden biri ekonomiye kazandırılmayan mevduatları TH’ye çekmek olmuş ve tasarruf sahiplerinin finansal katılımını olumlu yönde etkilemiştir. Bu durumu K1 şöyle ifade etmektedir:

“Biliyorsunuz ki ilk hedef finansal katılımı, [TH sayesinde] insanlar ekonomik faaliyete doğrudan katılabilirdi. Çünkü Malay halkının büyük kısmı fakirdi, hisse satın almaya güçleri yoktu, temettü kavramını bilmezlerdi. Böylece TH ile finansal kapsayıcılığı ve ülke ekonomisinin bir parçası olmalarını sağladık. İnsanlar, özellikle temettü alırlarsa, ekonomik faaliyetin bir parçası gibi hissederler.” K1

TH'nin ülke ekonomisine yönelik etkilerinden biri de kaynakların yatırıma dönüştürülerek mobilize edilmesi yoluyla ülke ekonomisinin büyümesine katkı sağlamasıdır. K4 bunu şöyle ifade etmektedir:

“Ekonominin gelişimini destekliyoruz. Sanırım geçen yıl 3,3 milyar ringgit geliri kamuoyuna duyurduk ve yılı kapattık. Bu kadar paranın yatırıma gittiğini hayal edin, TH topluma ve ülkeye bu şekilde katkıda bulunuyor.” K4

Bir diğer yandan TH ülke ekonomisinin büyümesine katkı sağlamakla birlikte ülkedeki İslami finans kurumlarının gelişimine ve sermaye piyasasında İslami finans enstrümanlarının derinliğinin artmasını olumlu yönde etkilemiştir (K5, K2). TH Malezya'nın büyümesine katkı sağlarken İslami finansın gelişiminde de öncü rol oynamıştır. Ayrıca sahip olduğu kuruluşlar ile istihdama katkı (K2, K9) yaparken zekât dağıtımıyla da kaynakların ikincil dağılımını hızlandırarak yoksul kesime sosyal finans sağlamaktadır (K4).

“İlk olarak sahip olduğumuz fon büyüklüğü –ki 86 milyar ringgitti- ile Malezya'daki şer'i uyumluluğa sahip Müslümanlara ait fonları destekliyoruz. Yani şer'i uyumluluğa sahip yatırımlar açısından katkı sağlamaktayız.” K5

“Malezya'daki Müslüman topluluk için tasarruf yapmayı ve yatırımı kolaylaştırıyoruz. Şu ana kadar toplam mevduatımız yaklaşık 86 milyar ringgit, yani bankacılık sistemi mevduatının %10'u, oldukça büyük ve toplam mudilerimiz, ülkedeki Müslüman nüfusun yarısı olan 8.5 milyon civarında. Ayrıca ülkenin ilk İslami bankasına sahibiz: Bank Islam. Ayrıca emlak sektöründe, bilgi teknolojileri sektöründe olduğu gibi çok çeşitli şirketlere de sahibiz ve bu şirketler aracılığıyla büyük bir işvereniz, TH ve TH şirketler grubunda 16.000'den fazla çalışanımız var.” K2

“Gelirin %2,5'i zekâta gidiyor. Bu da ülkedeki yoksullara yardım etmek için kullanılıyor, bu doğrultuda topluma ve ülkeye destek olup etki oluşturuyoruz.” K4

“Piyasayı toplum için daha derin ve daha iyi hale getirmenin TH’nin görevi olduğunu düşünüyorum.” K2

“Etki doğrudan ve dolaylı olabilir. Doğrudan olan yan kuruluşlarımız aracılığıyla. Örneğin palmye ağacı, İslam bankası ve tekafül ve seyahat acenteleri ile insanları istihdam ediyoruz. Dolaylı olan da sukuk gibi [enstrümanlara] yatırım yaptığımızda bunların çoğu yol, elektrik, su vb. altyapı için kullanılmaktadır. Dolayısıyla dolaylı olarak bu sukuku aldığımızda ülke ekonomisine finansman sağlamış oluyoruz ve bu tür finansmanlarla ülke daha da büyüyebilir.” K9

#### **4.2.1.6.1.1. Mudiler**

TH’nin, mudilerinin yani hane halklarının bütçesine katkısı dört yolla olmaktadır: İlki düzenli tasarruf yapmalarına teşvik (K9), ikincisi tasarrufların korunması ve getiri alması (K1, K2, üçüncüsü ilk defa hacca gideceklere sübvansiyon verilmesi ve dördüncüsü ise alt gelir grubundaki –özellikle esnaflara- kişilere zekât verilmesidir.

“TH çünkü geleneksel bankalardan daha iyi getiri sağlıyor.” K1

“Onlara fayda sağlamakta çünkü büyük bir meblağı [bir seferde vermek] yerine yavaş yavaş biriktirebilirler. Ama mudi profiline bakarsanız mesela herkes hacca gitmeyecek, bir kısmı zaten hacca gitti ama paraları hala orda, Neden? Çünkü zekâtтан sonra temiz bir karşılığı severler ve sadaka verebilirler.” K9

“Rekabetçi ve zekâtı ödenmiş bir getiri sağlarız. Birikimin de bir sınırı yok.” K2

“Gençler için diyelim ki hacca gitmek için daha çok uzun bir zaman var. 30 yıl ya da daha uzun bekleyecekler. Bu yüzden sadece hac için değil, aynı zamanda finansal planlama için de (çocukların eğitimi, gelecek harcamaları vd.), bir sürü para tasarruf ediyorlar ve bu parayı TH’ye koyma nedenleri farklı farklı. Yani insanların paralarını TH’ye yatırmak için birden fazla sebepleri olabilir.” K9

#### **4.2.1.6.1.2. Tasarruf Alışkanlığı**

TH’nin çalışma mantığı ve sunduğu olanaklar insanların uzun yıllar tasarruf yapmalarını ve bu tasarruflarını finansal kesime getirmelerini teşvik eder. Öyle ki sadece hacca gitmek isteyenler değil henüz küçük bir yaşta ebeveyni tarafından hesabı açılanlar için

hayatlarının ileriki yıllarında karşılarına çıkan mali engelleri aşmak için kullanılacak bir fon da oluşturulmuş olmaktadır. Hem tasarruf alışkanlığı hem de finansal katılıma olumlu etkisi olan TH'nin çeşitli kampanyalarıyla –okullarda sunum, köylerde gösteri -detayları 3. bölümde olan vd.- tasarrufu artırmayı amaçlamaktadır.

“Malayların iyi birer tasarrufçu olmadığını düşünüyorum ve hükümet bunu fark etti. Bu yüzden TH ve PNB olmak üzere iki kurum kurdular. Dolayısıyla bu iki kurum Malaylara tahsis edilmiştir ve bu ikisi nedeniyle tasarruf oranı, IPF'deki zorunlu tasarruflar dahil %30-40 arasındaydı, dolayısıyla bu Malezya'daki tasarrufa katılımı artırmada ve tüm süreci dijitalleştirme açısından çok başarılı oldu.” K1

“Yani tasarruf disiplini oluşturmaya çalışıyoruz; o sandığa sahip olmanın bütün fikri bu.” K4

“İnsanlara tasarruf yapmanın kıymetini öğretmeye yardımcı olmak temel amaçlarımızdan. 50'lerde 60'larda yastık altında para biriktiriyorlardı, TH'nin kurulması insanların güvenli bir şekilde tasarruf etmelerini sağlamıştır.” K2

“Malezya'da yaklaşık 103 şubemiz var ve bunların çoğu kırsal alanlarda. Bu nedenle bu bölgelerdeki varlığımızla onlar için hesap açmalarına yönelik bir ortam sağlıyoruz. Hesap açmak için sadece 2 ringgit gerekiyor, çok küçük bir miktar ama onları düzenli birikim yapmaya teşvik ediyoruz ki sonunda hac için yeterli parayı biriktirebilsinler, kırsal alanlarda TH'yi bu şekilde tanıtıyoruz.” K5

“Tasarruf etmeme ve disiplinli tasarruf yapmama yardım ediyor.” K13

#### **4.2.1.6.2. Dinî Etki**

Dinî etki, oldukça karmaşıktır. Etkinin kapsamına ve içeriğine yönelik katılımcıların görüşleri insanları daha dindar kılmak şeklinde değil bir ibadetin veya İslam'ın şartını yerine getirmek olarak ifade etmişlerdir (K1, K2, K4).

“TH'nin Malezyalıları daha dindar yaptığını söylemeyeceğim ama İslami bir kimlik kazandırıyor. Dindar olabileceğinizi ve sizin için bir kurum olabileceğini ve konvansiyonel olandan daha aşağıda olmadığımızı gösterir. Ancak huşu duyabilmenin, finans yapılırken mutlu olabilmenin imkânını verir” K1

“İslam’ın beş şartından birini yerine getirerek tamamlamanızı sağlar.” K2

“Malezyalı Müslümanları hac için Suudi Arabistan'a [bir] bebek gibi taşıyoruz [ve ilgileniyoruz].” K4

Ancak diğer bir yandan, dinî etkinin bir boyutu daha vardır ki o da Müslümanlara özgü bir kurum olarak ulus kimliğinin bir parçasını oluşturmasıdır. Bu Malezya’daki ulus kimliği ile Müslüman kimliğinin iç içeliğinden kaynaklanmaktadır. Müslümanların kurumlarının desteklenmesi İslam’ın/ümmetin güçlenmesi anlamına geldiği düşüncesinin söylem olarak kullanıldığı gözlemlenmiştir.

#### **4.2.1.6.3. Kültürel Etki**

Katılımcıların görüşlerinden elde edilen bilgiler ışığında kültürel etkinin, birden fazla boyuta sahip olduğu söylenebilir. İlki, Malezyalıların uzun yıllar tasarruf yapmaya uygun, sabırlı olan fakat spekülatif olmaktan uzak doğalarıdır (K9, K12, K10). Bunun sayesinde, TH’nin uzun yıllar birikim yapmaya yönelik teşviğinin karşılık bulduğu söylenebilir.

“Kuruluş zamanlarına baktığımızda kültür basitti. Hac için [yastık altlarına] para koyarlardı. Şimdi para hac, finansal planlama, emeklilik, sosyal statüyü koruma vb. gerekçelerle biriktiriliyor. [Ayrıca] Müslümanlar sabırlıdır ve çok azı spekülatiftir. Bunu özellikle Covid sürecinde gördük. Çok ilginç. Yüksek getiri veremediğimiz için insanlar özel olarak [paralarını] çekmediler ve net [para] girişlerimiz arttı. Dolayısıyla bu çok özel, insanlar kriz zamanlarında daha fazla tasarruf ediyorlar. Çünkü TH’nin güvenli bir liman olduğuna inanıyorlar... Yatırım dostu bir kültür olduğu için mutluyum.” K9

Bir diğer yandan kültürün diğer boyutu hacca yönelik anlatıların halk arasında yaygınlaşmasıdır. Malezya’da hac ibadetinin toplum nezdinde önemli bir karşılığı vardır çünkü hac hem İslam coğrafyalarıyla irtibat kurmada hem de ilim tahsil etmede önemli bir rol oynamıştır (K14). Bu da insanların hacca dair anlatılarının toplum arasında yaygınlaşmasına ve küçük yaştan itibaren farkındalık kazanılmasına olanak tanımıştır. TH müşterisi olan katılımcıların büyük bir kısmının çok küçük yaşlarda TH’de hesaplarının olması bunun birer örneğidir.

“Müslüman herkes küçüklükten itibaren para yatırıyor Tabung Haji’ye ve hac sıramızı bekliyoruz ama eskiden belki daha az kişi vardı... En fakir birisinde

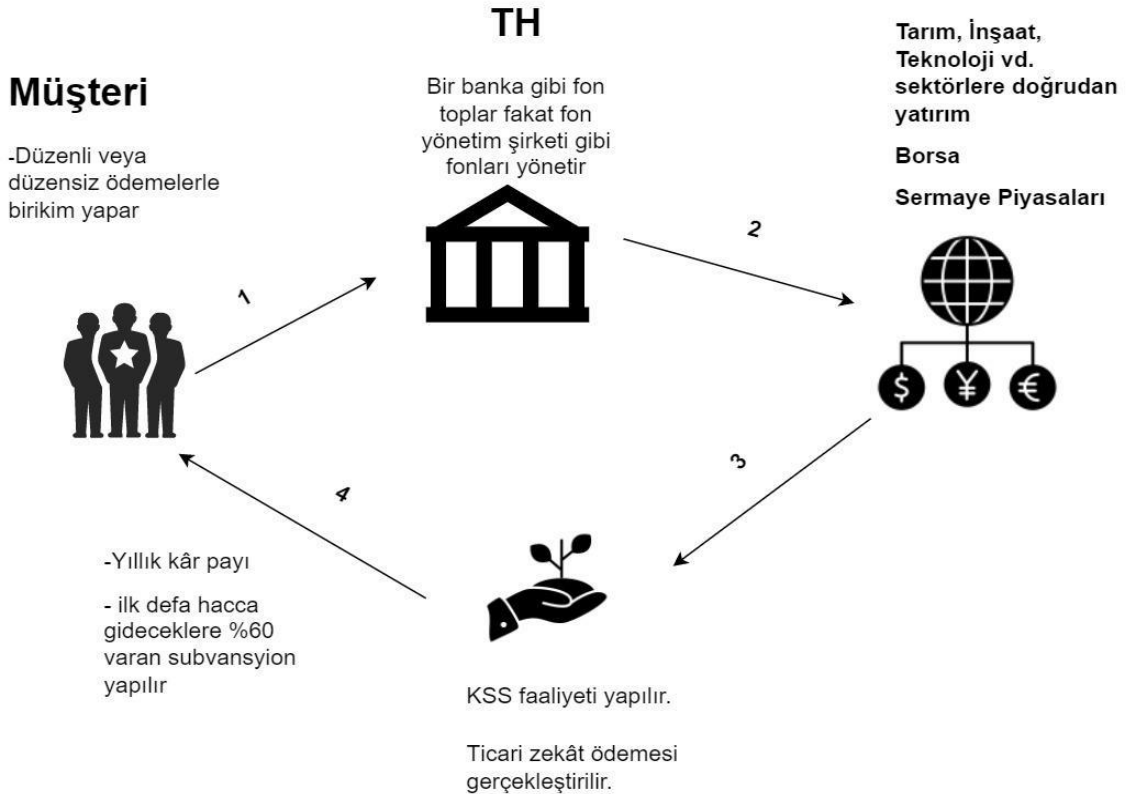
de hacca gitme düşüncesi var. Bir de gidebilir çünkü mesela 10000 ringgit 20-30 sene içerisinde biriktirebilir.” K14

“Akrabalarım, komşularım ve aile üyeleri hacca ilgili anılarını anlatır her daim.” K13

“Gerçekten âlimler orada yetiştiriliyor. Bir de Osmanlı döneminde ve bizim sultanlık irtibatı Mekke'de oluyor, orada başlıyor. Hatta ümmet olarak orada toplanıyoruz, her toplumdan insanlar var, her millet var orada.” K14

#### 4.2.2. TH'nin Mevcut Modeli

TH, hacca yönelik hizmet sağlayan yasal bir kurumdur. Malezya vatandaşı olup hacca gitmek isteyen kişiler TH'de bir hesap açıp 1300 RM yatırdığında, bir hac tarihi verilmektedir. Kişiler erken yaşta hacca gitmek istiyorlarsa sisteme çok erken girmeleri gerekmektedir. Çünkü son dönemlerde 3.7 milyon kişinin sırada beklemesinden dolayı 100 yıla yakın bir bekleme süresi olabileceği ifade edilmektedir.



**Şekil 18:** TH'nin İşleyişi

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

TH'nin işleyişi şöyle olmaktadır:

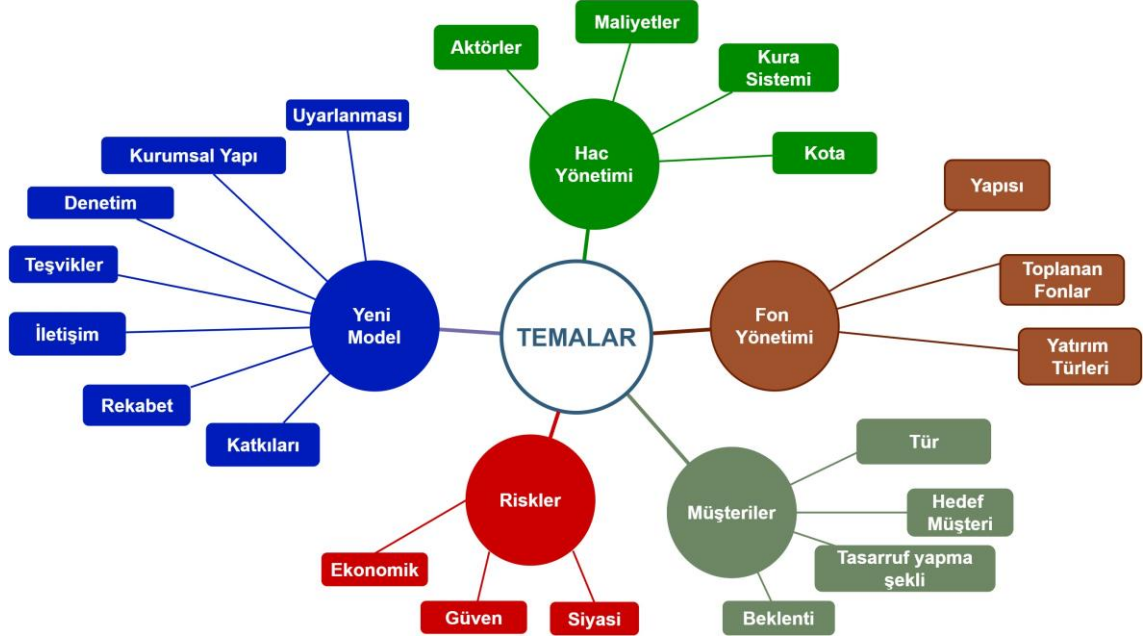
1. Hac yapmak isteyen kişi TH'de hesap açıp 1300 RM yatırdıktan sonra ister düzenli isterse de düzensiz birikim yapabilmektedir. 1300 RM yatırıldığı andan itibaren hacca gideceği yıl kişiye bildirilmektedir. Bu tarih geldiğinde kişiden hac için gerekli tutarı hesabında bulundurması beklenmektedir. İlk defa hacca gidenler için %60'a varan sübvansiyon yapıldığından bu meblağ, kişinin daha önce hacca gidip gitmediğine ve o yılki hac maliyetine göre değişebilmektedir.
2. Vekalet akdiyle yatırılan mevduatlar TH tarafından yönetilmekte ve çeşitli yatırımlara dönüştürülmektedir. Bu kapsamda hem reel hem de finansal sektöre yönelik şer'i uyumluluğa sahip yatırımlar yapılmaktadır.
3. Yatırımlardan elde edilen gelirin ticari zekâtı ödenmektedir.
4. Kalan tutardan hacca ilk defa gideceklerin sübvansiyonu düşülmekte ve kalan kısım kâr payı olarak mevduat sahiplerine yatırılmaktadır. Mevduat sahiplerine yatırılan kâr payı gelir vergisinden muaf olmaktadır.

#### **4.2.3. TH Modelinin Uyarlanmasına Yönelik Saha Çalışmasının Bulguları**

TH modelinin Türkiye'ye uyarlanmasına yönelik gerçekleştirilen saha çalışmasının yapılandırılmamış mülakatlarında, beş (5) tema ve bunlara bağlı yirmi bir (21) alt tema keşfedilmiştir. Bu bulgular TH modelinin Türkiye'ye nasıl uyarlanabileceğine dair bir yol haritası sunmaktadır. Bu temalar şunlardır: Hac yönetimi, fon yönetimi, müşteriler, riskler ve yeni modeldir.

Her bir tema ve bunlara bağlı alt temalar katılımcıların TH'yi temel alarak Türkiye'ye özgü bir hac fonu modeli geliştirmeye yönelik sundukları görüşlerden oluşmaktadır. Araştırmanın çalışma grubu olarak TH modelinin faaliyet bileşenleri dikkate alınarak maksimum çeşitlilikte örneklem belirlenmesi, önerilecek modelin Türkiye'ye özgü olmasına ve uygulanabilirliğine katkıda bulunmaktadır. Bu kapsamda, TH modelinin birebir Türkiye'ye uyarlanmasının mümkün olmadığı ancak kurumun başarılı yönlerinden istifadeyle Türkiye ekosistemine uygun bir yaklaşım sergilemek gerektiği katılımcıların genel kanaatidir.

İzleyen kısımda modelin uyarlanmasına yönelik izlek oluşturan temalar sırasıyla ele alınacak ve sonrasında TH'deki ve Türkiye'deki mevcut işleyiş karşılaştırmalı olarak değerlendirilip yeni model önerisi yapılacaktır.



**Şekil 19:** TH Modelinin Uyarlanmasına Yönelik Saha Çalışmasının Bulguları

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

#### 4.2.3.1. Hac Yönetimi

Türkiye’deki hac yönetimi Malezya’dakinden birçok açıdan farklıdır. Ancak katılımcıların çoğunluğu, birkaç düzenleme yapılarak Türkiye’ye özgü bir hac yönetimi modeli oluşturulabileceğini düşünmektedir. Hac yönetimine dair ortaya çıkan temada organizasyon ve sürece dair aktörler, maliyetler, kura sistemi ve kotaya dair alt temalar tespit edilmiştir. Her bir alt tema Türkiye’deki hac yönetimine dair genel çerçeveyi de sunmaktadır.

##### 4.2.3.1.1. Aktörler

Türkiye’deki hac organizasyonunun farklı görev ve yetkileri haiz birden çok aktörü bulunmaktadır. Bu aktörler: Diyanet İşleri Başkanlığı- Hac ve Umre Hizmetleri Genel Müdürlüğü, acenteler ve katılım bankalarıdır.

##### 4.2.3.1.1.1. Diyanet İşleri Başkanlığı

Türkiye’de hac ve umre hizmetini, uluslararası ölçekte seyahat hizmeti verme yetkisine sahip acenteler ile Diyanet İşleri Başkanlığı sağlamaktadır. Hac mevzuatı uyarınca acentelere verilecek kotalar Bakanlar Kurulunca belirlenmektedir. 2022 yılında Covid-19



pandemisinden dolayı kotalar %50 Diyanet, %50 acenteler şeklinde belirlenmiştir. Ancak bundan önce 2011 yılından itibaren %60 Diyanet %40 acenteler şeklinde bir bölüşüm bulunmaktaydı. Aynı mevzuat uyarınca acenteler hac ve umre faaliyetlerinde, her bir hacı için aldıkları ücret, her bir umreci için aldıkları ücretin yarısı kadar Diyanet İşleri Başkanlığı'na teminat mektubu vermektedir. Bu teminat mektupları da genellikle katılım bankalarından sağlanır.

Diyanet İşleri Başkanlığı bünyesindeki Hac ve Umre Hizmetleri Müdürlüğü, Diyanet İşleri Başkanlığı Kuruluş ve Görevleri Hakkında Kanun'un c maddesinde,

“Hac ve umre ibadetlerinin usulüne uygun, sağlık ve güvenlik içinde, hizmet talep edenlerin hakları korunacak şekilde yerine getirilmesi amacıyla yurt içinde ve yurt dışında gerekli tedbirleri almak, ilgili ülke, kurum ve kuruluşlarla iş birliği yapmak, bu konulardaki hizmet ve faaliyetleri düzenlemek, yürütmek ve denetlemek.”

şeklinde göreve sahiptir. Bu maddeye göre Hac ve Umre Hizmetleri Genel Müdürlüğü hem hizmet sağlayıcı hem de düzenleyici statüsündedir. Bu hususu K22 şöyle aktarmaktadır:

“Diyanet hem şirket hem de regülatördür... Diyanet [TH gibi] değil. Diyanet parayı alır parayı tutmaz ki. Direkt zaten ödemesi var. Otele ve diğer yerlere verilecek. Yani arada valör yok. İşte TH'nin olayı bu zaten.” K22

Aynı zamanda katılımcılarla yapılan görüşmelerde Diyanet Vakfı'nın da bu organizasyonda yer aldığı (K30) ve sahip olduğu kurumlar aracılığıyla hac ve umre sektöründe hizmet ürettiği ifade edilmiştir. Bu kapsamda vakfın sunduğu sosyal yardımların ve hayır faaliyetlerinin hac ve umre hizmetlerinden elde ettiği gelirler ile olduğu ifade edilmiştir (K35).

“Vakıf tarafı da var ama bizim Hac ve Umre Hizmetleri Genel Müdürlüğü'nün kendi bir kasası var.” K30

“Diyanet Vakfı, Afrika'da bir cami, hastane, Kur'an kursu vd. yaptığı işler bu hac ve umre paralarından yapılıyor. Ama oldukça güvenilir ve temiz insanlar tarafından yönetiliyor.” K35

2011 yılında Resmî Gazete'de yayımlanan “Hac ve Umre Seyahatleri ile İlgili İşlerin Diyanet İşleri Başkanlığınca Yürütülmesine Dair Karar” uyarınca hac ve umre hizmetleri

Diyanet İşleri Başkanlığı ve/veya Başkanlığın denetim ve gözetimi altındaki acenteler tarafından düzenlenmektedir. Ayrıca bu karar ile Bakanlıklararası Hac ve Umre Kurulu oluşturulmuş ve kurula çeşitli yetkiler verilmiştir. Bu yetkilerin en başında hac ve umre faaliyetlerine yönelik esas ve stratejilerin belirlenmesi gelmektedir. Bununla birlikte karar, Hac ve Umre Komisyonu’nu da tesis ederek uygulamadaki faaliyetlerin takibi ve yönetimini bu komisyona tevdi etmiştir. Bu karar uyarınca Diyanet İşleri Başkanlığı Diyanet Vakfı ile iş birliğine giderek, hac ödemelerinin vakıf tarafından açılan Hac ve Umre Hesabına yatırılması kararlaştırılmıştır. K22’nin de belirttiği gibi burada hizmet alımı şeklinde oluşan bir faaliyet olduğu için yıllara sâri bir fon oluşmamaktadır.

#### **4.2.3.1.1.2. Acenteler**

Türkiye’de hac ve umre hizmeti vermek için acentelerin uluslararası seyahat standartlarına uymaları; hac ve umre öncesi Bakanlıklararası Hac ve Umre Kurulu’nun belirlediği teminatı Diyanet Vakfı tarafından açılmış hesaba yatırmaları gerekmektedir (K22, K35).

“Yani bu zaten A grubu acente dediğimiz ve uluslararası işlem yapabilen şirketler bunu yapabiliyor. Bu uluslararası bir standart zaten... [Ayrıca] şirketlerden Diyanet’e vermek üzere bir teminat mektubu alınıyor.” K22

Ancak bununla birlikte sektörde standartlara uymayan fakat hizmet vermek için başka bir acentenin altında organizasyon yapan acenteler de bulunmaktadır. K22 bunu şöyle ifade etmektedir:

“Hac işi yapan onaylı acenteler var. Ondan sonra diğerleri de topluyorlar Türkiye’den. Ama onların götürme hakkı yok. Onlar nihayetinde küçük şirketleri toplayıp büyük şirkete devredip onun resmi hakkıyla gidiyor.” K22

Ancak hac ve umre faaliyetlerinde K19, K22 ve diğer katılımcıların da ifade ettiği üzere çeşitli cemaatlerin acentelerinin büyük bir payı bulunmaktadır.

“Yani insanlar sonuçta nasıl ki dinini, sohbetini, hocasından dinlemek istediği gibi kendi cemaatinin içinde [hacca gitmeyi] daha güvenilir buluyor.” K22

Fakat Diyanet’in hac kotasının sadece %40’ının özel acentelerde olmasından dolayı sektörde çok fazla rekabet ve kotanın acenteler lehine artmasına yönelik de talep bulunmaktadır.

#### 4.2.3.1.1.3. Katılım Bankaları

Türkiye’deki çeşitli katılım bankaları hac özelinde birikim hesaplarına sahiptirler. Aynı zamanda hac ve umre faaliyetlerinde acentelerin teminat mektubu hizmetine destek olmaktadır. Genellikle umrede olmak üzere çeşitli katılım bankalarının bu ibadete has çıkardığı kredi kartlarıyla da hizmet verdikleri bilinmektedir. Türkiye’de hac ve umre faaliyetlerine özgü yeni bir model kurulacak olsa, bu modelde katılım bankalarının görev ve sorumlulukları neler olur sorusuna katılımcıların şu yanıtları verdiği tespit edilmiştir:

“Bu işin fon yönetiminde olabilir ve ayrıca acentecilik faaliyetlerinde.” K32

“Katılım bankaları üzerinden fon toplama olabilir yani bir acentelik hizmeti.”

K33

“Sadece bunun için tasarlanmış bir kredi kartlar kullanılabiliyor.” K22

“Bu faaliyeti katılım bankalarının yapması lazım. Diğer kuruluşların ne finansal teknolojiler anlamında bir altyapısı var ne güvenlik altyapısı var.”

K34

#### 4.2.3.1.2. Maliyetler

Katılımcıların aktardığı görüşler içerisinde hac ve umre hizmetinin maliyetleri kendisine önemli bir yer bulmuştur. Bu görüşlerin en temel noktası bu ibadete yönelik yapılacak harcamaların yabancı para cinsinden olması (Suudi Arabistan Riyali ancak o da dolara bağlı) gelmektedir. Dolayısıyla maliyetler döviz hareketliliklerinden oldukça hızlı etkilenmektedir. Maliyetler içerisinde de en büyük payı uçak biletinin aldığı ve küçük acentelerin bundan çok etkilendiği, ancak büyük acentelerin ölçek ekonomisinden yararlanarak az etkilendiği aktarılmıştır (K20).

“En büyük payı uçak bileti maliyeti alıyor. Tarifeli uçuş yapıyorsanız zaten kâr marjınız çok düşüyor, dolmuş uçak şeklinde olan firmalar vardı. Dolmuş uçak veriyor yani bir uçak size ait oluyor ve siz o uçağı dolduruyorsunuz. Bu tarz uçakları doldurduğunuz zaman maliyetiniz bayağı bir düşüyor.” K20

Bir diğer yandan, Türkiye’deki döviz kurunda yaşanan artışlardan dolayı son dönemlerde hac ve umre maliyetlerinin hızla arttığı gözlemlenmiştir. Bu durumu K32’de şöyle aktarır:

“Hac maliyetleri son dönemlerde oldukça yükselmeye başladı. İnsanlar önceden borç alıp bu borcu 3-4 yıl içerisinde ödeyebilirken şimdi bu mümkün gözüküyor.” K32

#### 4.2.3.1.3. Kura Sistemi

Türkiye’de hac kotası nüfusunun yaklaşık binde biri olan 84 bin civarındadır. Bu kotanın %60’ı Diyanet ile %40’ı da acenteler ile hacca gitmektedir. Ancak hac kaydı yapan kişilerin hacca hak kazanması için kuradan isimlerinin çıkması gerekiyor. Kura sistemi uzun süre bekleyen kişinin şansının arttığı (bulunduğu yılın karesi) katsayılı kura sistemine dayanır.

2022 için kura çekiminde, kaç oy ile kurada yer alındığı şu şekilde gösterilebilir;

- 2015 yılından beri başvuran kişiler için  $8 \times 8 = 64$
- 2016 yılından beri başvuran kişiler için  $7 \times 7 = 49$
- 2017 yılından beri başvuran kişiler için  $6 \times 6 = 36$
- 2018 yılından beri başvuran kişiler için  $5 \times 5 = 25$
- 2019 yılından beri başvuran kişiler için  $4 \times 4 = 16$
- 2021 yılından beri başvuran kişiler için  $2 \times 2 = 4$
- 2022 yılından beri başvuran kişiler için  $1 \times 1 = 1$

Katsayılı kura sistemi, sistemde uzun süre kalanın şansını artıran bir uygulamadır ancak diğer bir yandan her an çıkabilme ihtimaline de sahip olunması finansal planlama için uygun bir öngörülebilirlik sağlamamaktadır. Ancak erken çıkma ihtimalinin oldukça düşük olduğu katılımcılarla yapılan görüşmeden tespit edilmiştir. Katılımcıların bazıları kura sisteminin barındırdığı belirsizliklerden dolayı değiştirilmesi gerektiğini, diğer bazıları ise böyle bir değişikliğin halkın tepkisine neden olacağını savunmaktadır.

“Kura sisteminin değiştirilmesi devlet eliyle yapıldığı zaman, yani benim kanaatimce şeriatın kestiği parmak gibi olur, bunun zorunlu yapılması. Değişecek ama hacı, getirisinin de adını bilecek. Aslında sandık onun için çok iyi bir şey. Yani şöyle düşünelim; biz maaşlı çalışan insanlarız, şu an diyelim ki hac çıktı sana ve eşinle beraber gideceksin. Şirket sana diyecek ki 200 bin TL getirmen lazım ya da daha doğrusu buldurman lazım. 160 bin maliyet, 40 bin de senin orda harcamaların olacaktır. Doğru olan şu değil mi? Sen 20’li yaşlarda başlardın tasarruf

yapmaya, hakkın da geldiği zaman bu kurum seni gönderir zaten, geldiğin zaman bile ödemeye devam edersin.” K22

“Belirsizlik çok yüksek. Biraz da çok erken çıkan nadir yani matematik belli çünkü.” K22

“Kardeşim kayıt olalı altı yedi sene oldu. Ama parası yok. Mesela diyor ki şu an çıkırsa bilmiyorum nasıl gideceğimi...” K29

“Yaşlı gitmek veya gidememek... Bu kura sisteminin değişmesi hacı için daha ideal. Hoşuna gitmese dahi.” K22

“Haccın disipline edilmesine olanak tanır. Çünkü kura sistemi değil, ilk gelen ilk hizmet alır düşüncesi bireylerin hac birikimlerini disipline eder.” K23

“Kotayı değiştirmek zor olur. İnsanlara 20-30 sene bekleyeceksin derlerse o zaman bu sistemi istemezler. Hatta bir senesinde, bu sene başvuru almayalım denilmişti ve o zaman büyük tepki oluşmuştu.” K30

“Kura sisteminin kısa vadede değiştirilmesini mümkün görmüyorum.” K32

“Ben de 16 yıldır bekleyen 2 kişi var... “Şu an Türkiye’de başvuru sayısını her yıl 5000, 6000 artırarak hesaplırsak 27 yıllık hacı adayı vardır... Mesela bazıları diyor ki ben 15 yıl önce yazıldım bana çıkmadı ama 2 yıl önce yazılanlara çıktı. Bu çok istisnai bir olaydır.” K35

#### **4.2.3.1.4. Kota**

Türkiye’ye verilen hac kotası 85 bin civarında, bunların da %60’ına Diyanet tarafından hizmet sağlanmaktadır. Katılımcılara hac kotasının yeni kurulacak bir fon tahsisine yönelik görüşleri sorulduğunda şunlar ifade edilmiştir:

“Kotasının belirli miktarı pilot uygulama için ayırabilir.” K27

“Herkes bu sisteme gelmeyebileceği için Diyanet tüm kotasını ayıramaz ama yarı kotasını ayırabilir.” K28

“Diyanet’in böyle bir fon için ayrı bir kontenjan vereceğini düşünmüyorum. Sadece kuraya ayrı girsinler, BES (Bireysel Emeklilik Sistemi) gibi işlesin.” K34

Görüşlerden bazıları, Diyanet kotasının bir miktarının bu yeni modelin pilot uygulaması için ayrabileceği, bazıları ise bunun mümkün olmadığı yönündedir.

#### **4.2.3.2. Fon Yönetimi**

Türkiye’de hac ve umre faaliyetleriyle ilgili organize olmuş bir fon yönetimi bulunmamaktadır. Uygulamada hac ve umre yapmak isteyenlerin tasarruflarını kendi planlayacakları bir yapı vardır. Bu sebeple fon yönetimine dair katılımcıların görüşleri TH gibi bir kurum kurulursa, bunun fon yönetimi nasıl organize edilebilir şeklinde olmuştur. Elde edilen bilgiler ışığında, fon yönetimi teması fonun yapısı, toplanan fonlar ve yatırım türleri alt temalarında toplanmıştır. Bu alt temalar önerilecek yeni modelin çerçevesini belirleme hususunda önemli bilgiler sunmaktadır. Bu bağlamda katılımcıların genel görüşü, Türkiye’de böyle bir kurum kurulduğunda, fon yönetim tarafıyla ilgili Türkiye’nin yeterli düzeyde birikimi ve kapasitesi olduğu yönündedir.

##### **4.2.3.2.1. Yapısı**

Fonun yapısının nasıl olacağına yönelik katılımcıların birçok görüşü bulunmaktadır. Bunların ilki profesyonel bir fon/portföy yönetim şirketine veya bireysel emeklilik şirketlerine bırakılması iken ikincisi hac ve umreye yönelik yeni bir portföy yönetim şirketinin kurulmasına yöneliktir. Eğer yeni bir fon yönetim şirketi kurulacak ise bunun nerede olacağına yönelik de çeşitli görüşler bulunmaktadır.

“Türkiye’de böyle bir fon kurulduğunda bunu çok rahat yönetebilirsin, Türkiye’de bunun tecrübesi var... Portföy yönetim şirketleri, bir seviye (*benchmark*) belirler ve bunun üzerine çıkarsa kendini başarılı addeder. Türkiye’de bu genelde enflasyon oluyor, enflasyonun üzerinde bir getiri sağladıysa kendisini başarılı addeder ve bu başarıdan bir komisyon alır. “Dolayısıyla Türkiye’deki portföy yönetim şirketleri bu olguya [enflasyona] alışık. Bu sebeple muhtemelen bu süreci başarıyla yöneteceklerdir.” K33

“Fon yönetimini profesyonel bir şirkete de ihale edebilir. Ya da fon yönetim şirketi kurabilir ya da xx portföy yönetim şirketine verir. Yani fon yönetimi işi profesyonellere verilebilir.” K25

“Bunu bir fon yönetim şirketi yönetecektir. Çünkü yatırılan paranın korunması gerekiyor. En azından değer katar, en azından değer kaybettirmez. Spesifik bir kurum olarak tasarlamak lazım.” K27

“Fonun yönetimi bireysel emeklilik sistemi, portföy yönetim şirketleri tarafından gerçekleştirilebilir. Ancak en yakın BES şirketleridir. Çünkü neredeyse hepsinin katılım emeklilik fonları var ve danışma komiteleriyle çalışıyorlar. Hac ve umre için özel bir tasarım yapılır ve emeklilik şirketlerinin her biri hac ve umre fonu kurabilirler veya biri görevlendirilir, ona kurdurulur. Yahut hepsi için performans gösterecekleri bir rekabet ortamı kurulabilir. Fonun yönetimi kolay... “BES fonları bankacılık gibi değildir. Ülkemizde bankadaki mevduatlar güvence altındadır. O da banka batarsa durumuna karşıdır. Onun için orada bir güvence sağlıyor. Ama BES’te durum farklıdır. BES fonlarında portföy yönetim şirketleri aracıdır, fon orada durur. Fondan kimse parayı hortumlayamaz. Emeklilik şirketi veya portföy yönetim şirketi batsa da fon orada durur. Ancak fon [yönetimi], çok kötü yatırım tercihlerinde bulunursa fon erir ama o da olacak iş değildir.” K31

“Çok basit bir şekilde dış paydaştan portföy yönetim hizmeti alabilir. İhale usulü, teklif usulü. Türkiye’de fon kurabilen tek şirket portföy yönetim şirkettir. Paydaşlara belirli oranlarda fon yönetmek üzere verilebilir. Burada şöyle olabilir; paydaşların fona getirdiği para oranınca (yani hac bedelleri) fon tahsis edilebilir. Böylece onlar da bu fon için çalışır ve fonu pazarlayabilir. Destek olur.” K28

“Bir, Türkiye Hac Fonu Portföy Yönetim Şirketi kurulur, tamamen İslami kıstaslara göre çalışacaktır. Buradan gelen paralar oraya aktarılır. İki, katılım bankalarının portföy yönetim şirketleri var ve bunu hizmet alımı şeklinde yapabilirsiniz... TEFAS’ta (Türkiye Elektronik Fon Dağıtım Platformu) yer alan bütün İslami fon yönetim şirketlerini halka seçim yapabileceği şekilde sunabilirsiniz. Böyle bir durumda bu portföy şirketleri de birbirleriyle rekabet eder ve kampanya için çalışır.” K33

Katılımcılara böyle bir fonun vakıf bünyesinde kurulması seçeneği sorulduğunda şu görüşler ifade edilmiştir:

“Vakıftaki kişiler fon yönetemez, iyi hizmet yapar ama fon yönetimi değil. Bu sebeple fonun yönetimi profesyonellere devredilebilir.” K30

“Bir vakıf altında olursa, toplum tarafından kabul görmeyebilir.” K32

#### 4.2.3.2.2. Toplanan Fonlar

TH'ye benzer bir fon kurulduğunda bu fon için toplanan mevduatların hangi para birimi olması gerektiğine yönelik sorulara şu görüşler aktarılmıştır.

- TL toplanır, dövize endekslenebilir,
- TL toplanır, enflasyona endekslenebilir,
- Döviz ve altın toplanır, türüne göre endekslenebilir.

Risk teması altında daha kapsamlı ele alınacağı üzere, Türkiye ekonomisinin sahip olduğu kırılmalıklardan ötürü (enflasyon ve döviz kuru artışı) toplanan fonların korunması ve doğru yatırımlarda değerlendirilerek, döviz cinsinden olan harcamalar için mudilerin zarara uğratılmaması gerekmektedir. Bu sebeple katılımcılar genel olarak enflasyon ve dövize karşı bir koruma yöntemine başvurulabileceğine yönelik görüşler sunmuş ve aynı zamanda portföy yönetim şirketlerinin bahsi geçen ekonomik sorunlara alışık olduğunu ifade etmişlerdir. Diğer bir yandan, TH modelinde tasarrufların %100 devlet güvencesinde olduğunu, benzer bir uygulamanın Türkiye'de uygulanıp uygulanamayacağı da katılımcılara sorulmuştur. K30 anapara kısmı en azından güvenceli olursa uygulanabilir şeklinde görüş belirtirken K31, böyle bir güvencenin iki yolla sağlanabileceğini iletmiştir: İlki, BES şirketlerine kamunun sunduğu imkanlara benzer bir düzenlemeyle; ikincisi ise dövize endekslendiğinde ileride gerçekleşen döviz artışını kamunun üstlenebileceğine yönelik teşvikle.

#### 4.2.3.2.3. Yatırım Türleri

Kurulacak böyle bir fonun yapısı, Türkiye Hac Fonu'nun işleyişiyle doğrudan ilgili olacaktır. Eğer bu fon, hac ve umre faaliyetine yönelik yapısal değişiklikler (kura sisteminin değişimi veya kota tahsisi gibi) sonrası oluşturulursa risk değerlemesi farklı olacaktır. Ancak her iki durum için de katılımcıların genel kanaati, Türkiye'nin bu fonu doğru yatırım araçlarında değerlendirecek tecrübesi olduğu yönündedir. Ancak diğer bir yandan sadece belirli yatırım araçlarında değerlendirmenin halkın kabulü noktasında sorunlar ortaya çıkarabileceği ve diğer yandan Türkiye'deki milli kimliği vurgulayan yatırımlar ile güven oluşturulabileceği katılımcılar tarafından ifade edilmektedir.

“Şu an sadece sukuk üzerinden veya katılım endeksinde/ uzayındaki hisseler üzerinden yatırım yapmak ikna etme konusunda sıkıntıya sokar.” K22



“Onlardaki kimlik aidiyetin bizde karşılığı farklı olabilir ama mesela tasarruflarınızla ASELSAN’a BAYRAKTAR’a destek veriyorsunuz demek bir güven oluşturur.” K22

“Fonu değerlendirirken de insanların hem paralarını enflasyona karşı koruyan hem de nemalandıran bir strateji belirleyip yatırım yapmak lazım.” K26

“Beklenen enflasyon üzerinden yapılabilir. Bu tarz bir şey. Yani bir öngörude bulunulur. Beklenen enflasyon burada dikkate alınabilir. Farklı sepetler oluşturarak riskler azaltılabilir.” K27

#### **4.2.3.3. Müşteriler**

Türkiye’de TH’ye benzer bir yapı kurulduğunda bunun potansiyel müşterileri kimler olabileceğine yönelik sorulara katılımcıların yanıtlarından elde edilen görüşler ışığında dört alt tema ortaya çıkmıştır. Bunlar: Müşterilerin türleri, hedef müşteriler, müşterilerin tasarruf yapma şekilleri ve beklentileridir. Bu tema, önerilecek yeni modelin potansiyel müşterilerini ve onların özelliklerini göstermesi açısından oldukça önemlidir. Çünkü her hizmetin bir arz edeni, bir de talep edeni bulunmaktadır. Bu sebeple bu hizmeti talep eden muhtemel tarafı da ele almak gerekir. Bir diğer yandan müşteriler alt teması, Türkiye’de yaşayan, hac ve umre hizmeti almak isteyen kişileri kapsadığından bu tema diğer temalarla oldukça ilişkilidir.

##### **4.2.3.3.1. Tür**

Hac ve umreye yönelik hizmet almak isteyen müşterileri birikimlerine yönelik kategorilendirdiğimizde iki kategori ortaya çıkmaktadır:

- *Hac birikimi olanlar:* Bu kategoride yer alan kişiler kuraya ya ilk defa ya da uzun yıllar girebilmektedir. Hac finansmanı konusunda sorunları olmadığından onlar için öncelik, kurada isimlerinin çıkmasıdır.
- *Hac birikimi olmayanlar:* Bu kişilerin bir kısmı kuraya hiç girmez iken bir kısmı düzenli olarak girebilmektedir. Katılımcılardan da alınan görüşler ışığında “nasılsa çıkmaz, çıkarsa ne yapacağım bilmiyorum, çıkarsa arabamı satar giderim.” Şeklinde farklı yaklaşımlara sahip olan insanlar bulunmaktadır.

“Benim param var ancak kurada çıkmıyor. Kardeşimin parası yok ama kuraya katılıyor.” K29

“Ya bu yaz hac çıkarsa (!); herkes de bu var.” K22

“Hacca gitmek istiyor ama hac onun için uzak bir gelecek... Bir anda hac sırası gelince de borçlanmak çok zor.” K34

K31’e göre ülkemizde hacı yaş ortalaması 65 ve umreci yaş ortalaması ise 55’tir. Potansiyel müşteriler açısından müşteri türleri düşünüldüğünde K33’e göre müşterileri segmentlere ayırıp hac ve umreye yönelik teşvikler sunabiliriz.

“Müşterileri segmentlere ayırabiliriz. İlk kez hacca başvuracak olanlar, 18 yaş altında olanlar, aile paketleri gibi. 18 yaş altı olanları direkt BES’e entegre kura hakkı vererek alabilirsin.” K33

#### **4.2.3.3.2. Hedef Müşteri**

Türkiye’ye özgü bir hac fonu kurulduğunda bu kurumun hedef müşterisinin kimler olacağı katılımcılara sorulduğunda, katılımcıların farklı görüşler ifade ettikleri görülmüştür. K34 daha ziyade ibadetin gerekliliklerinden hareketle, dinen zengin sayılan kişilerin hedeflenmesi gerektiğine yönelik görüş bildirirken; K31, bu kurumun daha ziyade umrecileri hedef alması gerektiğini ifade etmiştir.

“Nisap miktarının üzerinde malı olan zekât veren kişiler bu kurumun hedef grubudur.” K34

“Ülkemiz için biz umreyi öne çıkararak bir kurgu yaptık. Hac kotaya tabi, iki milyona yakın insan sırada bekliyor. Kotası 80 bin kişi ve bu 80 bin kotaların belli bir yüzdesini hac ve umre fonuna uygulayabiliriz... Bizim hedefimiz ortalama 55 olan umreci yaşını 30'lara çekelim ve yıllık 400 bin kişi yerine 4 milyon kişiyi kutsal topraklara gönderelim... Yani bu sistem daha çok umre odaklı bir sistem olmakla birlikte hacci de içinde barındıran ama küçük bir unsur olarak barındıran bir sistem olarak tasarlandı... Kimler vasıta olursa insanların bu fona girmesine onlar öncelikli götürme hakkına sahip olacaktır.” K31

Ancak bununla birlikte yeni modelin tasarımına göre hedef kitle belirleneceğini ifade etmek gerekir. Çünkü yapısal değişiklikleri (kura sistemi, fona girişin zorunlu olması vb.) gerçekleştirmeyi amaçlayan bir model için hedef kitle doğrudan hac ve

umre yapmak isteyen ve aynı zamanda yeni modelin avantajlarından yararlanmak isteyen herkes olarak belirlenebilir. Tüm bu görüşler ve yaklaşımlar önerilecek modelde dikkate alınacak ve yeni modelin hedef kitlesi sonraki kısımda ifade edilecektir.

#### **4.2.3.3.3. Tasarruf Yapma Şekli**

Katılımcılara ve özellikle hac ve umre sektöründe çalışan ve/veya bilgisi olan kişilere bu ibadet için insanların nasıl tasarruf yaptıkları sorulduğunda iki görüş ortaya çıkmıştır:

- İnsanlar hac ve umreye gidecekleri zamana kadar düzenli tasarruf yapıyorlar (K35),
- İnsanlar hac ve umre için düzensiz tasarruf yapıyorlar (K30).

“Bizim insanlarımız hac için para biriktiriyorlar. Ama bunu çok bilinçli yaptıklarını düşünmüyorum. İşte altın, döviz alıyorlar. Kimi zaman da hac tarihi gelmeden bunları bozdurabiliyorlar. Yani birikimleri finansal kesime kazandırılıp nemalandırılmıyor. Para atıl kalıyor.” K30

Ancak bununla birlikte acentecilik yapan K35, sayılı örnek de olsa hac çıktığında birikimi olmadığından dolayı faizli kredi çekmek isteyen müşterilerin de olduğunu ifade etmiştir. Burada ifade etmek gereken husus şudur: Acenteye gelen kişiler, hizmet alımı yapabilecek satın alma gücüne sahip kişilerdir. Ancak bu noktada insanların hac ve umre için gerçekten ne düzeyde borçlandığı ve bunun İslami ilkelere ne kadar uyduğuna dair daha detaylı bilgiyi ancak ayrı saha çalışmalarıyla keşfetmek mümkündür. Ancak katılımcıların büyük çoğunluğu “*Ya bu yaz hac çıkarsa (!)*” (K22) şeklinde toplumda bir kanaat olduğu; tasarrufların yeterli ve bilinçli yapılmadığına yönelik görüşler bildirmiştir.

“[Hac için tasarruf yapma] çok yaygın değil. Niye? İnsanlar bulup buluşturup ne varsa arsa, tarla satıp giderler.” K22

#### **4.2.3.3.4. Beklenti**

Beklenti alt temasının iki boyutu bulunmaktadır. İlki, insanların böyle bir kuruma dair beklentilerinin ne olabileceği, ikincisi de hac ve umre hizmetiyle ilgili diğer kurumlardan beklentileridir.

“Türkiye’deki insanların Malezya’daki kadar kendilerini hacca hazırladıklarını düşünmüyorum. Aslında böyle bir sistem olsaydı yazılmayı düşünürdüm, kulağa hoş geliyor. Çünkü sizi hazırlayan bir sistem var.” K28

İnsanların beklentilerinden birisinin kurum tarafından tasarruflarının disipline edilmesi, çeşitli teşviklere sahip olması ve manen gerçekleştirecekleri ibadete kendilerinin hazırlanmasıdır.

Diğer yandan Türkiye’de daha ziyade umreciler bu ibadetin finansmanını sınırlı da olsa kredi kartıyla gerçekleştirebilmektedirler. Bu noktadaki beklentilerinin bu hizmeti sunan bankanın faizsizlik prensiplerine uygun hizmet vermesidir (K22).

#### **4.2.3.4. Riskler**

TH’ye benzer Türkiye’de bir model oluşturduğumuzu varsaydığımızda, bu modelin sahip olabileceği muhtemel risklere yönelik katılımcıların görüşleri çerçevesinde üç farklı riske dair alt temalar oluşmuştur: Ekonomik risk, güvene dair riskler, siyasi risk. Her bir risk kurumun muhtemel yöneticilerini zorlayacak düzeyde olmakla birlikte katılımcıların çoğu, iyi bir kurumsal yapıyla bunların büyük ölçüde aşılabileceğini ifade etmektedir.

##### **4.2.3.4.1. Ekonomik Riskler**

Katılımcıların ekonomik risk olarak ifade ettikleri görüşleri enflasyon karşısında birikimlerin zayıflaması ve kur artışından dolayı hac maliyetinin yükselmesine yöneliktir. Oluşturulacak model yüksek enflasyon dönemlerinde bile yaşayacak portföy yönetim yapısına sahip olmalıdır.

“Burada en büyük zorluk parite yönetimidir.” (K38)

“Çünkü bizim ekonomimiz en ufak dalgalanmalardan etkileniyor. Ekonomi bozulabiliyor, belirgin stabilitemiz yok. [Bu konu hesaba katılmazsa] o zaman para birikmesi çok sıkıntıya girer yani kurumun milletle başı belaya girer.” K20

Enflasyon karşısında birikimlerin korunmasına yönelik katılımcıların görüşleri portföy yönetim şirketlerinin enflasyona alışık olduğu yönündedir:

“Türkiye’deki portföy yönetim şirketleri bu olguya [enflasyona] alışık. Bu sebeple muhtemelen bu süreci başarıyla yöneteceklerdir.” K33

Bir diğerk yandan hac maliyetlerindeki yükselmeye karşın fonun yönetim stratejilerinin halka iyi anlatılması gerektiğini K21 şöyle ifade etmektedir:

“Diyelim ki, kişinin 100 TL’si varken hac maliyetleri 200 TL’ye çıktı. Sen bunu önemli ölçüde [muhafaza] hedge ettiğın için ucuza aldın. Ancak 125 TL’ye kadar toplam maliyetler yükseldi. 200 TL yerine çok güzel bir iş yaptın ve 125 TL’ye bu hizmeti mal ettin. Bazı durumlarda da şöyle olur: Sen 100 TL iken hedge yaptın ancak ücret 75 TL’ye düştü, piyasada herkes 75 TL’ye gitti. Şimdi insanlar “*ben ne için 100 TL’ye gittim?*” dediğinde, burada şunu söylemek kolay değil: “Bu 100 TL yerine 200 TL olsaydı sen hacca gidemeyecektin. *Gittin ama daha ucuz gidebilirdin fakat biz senin her hâlükârda hacca gitmeni sağladık.*” diyebilmen lazım.” K21

Katılımcılardan bazıları da Türkiye’de kurulacak böyle bir yapının enflasyona (K26), hac maliyetlerini dikkate alan enflasyona (K27) ve dövize endeksli (K31) portföy oluşturabileceğini ve bunların da ekonomik riskleri önemli ölçüde azaltabileceğini ifade etmiştir.

“Ama hac için yapacağın şey ona göre bir fiyatlama/enflasyon hesabının yapılmasıdır.” K27

“Döviz endeksli ödeme yaptırılabilir, altına endeksli olabilir. Döviz arttıkça ödediği tutar TL olarak artacaktır. Ama bu artışı devlet teşvik olarak kapayabilir.” K31

“Tabi ki [enflasyon] sorun. Ama şimdi bir kurum oluştururken, tamamen senaryonun, hep enflasyonun yüzde 70’ler, 80’ler olacağı yönünde olmaması gerekiyor. O zaman çok konjonktürel bir şey oluşturmuş olursun.” K27

#### **4.2.3.4.2. Güvene Dair Riskler**

Güvene dair en büyük risk, hac ve umre yapacak kişilerin tasarruflarının İslami ilkelere göre yöneltilmesi ve kurumun sağlam bir yönetim yapısına sahip olmasına yöneliktir. İlkinde risk, insanların İslam’ın beş şartından birini yerine getirecekleri ibadetlerine yönelik birikimlerine meşru olmayan kazançların verilmesinden kaynaklanmaktayken ikincisinde risk, Türkiye’deki çeşitli İslami şirketlerin başarısızlığına dair hafızanın bulunmasıdır. K22 Türkiye’nin şer’i risk algısının farklı olduğuna, K31 vatandaşın bilgilendirilmesi gerektiğine, K29 kurumun güven kazanması için şeffaf olması ve şayia

oluşturmamasına ve K35 ise sistemin başarılı hizmetiyle zamanla insanların güvenini kazanacağına dair görüşleri bulunmaktadır:

“İki ülke arasında şer’i risk anlayışı farklı.” K22

“Öyle organize etmelisin ki bu kurumun üzerinde şayia kalmaması lazım. İnsanların aklında hiç soru işareti kalmayacağı bir düzenleme yapılması gerekiyor.” K29

“Bu sistemi kursak vatandaş hemen gelmez. Vatandaşa bunu birilerinin anlatması lazım.” K31

“Başta sıcak bakmaz insanlar. Çünkü sistemin nasıl çalıştığını bilmediklerinden dolayı. Türk milletinde genellikle gör, izle politikası var. Önce birkaç kişi oraya üye olacak, memnun kalacak sonra diğer insanlar teveccüh gösterir.” K35

#### **4.2.3.4.3. Siyasi Riskler**

Katılımcıların risk olarak gördüğü hususlardan biri de siyasi risklerdir. Katılımcılardan elde edilen görüşler ışığında siyasi risk alt temasının üç boyutu bulunmaktadır:

- İslami finansı destekleyen bir siyasi iklim varken fonun başarılı bir şekilde çalışması ancak bu iklim değiştiğinde fonun kapatılma veya kötüye kullanım riski,
- Fonun hükümetlerin ekonomik politikası kapsamında çeşitli alanlarda değerlendirilmesi,
- Fona siyasi atamalar yapılması sonucunda iyi yönetimden uzaklaşmasıdır.

“İşsizlik Sigortası Fonu var. Tamamen devletin elindeki bir fon bu. İŞKUR yönetiyor. Şimdi kamunun içinde olduğu ve kamunun yönettiği fonlarda şöyle bir sıkıntı çıkıyor: Siz bunu hac için kurarsınız ama işsizlik sigortasında olduğu gibi yarın öbür gün bütçede bir sıkışıklık olur, hadi fon gelsin benim tahvillerimi alsın... Böyle bir durumda fona faiz bulaşır, [o zaman] ne yapacaksınız?” K25

“Devlet olduğunda, paranın helal olmama sorunları olabilir.” K29

“[Kamuda olunca] atamalarla şekillenecek. Ama asıl o işin erbabı olmayan insanlar da birçok zaman gelebiliyorlar ve bunun sonucunda da çok ciddi kamu zararları oluşabilir. Dediğim gibi hassas bir alan artı iktidar değişiklikleri olabilir, iktidar değişikliklerinde oraya konan insan, alakasız insan olabilir.” K32

Ancak bununla birlikte iyi bir hukuki altyapı ve yönetim sağlandığında katılımcılar siyasi riskin en aza indirilebileceğine yönelik görüşler de ifade etmişlerdir. Ayrıca K33, yeni modelde de hac ve umre hizmetlerinin şimdiki gibi (Diyaret ve acenteler) organize edilebileceğini bu sayede siyasi risklerin azaltılabileceğini ifade etmiştir:

“Faz 1 Diyanet ve Faz 2 acenteler şeklinde bir organizasyon yapılabilir. Eğer ileride siyasi bir risk olursa sistemi Faz 2 üzerinden devam ettirebiliriz.” K33

#### **4.2.3.5. Yeni Model**

TH’ye benzer bir kurumun Türkiye’de nasıl oluşturulacağına yönelik katılımcılardan elde edilen görüşler etrafında yeni model teması oluşturulmuştur. Yapılandırılmamış mülakatların sağladığı esneklik ve özgür düşünme ortamı sebebiyle birçok katılımcı bu yeni kuruma dair farklı modeller ve yaklaşımlar sunmuşlardır. Bu tema araştırmacının önereceği modelin zeminini oluşturmakta ve saha çalışmasından elde edilen bilgiler de yeni modelin uygulanabilirliğini artırmaktadır. Bu kapsamda yeni model temasının yedi alt teması belirlenmiştir: TH’nin uyarlanması, kurumsal yapı, denetim, teşvikler, iletişim, rekabet ve katkılarıdır.

Bir diğer yandan TH’nin mevcut işleyişi literatürde ele alındığı üzere karma da olsa bir İslami sosyal finans olarak değerlendirildiği gibi yeni kurulacak modelin de hem yapısı hem de sunduğu hizmetler itibarıyla İslami sosyal finansa uyduğunu K23 şöyle ifade etmektedir:

“Bu husus, hem sosyal finansa hem de İslami fon yönetimine uymaktadır.”

K23

#### 4.2.3.5.1. Uyarlanması

Katılımcılardan bazıları TH'nin Türkiye'ye uyarlanmasına yönelik daha önceden Hazine'nin, tasarrufa dayalı faizsiz finans şirketlerinin ve katılım bankalarının çeşitli girişimleri olduğunu ifade etmişlerdir (K23, K25, K30, K31, K34). Bu kapsamda çalışma grubunda bu girişimleri gerçekleştiren kişilerin de yer aldığını ifade etmek gerekir.

“Ülkemiz için biz umreyi öne çıkaran bir kurgu yaptık...” K31

Bir diğer yandan literatürde, TH'nin benzer modelini Türkiye için öneren çalışmalar da bulunmaktadır. Korkut (2018) çalışmasında Türkiye için katılım bankacılığı alt yapısının kullanıldığı, katılımcıların bütçelerine göre aylık ödeme yaparak belirli bir süre kaldıkları özel bir fon önermiştir. Fonun temel gayesi hac ve umre yapmak isteyenlerin tasarruflarını disipline etmek ve onlara getiri sunmaktır. Diğer bir çalışmada, bireysel emeklilik sistemine benzer bir model ile devlet katkısının önerildiği bir fon oluşturulabileceği ortaya koyulmuştur. Bu öneri, hac yönetim faaliyetleri ile fon yönetim faaliyetlerinin ayrı olarak gerçekleştiği Ürdün'deki hac fonuna benzemektedir. Katılımcılar katkı payı ödemeleriyle hac maliyetine erişmiş olduklarında fon, DİB'e gerekli ödemeyi yaparken erişmemiş olanlar için finansman desteği sağlanacaktır (Yumuşak ve Bilgin, 2021). Diğer bir öneride fonun TKBB öncülüğünde ve TH gibi kamusal bir kuruluş olmak yerine özel sektörde kurulması vurgulanmıştır (Bilen, Bilgin ve Yenice, 2021).

Katılımcılara TH modelinin Türkiye'ye nasıl uyarlanabileceğine yönelik sorduğumuz sorular çerçevesinde elde edilen görüşlerin bir kısmı modelin doğrudan uyarlanmak yerine felsefesinin alınması, bir kısmı çeşitli yapısal ve kurumsal değişiklikler yoluyla yeni bir model oluşturulması, bir kısmı da BES'e benzer biçimde uyarlanması gerektiğine yöneliktir.

“Sadece felsefesini ithal etmemiz gerekir. Yani felsefe burada nedir? Erken yaşta, ileriki dönemde hacca gitmek için küçük küçük birikim yapmaktır.”

K27

“Bu Türkiye'de uygulanabilir ancak oradakini aynı uyguladığımızda faydadan çok zarar verme riski olduğunu söylüyorum.” K26

“Yasa çıkacaksa, Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) var. Bu kurum bireysel emeklilik faaliyetlerini yürütüyor. Mevcut mevzuat yapısında çıkış



yapamıyorsunuz. Bu sorunu aşabilmek için bunun ayrı bir düzenlemeye tabi olması lazım. Bu sebeple EGM'ye benzer bir kurum oluşturmalı ve yasayla çerçevesi belirlenmelidir.” K38

Türkiye'ye özgü oluşturulacak modele dair yöneltilen sorulara katılımcıların yanıtları doğrultusunda kotanın mahiyeti, kura sisteminin nasıl olacağı, sisteme girişin zorunlu veya ihtiyari olmasına yönelik görüşler ortaya çıkmıştır.

**Tablo 15:** Modelin Uyarlanmasına Yönelik Görüşler

| <b>K</b> | <b>Kota</b>     | <b>Kura Sistemi</b> | <b>Zorunluluk</b>            |
|----------|-----------------|---------------------|------------------------------|
| K22      | Pay ayrılabilir | Sıra sistemi        | İhtiyari                     |
| K31      | Pay ayrılabilir | Sabit               | Zorunlu ve/ya ihtiyari       |
| K27      | Pay ayrılabilir | Sabit               | İhtiyari                     |
| K23      | Tamamı          | Sabit               | İhtiyari, daha sonra zorunlu |
| K30      | Pay ayrılabilir | Sabit               | İhtiyari                     |
| K34      | -               | Sabit               | İhtiyari                     |

**Kaynak:** Katılımcıların görüşlerine dayanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Katılımcıların ortak görüşleri çerçevesinde, oluşturulacak yeni modele katılımın da ilk etapta ihtiyari olabileceği düşünülmektedir. Ancak Türkiye'ye özgü oluşturulacak modelde kura sisteminin değişmesi önemli bir yapısal değişikliği gerektirmektedir. Bunun toplumsal kabulü kolay gözükmemektedir. Bu bağlamda sonraki bölümde yapısal değişiklikleri gerçekleştiren ve gerçekleştirilmeyen iki model önerilecektir.

#### **4.2.3.5.2. Kurumsal Yapı**

Türkiye'ye özgü oluşturulacak modelin kamu, özel ve üçüncü sektör bağlamında hangi kurumsal yapıya sahip olması gerektiği ve “*yeni bir kurum mu yoksa mevcutların organizasyonu mu?*” şeklinde yöneltilen sorulara önceki bölümde ele alınan riskleri de gözeterik katılımcılar oldukça farklı görüşler ifade etmişlerdir. TH tasarruf toplama, fon yönetme ve hac organizasyonu olmak üzere üç farklı alanda faaliyet göstermekte ve bunlara dair tüm süreci kendi yürütmektedir. Türkiye modelinde bunun nasıl olması gerektiğine yönelik katılımcılara çeşitli sorular yöneltilmiştir. Katılımcıların büyük

çoğunluğu her bir faaliyet için profesyonelleşmiş bir aktörden hizmet alınması gerektiğine ve Türkiye'nin bu alt yapıya sahip olduğuna yönelik görüşleri bulunmaktadır.

**Tablo 16:** Kurumsal Yapının Adresi

| K   | Kamu | Özel<br>Sektör | Üçüncü<br>Sektör | Yeni | Mevcut |
|-----|------|----------------|------------------|------|--------|
| K22 |      | ✓              |                  |      | ✓      |
| K23 | ✓    |                |                  | ✓    |        |
| K24 | ✓    |                |                  |      | ✓      |
| K25 | ✓    |                |                  | ✓    |        |
| K26 |      |                | ✓                | ✓    |        |
| K30 | ✓    |                |                  |      | ✓      |
| K31 | ✓    |                |                  | ✓    |        |
| K34 |      | ✓              |                  |      | ✓      |

**Kaynak:** Katılımcıların görüşlerine dayanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 16'da görüldüğü üzere, katılımcıların riske dair farklı görüşleri olduğundan kurumsal yapıya dair de farklı görüşler ortaya çıkmıştır. Ancak bununla birlikte faaliyet alanlarına göre bir ayırım yapılırsa katılımcıların genel kanaati profesyonel hizmetten yanadır. Katılımcılar, böyle bir fonun tasarruflarını katılım bankaları (KB), Posta ve Telgraf Teşkilatı (PTT) ve fonun şubelerinin toplaması gerektiğini düşünmektedir. Fon yönetiminin ise profesyonel bir katılım portföy yönetim şirketi (KPYŞ), katılım bireysel emeklilik sistemi (Katılım BES) ve bu yeni kurum için kurulacak Hac Fonu Portföy Yönetim Şirketi'nin (Hac fonu için kurulacak PYŞ) yürütmesi gerektiğini aktarmışlardır. Hac yönetimi hâlihazırda Diyanet İşleri Başkanlığı (DİB) tarafından yürütülmektedir. Katılımcıların büyük çoğunluğu bu hizmete DİB tarafından devam edilmesi gerektiğine ancak yeni model için DİB'in çeşitli girişimlerde bulunmasına ihtiyaç olduğuna vurgu yapmışlardır.

Tablo 17'de ele alındığı üzere, Türkiye modelinde her bir faaliyet alanı ayrı bir profesyonel hizmet sağlayıcı tarafından sağlanacak ancak tüm bunların organizasyonu ve en ideal yönetişimde bir araya gelmesi önerilecek model için elzemdir. Sonraki bölümde

ele alınacağı üzere DİB'in öncülük ettiği Bakanlıklararası Hac ve Umre Kurulu bu organizasyonun oluşumunda kritik rol oynayabilir.

**Tablo 17:** Faaliyet Alanlarına Göre Kurumsal Yapı

| <b>K</b> | <b>Tasarruf Toplama</b> | <b>Fon Yönetimi</b>             | <b>Hac Yönetimi</b> |
|----------|-------------------------|---------------------------------|---------------------|
| K19      | KB, PTT                 | KPYŞ                            | DİB                 |
| K22      | KB                      | KPYŞ, Katılım BES               | DİB                 |
| K25      | KB                      | KPYŞ                            | DİB                 |
| K27      | KB                      | KPYŞ, Katılım BES               | DİB                 |
| K28      | KB                      | KPYŞ, Hac Fonu için kurulan PYŞ | DİB                 |
| K30      | KB, PTT                 | KPYŞ, Hac Fonu için kurulan PYŞ | DİB                 |
| K31      | KB, Hac Fonu            | Hac Fonu için kurulan PYŞ       | Hac ve Umre Kurulu  |

**Kaynak:** Katılımcıların görüşleri doğrultusunda yazar tarafından oluşturulmuştur.

#### 4.2.3.5.3. Denetim

Bu alt tema hem risklerin azaltılmasında hem de önerilecek modelin sağlam bir yönetim yapısına sahip olmasında oldukça önemlidir. Katılımcıların, oluşturulacak yapının faaliyet gösterdiği alanlara yönelik dış denetime ve kurumun kendi işleyişine bir iç denetime tabi olmasına yönelik görüşleri bulunmaktadır. Tasarruf toplama faaliyeti için BDDK, fon yönetimi faaliyeti için SPK, hac ve umre faaliyeti için ise hem DİB, hem de uluslararası seyahat acentelerinin müfettişlerinin denetimine kurumun açık olması gerekmektedir.

“Dolayısıyla benim görebildiğim kadarıyla bu BDDK mevzuatından daha çok sermaye piyasası düzenlemesine gidebilecek bir yatırım fonu benzeri bir yapılanmayla kullanabilme ihtimalleri olduğunu düşünüyorum.” K28

“Kamunun mutlaka denetim tarafında olması lazım bence. Özellikle BDDK olsa iyi olur. Mutlaka BDDK’nın denetiminde olması ciddi bir güven oluşturur.” K32

Hem iç hem de dış denetim için en kritik hususlardan biri şer’i denetimdir ki, kurumun en şeffaf olması gereken hususların başında bu gelmektedir. K29 bunu şöyle ifade etmektedir:

“Çok ciddi bir fetva kurulunun olması lazım.” K29

“Bunun en önemli unsuru şeffaflık, çünkü en ufak bir şüpheye yer vermeyecek şekilde denetlenmesi lazım.” K22

#### 4.2.3.5.4. Teşvikler

Katılımcıların görüşlerine göre, oluşturulacak modelin başarıyla işlemesi için en önemli hususlardan biri teşviktir. Dolayısıyla her bir paydaşa uygun teşviklerin önerilmesi modelin hayata geçirilmesinde hayati rol oynamaktadır. Görüşler neticesinde ele alınan teşvik türleri şunlardır: Katılım BES, vergi muafiyeti (gelir vergisi stopajının sıfırlanması veya düşürülmesi), fonun ve/veya kamunun sisteme kayıtlı kişilere hac ve umre finansmanı için karz-ı hasen vermesi, fonun kâr payı vermesi, tasarrufların fon ve/veya kamu tarafından güvenceye alınması ve fon veya kamu tarafından hac sübvansiyonu verilmesidir.

- *Katılım BES:* Katılımcıların büyük kısmı, bu kurumun Katılım BES’e dayalı teşvike sahip olması gerektiğini ifade etmişlerdir. Kamunun BES’e verdiği teşviklere hac ve umreyi de dâhil eden bir düzenleme çıkararak hac ve umrecilerin uzun süre tasarruf yapmalarını teşvik edebileceği vurgulanmıştır (K19, K22, K23, K25, K27, K28, K30, K31, K32, K33, K34, K36). Ayrıca 18 yaş altında olan ve katılım BES’e giren kişilere kuraya girme hakkı da sağlanabilir (K33).
- *Vergi muafiyeti:* Katılımcıların bir kısmı fonun elde ettiği gelirleri kâr payı olarak dağıtırken müşterilerin gelir vergisinden muaf tutulabileceği veya gelir vergisi stopajının düşürülebileceğine yönelik görüşleri bulunmaktadır.

“Vergi (stopaj) avantajından kaynaklanan bir fark olabilir.” K26

“Girişim sermayesi yatırım fonlarını aldığında 2 yıl elinde tutup daha sonra satarsan vergiden muafsın. Bir kanun maddesiyle bunun gibi yapılabilir. Bu

fona yatırdığın parayı hacca gidene kadar bozmadan tutulması kaydıyla bu paradan elde edilen gelir vergiden muaf tutulabilir.” K33

“Uzun vadede stopaj bazen sıfırlanıyor. Mesela vergiden muaf sayılması da olabilir. Bunlar birer teşvik unsuru.” K27

- *Karz-ı hasen*: Fon müşterilerinin sisteme girdiklerinde sahip olması gereken teşviklerin biri de karz-ı hasendir. Çünkü kişiler hac sıraları geldiğinde birikimleri yeterli olmadığında finansmana ihtiyaç duyacaklarından fonun kişilere finansman sağlaması gerekmektedir. Bu finansmanın enflasyona dayalı bir şekilde karz-ı hasen olması gerektiğini katılımcılar ifade etmişlerdir.

“Gerçek bir iktisadi dayanışmanın enflasyona endeksli bir yapıda olması gerektiğine inanıyorum.” K26

“Diyelim ki 10-12 yılda ortalama hac sırası geliyor. İnsanlar bu süre zarfında hac parasını biriktirebilir. Ama diyelim ki 5 yıl gibi daha erken bir yılda sıra geldi. Kalanı da karzla veya enflasyona endeksli şekilde borç verilebilir. 5 yıl kaldıysa 5 yıllık bir borç gibi düşünülebilir.” K34

“BES gibi işlesin [insanlara] sistemde kaldığı [süre]oranında karz ve destek verilsin.” K34

“20’li yaşlarda başlarsın tasarruf yapmaya, hakkın da geldiği zaman bu kurum seni gönderir zaten, geldiğin zaman bile ödemeye devam edersin.” K22

- *Kâr payı*: Fonun tasarrufları işletmesi sonucunda gelir söz konusu olur ise kâr payı dağıtması gerekmektedir. Bu kâr payı sistemdeki kişilerin gelirleri olduğundan, düzenli ödeme yapanlar için ileriki taksitlerinin silineceği bir teşvik de sunulabilir.

“Dağıtılan kâr ileriki taksitlerini düşürebilir şeklinde de bir teşvik sunulabilir.” K33

- *Tasarrufların güvenceye alınması*: TH modelinin en önemli güvencelerinden biri yatırılan mevduatların %100 devlet garantisinde olmasıdır. Katılımcılar, katılım BES’e dayalı bir sistem tasarlandığında buna ihtiyaç olmadığını ancak enflasyon ve döviz risklerine karşı ilave olarak bir güvence sağlanabileceğini aktarmışlardır.

“Döviz arttıkça ödediği tutar TL olarak artacaktır. Ama bu artışı devlet teşvik olarak kapayabilir.” K31

“İnsanlara kur riskine karşı hac maliyetlerini fonun karşılayacağına yönelik güvence verilebilir.” K25

- *Hac sübvansiyonu:* Bu desteği fon da kamu da sağlayabilir. Kamunun sağladığı BES’te gerçekleştirilecek bahsedilen düzenlemeyle olurken fonun sağlayacağı kâr payına ilave olarak ilk defa hacca gidenler için belirli bir yüzde sübvansiyon olabilir. Bu noktada fonun sunacağı sübvansiyonun oranı oldukça kritiktir. Çünkü K10’nun da ifade ettiği üzere TH’de olduğu gibi bu oran ileriki yıllarda fonun üzerinde önemli bir mali yük oluşturabilir.

“İnsanlara haccın bir kısmı bu kurum tarafından sübvansiyon edilecek denildiğinde kabul görür.” K30

- *Kolaylıklar:* Katılımcılar fonun sağlayacağı kolaylıkların müşteriler için teşvik edici olacağına yönelik görüşler ileri sürmüşlerdir. Bu bağlamda basit, kolay ve kullanışlı bilgi teknolojileri altyapısına sahip olan uygulamalar ile ödeme planlarını ve zekât miktarını gösteren ara yüzler müşteriler için oldukça önemlidir.

“Kişilerin ödemelerini takip edebileceği güzel bir bilgi teknolojileri alt yapısı olması gerekir.” K31

“Zekâtı biz hesaplayalım, siz verin şeklinde bir hizmet de verilebilir... İşte şöyle bir bilgilendirme yapılabilir, şu tarihten itibaren hesabınız nisap miktarını geçmiştir ve ödemeniz gereken minimum zekât tutarı şudur, şeklinde.” K28

#### **4.2.3.5.5. İletişim**

Katılımcıların modelin başarısı için önemli gördüğü hususlardan biri de iletişim yani modelin toplum tarafından iyi anlaşılmasını sağlayacak bilgilendirme ve kampanya yürütmedir. Bu iletişimde sahip olunması gereken önemli hususların başında fonların İslami usullere göre yönetildiği gelmektedir. Bununla birlikte basit, anlaşılır ve toplumu ikna edecek bir iletişim stratejisi belirlenmelidir.

“İyi bir iletişim kurması gerekiyor.” K20

“Buradaki problem bu finansman modelini karşı tarafa anlatabilmek. Bu da kolay bir şey değil...” K21

“Bizde konut sandığı, çeyiz sandığı yapıldı. Bakıldığında çok güzel sistemler ama çalışmadı. Neden çünkü insanlar bilmiyor. Sahada sahiplenip bunu geliştirecek mekanizmalar olmadığı sürece bu sistem ilerlemez.” K31

“Basit bir organizasyon ve iletişim dili oluşturmalıyız. Toplumun vasatını atlamadan basit bir dil oluşturmalıyız. Yani en kısa bir slogan ile ‘*aylık 100 TL vereceksin ve seni hacca götüreceğim*’ gibi.” K34

“Burada maalesef geçmişte yaşanmış XX örneği gibi [başarısız] bir organizasyon mu yapıyorsunuz diyebilirler.” K33

“Sahada birilerinin anlatması, koşturması ve insanları ikna etmesi lazım. Yoksa siz dört başı mamur bir sistem de kursanız [bile] kimse gelip bankaya veya acenteye, ‘*şöyle bir sistem varmış, beni kaydedin*’ demez. Bu sebeple sahayı çalıştırmak için onları motive edecek bir organizasyon yapmak lazım.” K31

#### **4.2.3.5.6. Rekabet**

Türkiye’deki hac ve umre hizmetlerine yönelik piyasada rekabet oldukça yüksek düzeydedir. Burada sisteme yeni girecek modelin hem piyasada rekabeti bitirmeyecek hem de farklı aktörleri piyasadan çıkartmayacak bir şekilde tasarlanması gerekmektedir. Bu hususa yönelik katılımcılar çeşitli çekincelerini paylaşmışlardır. K25 ve K28 fon yönetim faaliyeti için yeni bir portföy yönetim şirketi kurmanın piyasadaki aktörler tarafından hoş karşılanmayacağını ifade ederken K31 rekabeti ve çeşitli aktörleri ortadan kaldırmayacak bir optimizasyon oluşturmak gerektiğinin altını çizmiştir.

“Her ülkede bu benzerdir. Bir yerde para varsa, biri kasanın başına geçecekse yani bir fon kuracaksınız orada gerilim olur. Bu gerilim fonun nerede olacağıyla ilgilidir. İşte orada güç savaşı başlar.” K25

“Eğer Türkiye Hac Fonu Yönetim Şirketi’ni kurarsan o zaman gerilim oluşur.” K28

“Diğer paydaşların beklentilerini karşılayacak bir optimizasyon yapılması gerekiyor.” K32

#### 4.2.3.5.7. Katkıları

Katılımcıların görüşleri doğrultusunda, Türkiye’ye özgü bir kurum oluşturmanın farklı açılardan Türkiye’ye katkıları olabileceği tespit edilmiştir. Bu katkıları şu şekilde ifade etmek mümkündür: Ekonomik katkı, hac yönetimine katkı ve müşterilere katkıdır.

- *Ekonomik katkı:* Türkiye kaynak açığı olan bir ülke olduğundan yastık altı diye tabir edilen tasarrufları ekonomiye kazandıracak çok çeşitli enstrümanlar kullanmaktadır. Bu uygulamalarla hedeflenen kaynak açığını yurt içi tasarruflarla azaltmak ve yatırıma dönüştürerek ülke ekonomisinin büyümesine katkı sağlamaktır. Bu yapıyla hac ve umre birikimi yapan kişilerin tasarruflarını hem ekonomiye kazandırmak hem de doğru yatırımlarla paydaşların kazandığı bir organizasyon oluşturulabilir. Katılımcıların da bu hususa yönelik görüşleri şunlardır:

“Bizde böyle bir yapı olursa çok faydası olacağı kanaatindeyim. Neden? Çünkü bizde böyle bir organizasyon var ama fon yönetimi tarafı yok... Türkiye’nin yastık altındaki tasarruflarını sistem içine çekmeye bu tip yeni girişimler katkı sağlayacaktır... “En kötü şey zaten bizim başımızda finansal dolarizasyon. Onun için tersine çevirmeye çalışıyoruz. Dolarizasyon ne kadar az olursa enflasyonda o kadar az olur.” K19

“Türkiye’nin kaynak açığı var. Bu sistem buna çözüm üretiyor. Yani borca dayalı sisteme alternatif üretiyor. Türkiye Malezya’dan çok daha büyük bir fon oluşturabilir.” K23

“Bu Türkiye’nin finansal açıdan en büyük kanayan yaralarından biri olan uzun vadeli tasarruf sorununa çözüm olacaktır.” K22

“O tasarrufları oradan hakikaten ekonomi çıkarına memleketin çıkarı ve milli çıkarlarımız yörüngesine sokacaktır.” K19

“Devletin tasarrufları artırma ve yastık altındaki tasarrufları ekonomiye kazandırmaya yönelik çok büyük bir gayreti var. Bu da ona katkı sağlar.” K32

- *Hac ve umre yönetimine katkı:* Türkiye’de hac ve umre yönetiminin organizasyonel anlamda güçlü olduğu ancak fon toplama ve yönetme anlamında bir organizasyona



sahip olmadığı bilinmektedir. Bu açıdan hac ve umre yönetiminin finansal tarafa yönelik de bir organizasyonunun olması yönetim sürecinin güçlenmesine yarayacağını ve paydaşların da hem ekonomik hem de yönetim açısından kazanımlar elde edeceğini söylemek mümkündür.

“Haccın disipline edilmesine olanak tanır. Çünkü kura sistemiyle değil de ilk gelen ilk hizmet alır düşüncesi bireylerin hac birikimlerini disipline eder.”

K23

- *Müşterilere katkı:* Hac ve umre yapacak olan müşterilere yönelik sunulacak hizmet ile gerçekleştirecekleri ibadetin finansmanına yönelik sorunların azalması, elde edilen getiriler ile hac maliyetinin uzun vadede sübvansede edilmesi ve tasarruf alışkanlıklarının disipline edilmesi söz konusu olacaktır. Bu bağlamda hac ve umre finansal açıdan da planlanan bir organizasyon haline gelecektir.

“İnsanların tasarruf anlayışlarını dönüştürmek önemli. Bu kurumda da bu var.” K34

“Bu kurum tasarruf kültürünü de kazandırmak için sanırım önemli.” K29

İzleyen bölümde TH ile Türkiye’deki hac uygulamaları karşılaştırılacak ve modelin uyarlanmasına yönelik saha çalışmasının da bulguları göz önünde bulundurularak yeni model önerilecektir.

#### **4.2.4. Türkiye’deki Hac Uygulaması**

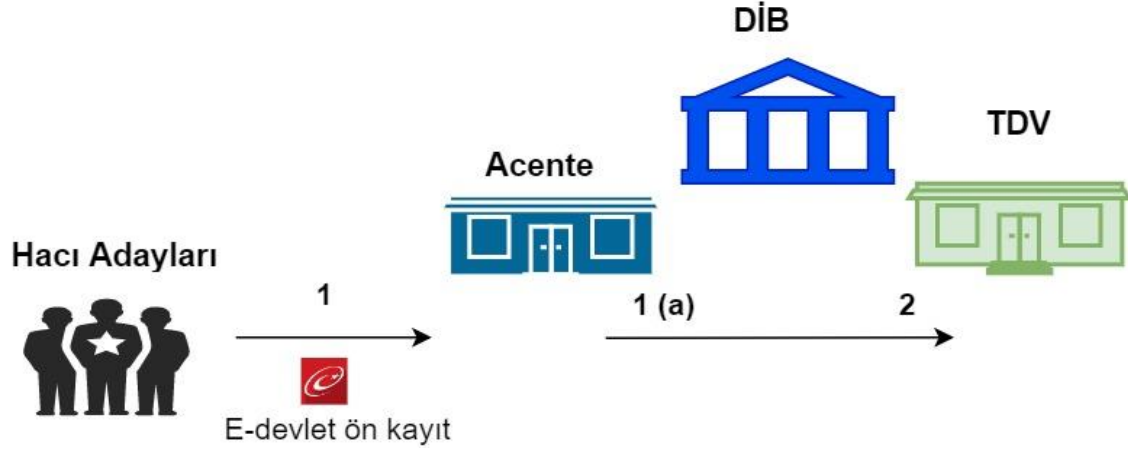
Türkiye’de hac ve umre hizmetleri hem Diyanet hem de özel acenteler tarafından sağlanmaktadır. Diyanet hizmet sağlayıcı olmanın yanında sektörü düzenleyici bir role de sahiptir. Aynı zamanda 2011 yılında Resmi Gazete’de yayımlanan karar uyarınca hac kotasının %60’ına kendisi, %40’ına ise özel acenteler hizmet vermektedir. Aynı kararda Bakanlıklararası Hac ve Umre Kurulu kurulmuş ve bu kurul çeşitli yetkilerle donatılmıştır. Bu yetkilerden bazıları şunlardır:

- a) Hac ve umre hizmetine yönelik stratejileri belirleme,
- b) Hac ve umre hizmetinin kalitesini artırmak amacıyla yurt içi ve yurt dışında gerekli tedbirleri alma,
- c) Hacı adaylarının hangi usulle seçileceğini belirleme.

Diğer yandan Hac ve Umre Genel Müdürlüğü mevzuatına göre Diyanet İşleri Başkanlığı “hac ve umre hizmetlerinin alım-satım, ulaşım, muhasebe ve mali işlemlerinin bedeli mukabilinde yürütülmesinde” Türkiye Diyanet Vakfı ile iş birliği yapabilmektedir. Hizmetleri için vakfa ödenecek olan bedeli de Hac ve Umre Komisyonu belirlemektedir. Hac ve umre hizmetlerine yönelik ödemeler Başkanlığın denetiminde Vakfın açtığı hac ve umre hesabına yatırılır. Bu kapsamda katılımcıların da ifade ettiği üzere, tüm hac ve umre organizasyonlarının bedelleri bu hesaplara yatırılmaktadır. Harcamalar ise DİB Başkanı veya görevlendirdiği başkan yardımcısının gözetiminde Hac ve Umre Genel Müdürü, üç genel müdür ve bir hukuk müşavirinden oluşan Hac ve Umre Komisyonu kararlarına göre yapılmaktadır. Bir diğer yandan Başkanlığın yaptığı faaliyetler kurum vergisinden, harçlardan, kâğıt ve damga vergisinden muaftır. Ayrıca mevzuata göre bu gelirler kamu kaynağı ve kamu geliri olarak değerlendirilemez. Bu hususta yapılan faaliyetler Diyanet İşleri Başkanlığı, Sayıştay ve Başbakanlık müfettişleri tarafından denetlenmektedir.

Dolayısıyla hem organizasyon hem de mali işlemlere yönelik Türkiye’de hac ve umre hizmetleri Diyanet İşleri Başkanlığı, özel acenteler ve Türkiye Diyanet Vakfı olmak üzere üç aktörden oluşmaktadır.

Mevcut işleyiş şekilde görüldüğü üzere, hacı adaylarının e-devlet üzerinden hac ön kaydı yapmaları ve ön kayıt ücreti ödemeleriyle başlamaktadır (1). Bu kaydı yapan kişilerin oy hakları katsayılı kura sistemi uyarınca belirlenmektedir. Kurada ismi çıkan hac kaydı yapabilecek kişiler e-devlet üzerinden organizasyon tercihi yaparak kesin kayıt işlemlerini tamamlamaktadır. Bu aşamada hacı adayları, hac hizmetini Diyanet veya Acente ’den almayı ve oda tercihini belirlemeyi gerçekleştirmektedir (1(a)).



**Şekil 20:** Türkiye'de Hac Uygulaması

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Daha sonra kesin kayıt hakkı kazananlar ödemelerini TDV'nin açmış olduğu hesaba yatırmakta ve belirledikleri organizasyon ile hacca gitmektedirler. TDV de hacla ilgili ödemeleri gerçekleştirmekte ve ilgili komisyonca belirlenmiş geliri elde etmektedir. Bu gelirle de katılımcıların belirttiği üzere kuruluş amacı doğrultusunda çeşitli hayır faaliyetleri gerçekleştirmektedir.

#### 4.2.5. TH ile Türkiye'deki Hac Uygulamasının Karşılaştırılması

Türkiye'deki hac uygulamaları ile Malezya'daki uygulama arasında temel farklılıklar bulunmaktadır. Türkiye'nin sahip olduğu kota Malezya'nın neredeyse üç katıdır. Bu açıdan her yıl Türkiye'den hacca giden insanlar ve bekleyen insanları göz önünde bulundurursak Türkiye'nin Malezya'dakinden daha büyük bir fon oluşturabileceğini söyleyebiliriz. Bunu katılımcılar da ifade etmiştir.

Farklılıklardan en yapısal olanı hacca gidecek kişilerin belirlenmesine yönelik seçim sistemidir. Malezya'daki sistem sıralı (ilk gelen ilk hizmeti alır) iken Türkiye'de katsayılı kura sistemi uygulanmaktadır. Bu farklılık, hac ibadetine yönelik finansal planlamaya engel gibi gözükse de çözümsüz değildir. Hangisinin ideal olduğuna yönelik tartışmalar sürmektedir. Önceki bölümde aktarıldığı üzere, katılımcılardan bazıları sıralı sisteme geçmeyi savunmakta, bazıları ise bu değişikliğin toplum tarafından kabulünün zor olduğunu vurgulamaktadır. Ancak hacı adaylarının seçimine yönelik sistemin değişmesi ve sıralı sisteme geçilmesi hacca yönelik finansal planlama ve hac fonu oluşturmak için

çok fazla kolaylık sağlayacaktır. Aynı zamanda bu sistemin değiştirilmesini ele alan model tasarımı oldukça kolay olacaktır.

**Tablo 18:** Türkiye-Malezya Hac Uygulamalarının Karşılaştırması

| <b>Kurum</b> | <b>Kota</b> | <b>Seçim Sistem</b> | <b>Tasarruf Yönetimi</b> | <b>Fon Yönetimi</b> | <b>Hac Yönetimi</b> |
|--------------|-------------|---------------------|--------------------------|---------------------|---------------------|
| TH-Malezya   | 31.600      | Sıralı              | Var                      | Var                 | Var                 |
| Türkiye      | 83.430      | Katsayılı Kura      | Yok-<br>Bireylerde       | Yok-<br>Bireylerde  | Var                 |

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Malezya’da hac birikimlerinin planlandığı ve toplandığı bir uygulama bulunmaktayken Türkiye’de planlama bireylerin inisiyatifine bırakılmıştır. Kimi acenteler ve katılım bankaları bu noktada bireyleri tasarruf planlaması yapmaya teşvik eden çeşitli uygulamalar gerçekleştirse de bu hususta bir kamu politikası ve uygulaması bulunmamaktadır. Bu sebeple hac birikimlerinin büyük bir kısmı “yastık altı” tasarruflar olarak muhafaza edilmektedir. Türkiye’de tasarrufların toplanması ve yönetilmesi olmadığından hacca yönelik de bir fon yönetimi söz konusu değildir. Ancak bununla birlikte katılımcıların da ifade ettiği üzere, Türkiye’nin özellikle katılım BES’lerde gösterdiği performans ile fon yönetimi konusunda başarısı ispatlanmıştır. Bu doğrultuda fon yönetimine yönelik Türkiye’nin yeterli altyapıya sahip olduğunu ifade etmek gerekir.

Hac yönetimi Türkiye’nin uzun yıllar tecrübe ettiği hem uygulama hem denetleme açısından mevzuata sahip bir alanıdır. Dolayısıyla hac yönetimi Türkiye’nin güçlü olduğu faaliyet alanlarından biridir.

Türkiye’nin Malezya uygulamasından farklılığı hacca yönelik bir fon oluşturmamış olmasıdır. Bunu yapacak kapasite Türkiye’de bulunmakta ve büyük yapısal değişikliklere ihtiyaç duymadan bile bunu gerçekleştirmek mümkün gözükmektedir.

Sonraki bölümde bahsi geçen farklılıkları veya Türkiye’nin özgün yönlerini göz önünde bulunduran; kapsamlı yapısal değişiklik gerektirmeyen ve gerektiren iki model önerilmektedir.

#### **4.2.6. Yeni Model Önerisi: Türkiye Hac Fonu (THF)**

Bu bölümde iki THF modeli önerilmektedir. İlki, kısa vadede hayata geçirilebilmesi amacıyla yapısal değişiklik gerektirmeyen; ikincisi ise uzun vadede uygulanabileceği düşünülen ve ideal olarak tasarlanan modeldir. Bu model önerileri yapılırken Türkiye'deki hac ve umre sektörünün mevcut işleyişi ve TH modelinin uyarlanmasına yönelik saha çalışmasının bulguları göz önünde bulundurulmuştur. Bu sebeple Türkiye için önerilen yeni modelin aktörlerinden biri olan DİB ve TDV'nin rolü, kısa vadeli modelde aynı şekilde korunurken uzun vadede hac organizasyonu ile sınırlandırılmıştır. Halihazırda Türkiye'deki sistem hacca yönelik uzun vadeli planlamaya imkân tanımazken, sektörün monopol gücüne sahip DİB'nin de bu planlamaya yönelik çekinceleri olduğu bilinmektedir. Saha araştırmasında, katılımcılardan alınan bilgiler kapsamında bu zamana kadar çeşitli girişimlerin yapıldığı ancak DİB'nin mevcut uygulamanın dışına çıkmak konusunda çekinceleri olduğu tespit edilmiştir. DİB'nin fonun finansal tarafıyla ilgili faaliyetler hususunda kapasiteye sahip olmaması ve mevcutta sadece hac organizasyonuna yönelik işleyişine dair güçlü bir tecrübesinin olması bunun sebeplerinden olabilir. Ayrıca DİB'nin sahip olduğu dinî otorite sebebiyle '*parasal*' konularda ön plana çıkmak istemediği katılımcılar tarafından da aktarılmıştır. Ancak oluşturulacak model ile başta hac sonrasında umreye yönelik şer'i uyumluluğa sahip fonların ihdas edilebileceği, bu fonların başta katılımcılar olmak üzere hac organizasyonuna ve ülke ekonomisine önemli katkılar sağlayabileceği bilinmektedir. Bu sebeple yeni modelin hayata geçirebilmesi için DİB'nin desteği oldukça önemlidir.

Hacca yönelik fon oluşturmak ve bu fona ilgili devlet teşviğinin sağlanmasına aracı olmak için Hac Birikim ve Gözetim Kurumu'nun (HBGK) ihdası modelin temelidir. İzleyen kısımda HBGK'ya dayalı kısa vadeli ve uzun vadeli iki model ele alınacaktır.

##### **4.2.6.1. Hac Birikim ve Gözetim Kurumuna (HBGK) Dayalı Yapısal Değişiklik Gerektirmeyen Türkiye Hac Fonu**

HBGK'ya dayalı kısa vadede hayata geçirilebilecek model hacı adaylarının belirlenme şeklini (kura sistemi, sıralı sistem gibi), hac kotasında ayrı bir kota belirlenmesi ve sistemin zorunlu olması gibi hacca yönelik herhangi bir yapısal değişiklik gerektirmemektedir. Önerilen bu modelde hacca yönelik mevcut organizasyon devam edecek olup sadece haccın finansal planlamasını ve bireysel birikimini disipline edecek

HBGK kurulacak ve sisteme entegre edilecektir. HBGK'nin gözetiminde Türkiye Hac Fonu ihdas edilip sunulan teşvikler ile insanların THF'ye gönüllü katılımı talep edilecektir. Dolayısıyla ilk model pilot bir uygulama olarak görülebilir. İdeal olan modele geçmeden çeşitli eksikliklerin ve sorunların tespit edilebilmesine olanak sağlayacak olması, ideal modelin daha başarılı bir şekilde uygulanmasına yol açacaktır.

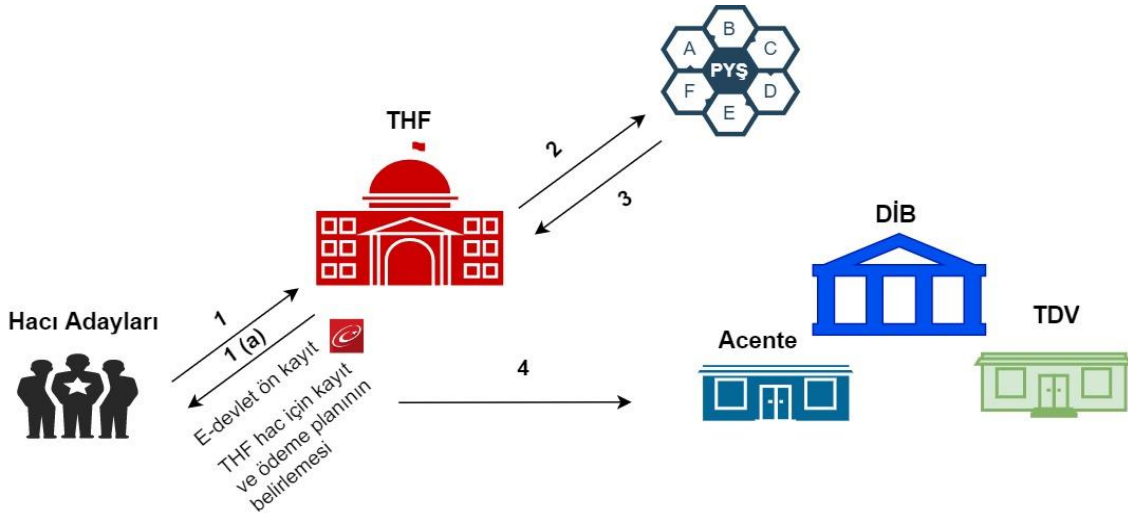
#### **4.2.6.1.1. Modelin Kapsamı**

HBGK'ya dayalı önerilen Türkiye Hac Fonu modeli, hacca yönelik fon oluşturmayı amaçlamaktadır. Benzer bir model umre için de düşünülebilir ancak umreye yönelik tasarımda, tasarrufların fonda bekleme süresi oldukça değişken olacağından ayrı bir fon oluşturmak ve teşvikleri de buradaki vadeye göre belirlemek faydalı olacaktır. THF'nin BES'in benzeri olarak tasarlanmasının gerekçesi hem katılımcıların görüşleri hem de Türkiye'de BES'e yönelik başarılı bir tecrübenin var olması nedeniyledir. Bu doğrultuda gerekli hukuki çerçevenin sağlandığı durumda oluşturulacak THF, BES sistemine kendine has teşvikleriyle entegre olacaktır. Bu entegrasyonun hukuki çerçevesi ileriki kısımda ele alınmaktadır. Hedef müşteri olarak hâlihazırda hacca gitmek için kuraya giren ancak birikimi olmayan, henüz kuraya girmemiş birikimi olmayan ve bir süredir hacca gitmek için kuraya giren ve birikimi olan kişiler belirlenmiştir. Ayrıca 18 yaş altındaki kişiler için BES düzenlemesindeki teşviklere ek olarak HBGK'nin çıkaracağı bir düzenlemeyle katılım BES'e giren kişilere hac için verilen teşvikler opsiyonel olarak sunulabilir.

Önerilen bu model, Türkiye'deki hacca yönelik kotadan pay ayrılması, kura sisteminin değiştirilmesi gibi yapısal değişiklikleri ve mevcuttaki hizmet akışına yönelik köklü bir değişimi gerektirmemektedir. DİB, acenteler ve TDV'nin mevcut rolleri ve hizmet akışları korunarak oluşturulan bu öneride, sadece THF kurularak yıllara sâri bir hac fonu tesis edilmektedir. Bu fon ile hacı adaylarına, hacca özgü sunulan devlet katkılarında faydalanma; acentelere mevcut hizmetlerine ek olarak fona kazandırdıkları her bir kişi için komisyon ücreti alma; katılım BES hizmeti veren acentelerin de fon için kampanyaya katkı sunmaları ve komisyon ücreti almalarına olanak tanınmaktadır. Oluşturulan fon Türkiye'deki tasarrufların ve İslami ilkelere uygun faaliyet gösteren piyasanın derinliğinin artmasına da hizmet edecektir.

#### 4.2.6.1.2. Modelin İşleyişi

Hacca gitmek isteyen kişiler, belirlenen ödeme planı çerçevesinde kuraya otomatik olarak girmektedir. Seyahat acenteleri veya BES hizmeti sunan acentelerin müşteriyi sisteme dâhil etmeleriyle süreç başlamaktadır (1). Kişiler başlangıç ödemesi (*downpayment*) 200 TL ve aylık belirledikleri ödemelerini (300 TL'den başlayan) THF'nin belirledikleri hesaba düzenli olarak yatırmaktadırlar. Sisteme giriş gönüllülüğe dayanmaktadır. Ancak sisteme girdikten sonra kişilerin devlet katkısını alabilmesi için aylık ödemelerini düzenli yapmaları ve 10 yıl sistemde kalmaları gerekmektedir.



**Şekil 21:** HBGK'ya Dayalı Yapısal Değişiklik Gerektirmeyen Modelin İşleyişi

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

THF, hacı adaylarının yatırmış oldukları aylık ödemeleri portföy yönetim şirketlerine (PYŞ'lere) devrederek yönetimini onlara bırakmaktadır (2). PYŞ'ler yönettikleri fonlar çerçevesinde yönetim masraflarını düşükten sonra kalanı THF'ye yatırmakta (3) ve THF de yıl sonunda elde edilen kâr paylarını kişilerin birikimleri oranınca paylaşmakta ve Takas Bank'ta tuttıkları hesaba yatırmakta ve Merkezi Kayıt Kuruluşu'nda (MKK) kayda almaktadır (1(a)). 10 yıl sonunda kişiler devletin vereceği teşvikleri almaya hak kazanmaktadır. Bu tarihten sonra kişiler hac kesin kaydı yapmaya hak kazanmaları yani kurada isimlerinin çıkması durumunda, Diyanet veya acenteye hacca gidebilmektedirler. Ancak sisteme, hangi acente kaydetmiş ise kişilerin o acenteler ile gitmeleri önceliklendirilmiştir. Eğer bu acenteler ile gitmezlerse, acenteler için belirlenmiş komisyon ücretini üstlenmeleri gerekmektedir. Hac kesin kaydı hakkı kazandıkları

tarihten itibaren kişiler birikimlerini başka amaçlar için (evlilik, eğitim, sağlık vd.) de çekebilmektedir ancak bu durumda fonun sunacağı karz-ı hasen imkânından feragat etmektedirler.

Ancak 10 yıl dolmadan kurada çıkmaları ve hac kesin kaydı yapmaları durumunda THF, hac maliyetinin kalan kısmını fondan kişilere karz-ı hasen olarak vermekte ve enflasyona endekslenerek geri almaktadır. Yine bu kişilere 10 yıl tamamlandığında verilecek devlet teşviği (%30), geri kalan borçtan düşülecek şekilde sağlanmaktadır.

#### **4.2.6.1.3. Kurumsal Yapı**

Hac hizmetlerine yönelik kurulacak THF'nin kurumsal yapısı kamu kuruluşu da özel kuruluş da olabilmektedir. Bu kapsamda belirlenecek kurumsal yapının hukuki mevzuatı hem hacıların birikimlerini kayba uğratmayacak hem de sistemin sürdürülebilirliğine hizmet edecek tarzda olması gerekmektedir. Bu organizasyonun kurumları şunlardır:

DİB ve özel seyahat acentelerinin mevcut mevzuat uyarınca hac ve umreye yönelik görev ve sorumlulukları devam etmektedir. Bu model, hac ve umre hizmeti sağlayan seyahat acentelerine THF'ye getirdikleri kişilere hizmet verme hakkı tanımakta ve onlara sisteme getirdikleri kişiler için bir komisyon ödemesi yapmaktadır.

THF'nin kurulması için yasal ve hukuki alt yapı sağlandığında –karar veya kanun- kamu tüzel kişiliğini haiz Hac Birikim ve Gözetim Kurumu (HBGK) kurulacaktır. HBGK hacca yönelik birikim faaliyetlerini düzenleyen ve çerçeve belirleyen kurumdur. Bu kurumun yönetim kurulu, hacca yönelik faaliyet gösteren aktörleri temsilen Bakanlıklararası Hac ve Umre Kurulu üyeleri, BES altyapısına entegrasyonun takibi ve uyumu için SEDDK'dan üyeler, fon yönetim faaliyetlerinin başarısı için SPK'dan üyeler ve faaliyetlerin İslami finansa uyumu için bağımsız danışma kurulu üyelerinden oluşacaktır. Daha sonra bu kurumun alacağı karar ile THF tesis edilebilir. Bu kapsamda HBGK gözetiminde oluşturulan THF, devletin sağladığı teşvikleri müşterilerine verebilecek bir altyapıya sahip olur. BES'teki mevzuat uyarınca kurulan fonlar PYŞ'lere devredilmektedir. THF de PYŞ'lerin geçmiş performanslarını göz önünde bulundurarak ve özel şartlar belirleyerek adayların birikimlerini PYŞ'lere devreder ve PYŞ'ler de belirlenen şartlara uygun şekilde fonları yönetir.



**Tablo 19:** Organizasyonun Kurumsal Bileşenleri

| Kurum                               | Hac ve Umre hizmet sağlayıcıları | Fon yönetimi | Düzenleyici-Denetleyici |
|-------------------------------------|----------------------------------|--------------|-------------------------|
| DİB                                 | ✓                                |              | ✓                       |
| Özel Seyahat Acenteleri             | ✓                                |              |                         |
| Bakanlıklararası Hac ve Umre Kurulu |                                  |              | ✓                       |
| HBGK                                |                                  |              | ✓                       |
| THF                                 |                                  | ✓            | ✓                       |
| PYŞ                                 |                                  | ✓            |                         |
| SPK                                 |                                  |              | ✓                       |

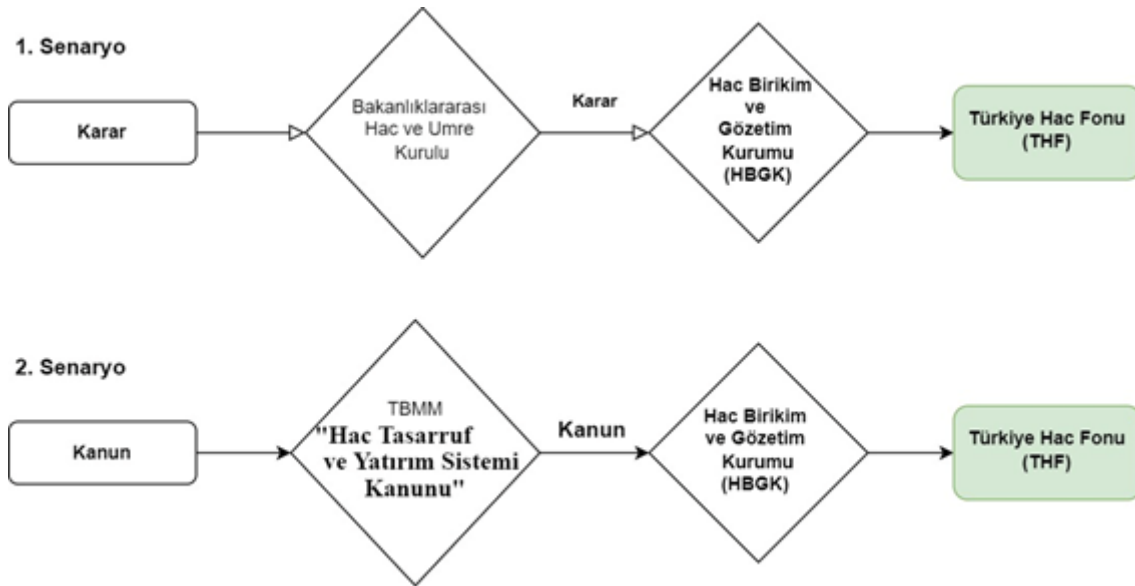
**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Hac ve umre organizasyonlarına dair düzenleme yapacak aktörler DİB ve Bakanlıklararası Hac ve Umre Kurulu, denetleme yapacak aktörler DİB müfettişleri ve bağımsız müfettişler; THF'nin faaliyet alanı olan fon yönetimiyle ilgili düzenleme yapma yetkisi HBGK ve denetleme yapma yetkisi de SPK ve HBGK'dir.

Hukuki çerçevede ele alınacağı üzere Bakanlıklararası Hac ve Umre Kurulu yayımlayacağı bir karar ile hac fonu kurulabilir. Ancak saha çalışmasının da bulguları kapsamında, bağımsız bir yasanın (Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'na benzer) çıkarılması en fazla tercih edilen seçenektir. Bu kapsamda kurulacak HBGK ile Bakanlıklararası Hac ve Umre Kurulu'nun eşgüdümle çalışması gerekmektedir. Yetki gaspı sorunlarına mahal vermemek adına iki kurulun düzenli olarak bir araya gelmesi, muhtemel sorunları en aza indirecektir.

#### 4.2.6.1.4. Hukuki Çerçeve

THF'nin kurulması için alternatif iki yol bulunmaktadır. İlki, Bakanlıklararası Hac ve Umre Kurulu'nun hac fonu oluşturulmasına yönelik çıkaracağı bir karar ile fonun tesis edilmesidir. Ancak bu yol hukuki olarak zayıf ve aktörler arasında yetki gasbına yol açabilecek bir yoldur. Çünkü Bakanlıklararası Hac ve Umre Kurulu daha ziyade hac ibadetinin organizasyonunu kapsayan bir yetkiye sahiptir. Dolayısıyla hac fonu oluşturulmasına yönelik bir girişimde bulunması tercih edilen seçenek değildir. İkinci yol ise bağımsız bir kanunla Hac Birikim ve Gözetim Kurumu'nun tesis edilmesidir. Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'na benzer "**Hac Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu**" çıkarılarak Hac Birikim ve Gözetim Kurumu ile Türkiye Hac Fonu'nun kurulmasına karar verilebilir. Daha sonra K38'in ifade ettiği üzere, böyle bir fonun BES'tekine benzer devlet teşvikine dayalı olabilmesi ve BES'teki zorunlu sürenin kişilere erken hac çıkması durumunda istisna tutulabilmesi amacıyla bir düzenlemeye ihtiyaç olur. Bu düzenlemeyi HBGK'nin çıkaracağı bir kararla sağlamak mümkün hale gelir.



Şekil 22: Hac Birikim ve Gözetim Kurumunun Kuruluş Süreci

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

HBGK kurulduktan sonra fonun oluşturulması mümkün hale gelmektedir. Daha sonra hacca yönelik THF HBGK'nin aldığı karar ile kurulmakta ve mevzuat uyarınca THF topladığı fonları portföy yönetim şirketiyle anlaşarak yönetimini, belirlenmiş kriterlere

göre devretmektedir. Tüm bu fon yönetimine dair süreç HBGK, SEDDK ve SPK'nın denetimi ve gözetimi altında gerçekleşmektedir.

#### 4.2.6.1.5. Teşvikler

Fona katılan hacı adaylarına ve aracılara yönelik çeşitli teşvikler bulunmaktadır. Fona katılanlara yönelik teşviklerden biri BES altyapısına benzer ancak hacca özgü belirlenmiş devlet katkısıdır. Devlet katkısı azami %30'dur ve bu katkının tamamını almak için sistemde 10 yıl beklemek ve 56 yaşa ulaşmak gerekmektedir. Ancak buradaki yaş sınırı, kişilere erken hac çıkması durumunda istisna tutulmaktadır. Yani sisteme erken yaşta girerek belirlediği miktarda ödemeleri yapmış kişilere, 56 yaşından önce hac çıkmış ise durdukları yıl oranında devlet katkısının belirlenmiş oranını (3 yıl için %15, 6 yıl için %35) almaya hak kazanacaklar ve eğer birikimleri hac maliyetlerini karşılamaya yetersiz ise fon tarafından karz-ı hasen temin edilecektir. Kişiler karz-ı hasen'i de bekleme sürelerine uygun şekilde alacaklardır. Ayrıca bu kişiler sisteme girdikleri ödeme planına 56 yaşına kadar devam etmeleri durumunda, devlet teşviğinin kalan kısmını almaya da hak kazanacaklardır. Bunu tablo 20 göstermektedir:

**Tablo 20:** Hacca Yönelik Devlet Katkısı ve Karz-ı Hasen

|                | 3 yıl sistemde<br>kalınırsa | 6 yıl sistemde<br>kalınırsa | 10 yıl sistemde<br>kalınırsa | 56 yaş |
|----------------|-----------------------------|-----------------------------|------------------------------|--------|
| Devlet Katkısı | %15                         | %35                         | %60                          | %100   |
| Karz-ı hasen   | %30                         | %40                         | %80                          | %100   |

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Bunun haricinde THF'ye katılanlara fondaki payları uyarınca yıllık kâr payı dağıtılacaktır. Bu kâr payındaki gelir vergisi stopajı, sistemde 6 yıldan uzun kalanlar için vergiden muaf tutulacaktır.

THF sisteme yeni kişi getirenlere BES'tekine benzer komisyon vermektedir. Ayrıca hac ve umre faaliyeti yapan seyahat acenteleriyle sisteme dâhil olan kişiler öncelikle bu kurumlar tarafından hacca gideceklerdir. Aksi durumlarda kişiler acente için belirlenmiş komisyon ücretini üstleneceklerdir.

#### 4.2.6.1.6. Örnek Hesaplama ve Potansiyel Fon Büyüklüğü

Bu kısımda, fona katılan bir kişinin 10 yıl sonra ulaşacağı birikimle fonun toplam büyüklüğü tahmini olarak hesaplanmıştır. THF'nin farklı tutarlarda sunduğu aylık ödeme seçenekleriyle katılımcılar sisteme girerler. Sisteme girişte fon yönetim giderlerini karşılamak üzere 200 TL ödeme yaparlar. Tablo 21'de kişilerin sistemde biriktirdikleri tutarlar yer almaktadır. Bu tutarlara fonun getirisi ve devlet katkısı eklenmemiştir. Bireysel olarak TL birikim yapan müşterilerin, 10 yıllık birikimleriyle hac tutarına kavuşamadıkları görülmektedir. Çünkü hac maliyetleri dolar kurundan oldukça etkilenmektedir. 2009 yılında dolar kuru 1,55 TL; hac maliyeti dolar olarak 2781 dolar ve TL olarak ise 4310 TL iken 2022 yılına gelindiğinde dolar kuru 16,02<sup>14</sup> TL, hac maliyeti dolar olarak 4655 dolar, TL olarak ise 74.570 TL'dir. 2009'dan 2022'ye gelindiğinde hac maliyetleri dolar olarak sadece %67 artmışken, TL olarak 17 kattan fazla artmıştır. Dolayısıyla hac maliyetleri dolar kurundan oldukça etkilenmektedir.

**Tablo 21:** Katılımcıların 10 yıllık Ortalama Birikimleri

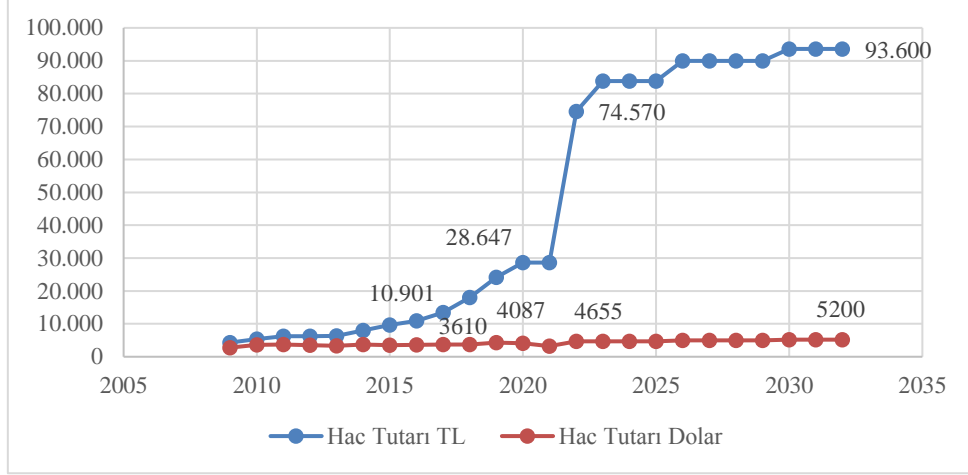
| SÜRE   | BİRİKİM TUTARI (TL)   |                       |                        |
|--------|-----------------------|-----------------------|------------------------|
|        | Aylık ödeme<br>300 TL | Aylık ödeme<br>500 TL | Aylık ödeme<br>1000 TL |
| 12 AY  | 3.600 TL              | 6.000 TL              | 12.000 TL              |
| 24 AY  | 7.200 TL              | 12.000 TL             | 24.000 TL              |
| 36 AY  | 10.800 TL             | 18.000 TL             | 36.000 TL              |
| 48 AY  | 14.400 TL             | 24.000 TL             | 48.000 TL              |
| 60 AY  | 18.000 TL             | 30.000 TL             | 60.000 TL              |
| 72 AY  | 21.600 TL             | 36.000 TL             | 72.000 TL              |
| 84 AY  | 25.200 TL             | 42.000 TL             | 84.000 TL              |
| 96 AY  | 28.800 TL             | 48.000 TL             | 96.000 TL              |
| 108 AY | 32.400 TL             | 54.000 TL             | 108.000 TL             |
| 120 AY | 36.000 TL             | 60.000 TL             | 120.000 TL             |

**Kaynak:** Bilen ve Yenice (2021); Yumuşak ve Bilgin (2021)'in çalışmalarından esinlenilerek yazar tarafından oluşturulmuştur.

Bu sebeple hac birikimi için kişilerin altına veya dolara yöneldikleri bilinmektedir. Bu örnekte (bkz tablo 21), THF'nin hac maliyetlerinin ve dolar kurunun yükselişine rağmen

<sup>14</sup> Haziran 2022 itibarıyla.

10 yıl sonra hacca gidebilecekleri görülmektedir. 2032 yılına gelindiğinde, önceki yıllardan hareketle hac dolar tutarının 5200 dolara yükseleceği, dolar kurunun 18 TL'ye ulaşacağı ve hac tutarının 93.600 TL'ye yükseleceği tahmin edilmiştir (bkz grafik 14).



**Grafik 14:** Hac Tutarları (TL-Dolar)

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Bu kapsamda fona giren bir katılımcı için %15,5 nominal getiri ve %30'da devlet katkısı verildiği durumda katılımcıların hac TL tutarına eriştiği görülmektedir (bkz tablo 23).

Tablo 22, nominal getiriler dağıtılmış bir katılımcının birikimlerini göstermektedir. Bu örnekte %12 enflasyonun olduğu varsayılmıştır. Yüzde 15,5 nominal getiri, %12 enflasyonun olduğu durumda ortalama %3,5'luk reel getiri vaat etmektedir.

**Tablo 22:** Yıllara Göre Nominal Getiri Dağıtılmış Katılımcı Ortalama Birikimleri

| SÜRE   | BİRİKİM TUTARI (TL)  |                    |                     |
|--------|----------------------|--------------------|---------------------|
|        | Nominal getiri %15,5 |                    |                     |
|        | Aylık ödeme 300 TL   | Aylık ödeme 500 TL | Aylık ödeme 1000 TL |
| 12 AY  | 3.867 TL             | 6.445 TL           | 12.891 TL           |
| 24 AY  | 8.379 TL             | 13.966 TL          | 27.932 TL           |
| 36 AY  | 13.644 TL            | 22.740 TL          | 45.981 TL           |
| 48 AY  | 19.786 TL            | 32.977 TL          | 65.955 TL           |
| 60 AY  | 26.953 TL            | 44.921 TL          | 89.843 TL           |
| 72 AY  | 35.314 TL            | 58.857 TL          | 117.715 TL          |
| 84 AY  | 45.069 TL            | 75.116 TL          | 150.233 TL          |
| 96 AY  | 56.4511 TL           | 95.086 TL          | 188.172 TL          |
| 108 AY | 69.731 TL            | 116.219 TL         | 232.438 TL          |
| 120 AY | 85.225 TL            | 142.042 TL         | 284.084 TL          |

**Kaynak:** Bilen ve Yenice (2021); Yumuşak ve Bilgin (2021)'in çalışmalarından esinlenilerek yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 23, hem fon getirisini hem de devlet katkısını göstermektedir. 300 TL, 500 TL ve 1000 TL gibi seçenekler ile fona katılan kişilerin her biri fon sayesinde hac maliyetlerini karşılayabilmektedirler. 2032 yılına gelindiğinde hac TL tutarının 93.600 TL olarak tahmin edildiği durumda, 300 TL, 500 TL ve 1000 TL ile sisteme giren kişilerin hepsi hac tutarını biriktirmiş olmaktadır. Tablo 22'de devlet katkısı verilmediği durumda sadece 500 TL ve 1000 TL birikim yapanlar 2032 yılı geldiğinde hacca gidebiliyorken devlet katkısı eklendiğinde her kategorideki kişiler hacca gidebilmektedir.

**Tablo 23:** Devlet Katkısı ve Nominal Getiri Dağıtılmış Katılımcı Ortalama Birikimleri

| SÜRE                 | BİRİKİM TUTARI (TL)             |                                  |                                  |
|----------------------|---------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
|                      | Nominal getiri %15,5            |                                  |                                  |
|                      | Devlet katkısı 90 TL<br>(aylık) | Devlet katkısı 150 TL<br>(aylık) | Devlet katkısı 300 TL<br>(aylık) |
|                      | Aylık ödeme 300 TL              | Aylık ödeme 500 TL               | Aylık ödeme 1000 TL              |
| 12 AY                | 4.947                           | 8.245 TL                         | 16.491 TL                        |
| 24 AY                | 10.539                          | 17.566 TL                        | 35.132 TL                        |
| 36 AY                | 23.026 TL                       | 28.140 TL                        | 56.781 TL                        |
| 48 AY                | 24.106 TL                       | 40.177 TL                        | 80.355 TL                        |
| 60 AY                | 32.353 TL                       | 53.921 TL                        | 107.843 TL                       |
| 72 AY                | 41.794 TL                       | 69.657 TL                        | 139.315 TL                       |
| 84 AY                | 52.629 TL                       | 87.716 TL                        | 174.433 TL                       |
| 96 AY                | 65.091 TL                       | 109.486 TL                       | 216.972 TL                       |
| 108 AY               | 79.451 TL                       | 132.419 TL                       | 264.838 TL                       |
| 120 AY <sup>15</sup> | 96.025 TL                       | 160.042 TL                       | 320.084 TL                       |

**Kaynak:** Bilen ve Yenice (2021); Yumuşak ve Bilgin (2021)'in çalışmalarından esinlenilerek yazar tarafından oluşturulmuştur.

Katılımcılar belirlenen süre durduklarında devlet katkısının tamamını elde edeceklerdir. Ortalama 12-15 yıl arası hac çıktığı ve hacca gidenlerin ortalama 65 yaşında olduğu (K31) durumda, 56 yaşına ulaşan ve sistemde en az 10 yıl kalan bir kişinin hac tutarını biriktirebileceği gözükmektedir. Ayrıca sisteme ne kadar çok kişi katılırsa, fonun o denli fazla getiri sağlayabileceği ve katılımcılara daha fazla getiri dağıtabileceğini de ifade etmek gerekir. Oluşturulan bu örnek, yapısal değişiklik gerektirmeyen (kura sistemi, hac kotasından pay zorunlu katılım vd.) ve gönüllü katılımı gerçekleştiren en kolay

<sup>15</sup> Devlet katkısı kişilerin 10 yıl sistemde kalmaları ve 56 yaşına ulaşmaları varsayımı altında hesaplanmıştır.

uygulanabilecek yapıya sahiptir. Ancak sadece zorunlu katılımın getirileceği bir yapısal değişiklik yapılması durumunda aşağıda hesaplanan fon tutarının oldukça üstünde bir fona ulaşmak mümkündür.

**Tablo 24:** Tahmini Fon Büyüklüğü

| SÜRE                 | TOPLAM HAC BAŞVURUSU * | FONA KATILAN KİŞİ SAYISI<br>(İlk 5 yıl %10, son 5 yıl %20) | TOPLAM FON BÜYÜKLÜĞÜ<br>(BİN TL) |                    |                     |
|----------------------|------------------------|--|----------------------------------|--------------------|---------------------|
|                      |                        |  | Aylık ödeme 300 TL               | Aylık ödeme 500 TL | Aylık ödeme 1000 TL |
| 12 AY                | 2,268.000              | 226.800  | 816,480                          | 1,360,800          | 2,721,600           |
| 24 AY                | 2,568.000              | 256.800  | 924,480                          | 1,540,800          | 3,081,600           |
| 36 AY                | 2,868.000              | 286.800  | 1,032,480                        | 1,720,800          | 3,441,600           |
| 48 AY                | 3,168.000              | 316.800  | 1,140,480                        | 1,900,800          | 3,801,600           |
| 60 AY                | 3,468.000              | 346.800  | 1,248,480                        | 2,080,800          | 4,161,600           |
| 72 AY                | 3,768.000              | 753.600  | 2,712,960                        | 4,521,600          | 9,043,200           |
| 84 AY                | 4,068.000              | 813.600  | 2,928,960                        | 4,881,600          | 9,763,200           |
| 96 AY                | 4,368.000              | 873.600  | 3,144,960                        | 5,241,600          | 10,483,200          |
| 108 AY               | 4,668.000              | 933.600  | 3,360,960                        | 5,601,600          | 11,203,200          |
| 120 AY <sup>16</sup> | 4,968.000              | 993.600  | 3,576,960                        | 5,961,600          | 11,923,200          |

**Kaynak:** Bilen ve Yenice (2021); Yumuşak ve Bilgin (2021)'in çalışmalarından esinlenilerek yazar tarafından oluşturulmuştur.

<sup>16</sup> Her yıl 300.000 yeni başvuru yapılacağı ve fona ilk 5 yıl toplam başvurunun %10'u ve son beş yıl da %20'si başvuracağı varsayılmıştır.



Yukarıdaki hesaplamada fon yönetim gideri ve diğer masraflar ihmal edilmiştir. Ancak bu tahminin gerçekte oldukça farklı olabileceğini söylemek gerekmektedir. Çünkü katılımcıların farklı tutarlardan sisteme girebileceği, farklı sürelerde sistemde bulunabileceği gibi faktörler fonun büyüklüğünü etkileyecektir. Ayrıca kura sisteminin değişmediği varsayıldığından, katılımcıların çok düşük bir ihtimal de olsa fona girdikleri ilk yıllarda kurada çıkmaları durumunda, fon finansal olarak zorlanabilecektir. Ancak tüm bu risklerin de hesaba katıldığı ve finansal mühendislik yoluyla hesaplamaların yapılarak fonun yönetilmesi durumunda bu riskleri aşmak mümkündür.

Ayrıca TH'nin yaklaşık 18 milyon Müslümanın yaşadığı Malezya'da 60 senede 20 milyar dolarlık bir fon oluşturduğunu hesaba kattığımızda, Türkiye'nin bunun çok üzerinde bir fon oluşturması mümkün gözükmemektedir. Tablo 24'te hacca yönelik herhangi bir yapısal değişiklik olmadan yani sıra sistemi, hac kotasından pay alınması ve sisteme girişin zorunlu olması gibi unsurlar olmadan ve düşük katılım durumunda (%10-20) 10 yıl gibi kısa bir sürede 3 ila 12 milyar TL arası fon oluşturulduğu görülmektedir. Bu modelin yapısal değişiklikleri hesaba katan tasarımı bunun çok üzerinde bir fon oluşturacaktır. Ancak her bir köklü değişim çeşitli mağduriyetler oluşturabileceğinden sonraki kısımda ele alınan modelin kademeli bir şekilde uygulanması önerilmektedir.

#### **4.2.6.2. Hac Birikim ve Gözetim Kurumuna Dayalı Yapısal Değişiklik Gerektiren Türkiye Hac Fonu**

Hac Birikim ve Gözetim Kurumu'na dayalı olarak hayata geçirilecek uzun vadeli Türkiye Hac Fonu hacca yönelik köklü yapısal değişiklikleri gerektirmektedir. Bunlar:

- *Zorunlu katılım:* Türkiye'de hacca gitmek isteyen kişilerin Türkiye Hac Fonu'na katılması gerekmektedir. İster düzenli isterse düzensiz tasarruf ve birikim oluşturma yoluyla katılımcıların hacca gitmek istemeleri durumunda fona katılmaları zorunludur.
- *Sıra sistemi:* Türkiye'de hacca gitmek isteyen yeni kişilerin belirlenen tarihten itibaren seçilme sistemi sıralı sistemdir. Kura sisteminden sıralı sisteme geçişte, uzun yıllar hac sırası bekleyen kişilerin mağdur olmayacağı hakkaniyetli bir hesaplamayla sıra sistemine geçiş sağlanmaktadır. Hacca gitmek isteyen kişiler sıraya girmek istediklerinde, gerekli prosedürleri sağladıktan sonra belirli bir yılda hacca gidecekleri kesinleşir ve hac birikimi planlamaları gerekir.

- *Hac kotası*: Sıralı sisteme geçişten itibaren hac kotasının önce kademeli olarak ve daha sonra tamamı olmak üzere THF'ye katılanlara tahsis edilmesiyle hac kotasına tamamen sahip olunur.

Bahsi geçen düzenlemeler Türkiye'de hac organizasyonuna yönelik köklü değişiklikler gerektirdiğinden ilave bir kamuoyu araştırmasıyla ve mağduriyet oluşturmayacak bir planlamayla geçiş sağlanmalıdır.

İzleyen kısımda bu yapısal değişikliklerin yeniden dizayn ettiği modelin kapsamı, işleyişi, kurumsal çerçevesi, hukuki çerçevesi, teşvikler ve örnek hesaplama, tahmini fon büyüklüğü yer almaktadır.

#### **4.2.6.2.1. Modelin Kapsamı**

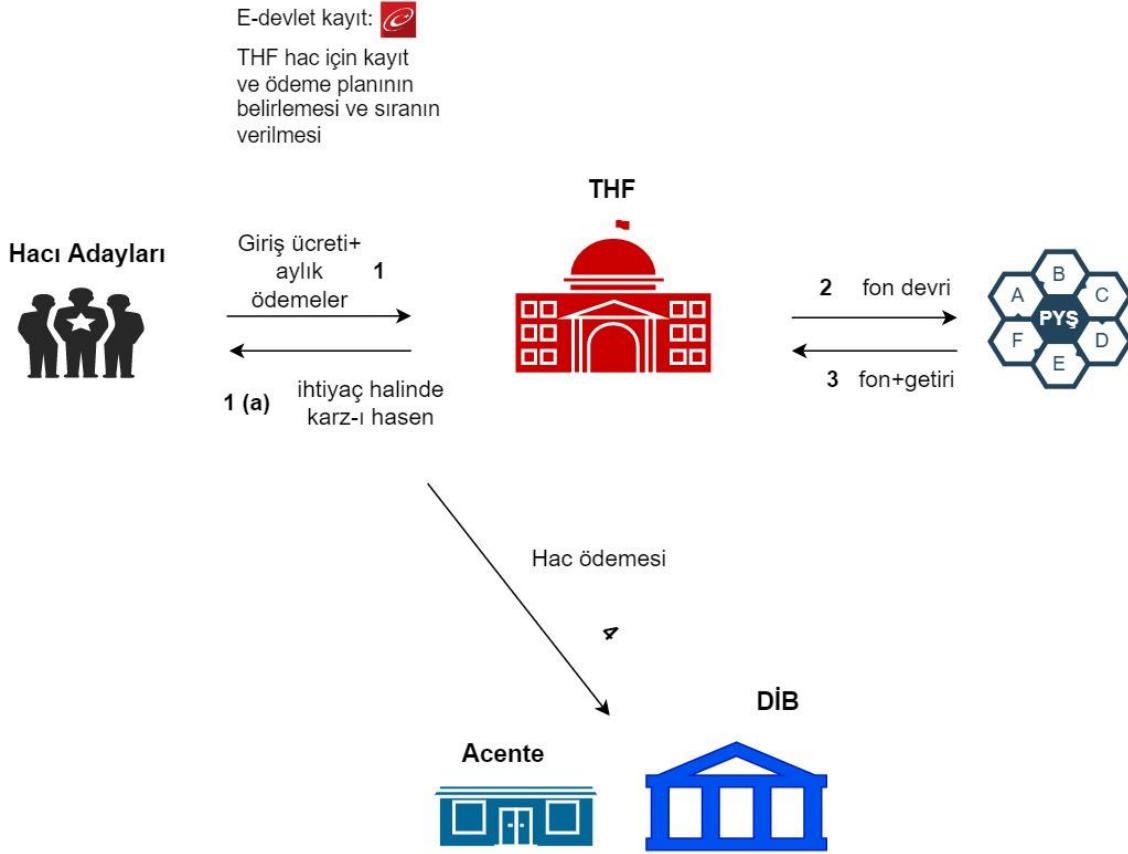
Bahsi geçen değişikliklerin yapılması için gerekli olan hukuki düzenlemeler ile –hukuki çerçeve kısmında ele alındığı üzere- bu model hacca gitmek isteyen tüm kişileri kapsamaktadır. Dolayısıyla hacca gitmek isteyen kişilerin THF'de hesabının olması zorunludur. Kura sistemi değiştiğinden hacca gitmek isteyen kişilerin sıra almaları gerekmektedir. Bu değişim, insanların hacca erken gitmek için çok erken yaşta sisteme girmelerini –tıpkı TH'de olduğu gibi- teşvik edecektir. Ayrıca bu değişim erken yaşta sisteme giren kişilerin hacca yönelik birikim yapmalarına da olanak tanıyacaktır. Böylece artık hac ibadeti hem zaman olarak hem de finansal olarak planlanan bir ibadet haline gelecektir. İnsanlar çocuklarına hacca gidebilme imkânı tanımak için bir hesap açacaklar ve bu hesapla birlikte hac sırası almış olacaklardır. Türkiye'deki hac bekleme sırasının mevcut kotayla birlikte 30 yılın üzerinde olması beklenmektedir. Bu da artık hacca gitmek isteyenlerin çok erken yaşta sıraya girmelerinin önünü açmaktadır.

Sıra almak için TH'de hesap açmak zorunlu iken birikim yapmak ihtiyaridir. Dolayısıyla kişilerin hac sırası almak için sadece başlangıç ödemesi olan 200 TL'yi ödemeleri gerekmektedir. Bu ödemeyi yaptıktan sonra TH'dekine benzer şekilde kişiler düzenli veya düzensiz birikim yapabilirler. Düzenli birikim yapanlar devlet katkısı, fon getirisi ve karz-ı hasen imkânı elde ederlerken düzensiz birikim yapanlar, mevduatlarının fonda durduğu süre uyarınca kâr payı elde ederler. Devlet katkısı ve karz-ı hasen imkanına erişemezler. Bu, insanların az da olsa küçük tasarruflar yoluyla hacca yönelik birikim yapmalarına olanak sağlarken sistemde 10 yıl durmaları ve 56 yaşına erişmeleri

durumunda devlet katkısını da alarak birikimlerini hac dışında bir amaç için kullanmalarına imkân tanımaktadır.

#### 4.2.6.2.2. Modelin İşleyişi

Hacca gitmek isteyen kişi hac kaydını THF'ye doğrudan yapmaktadır. Hacca yönelik birikimi olmayanlara birikim yapma imkânı sunulmaktadır. Hac başvurusu yapan kişiye geldiği tarihten bekleyen kişileri de hesaba katarak sıra verilmektedir.



**Şekil 23:** HBGK'ye Dayalı Yapısal Değişiklik Gerektiren Modelin İşleyişi

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Başlangıç ödemesini yapıp sıra alan kişi bütçesine göre düzenli bir ödeme planı seçebilmektedir. Kişiler düzenli ödeme planı seçmedikleri durumda, hac sırasının geldiği tarihe kadar tasarruf yapıp yapmamakta serbesttirler. Ancak sırası gelen kişinin hac tutarını karşılaması veya hakkını devretmesi gerekmektedir.

Sistemde tasarruf yapmayı kabul eden kişiler başlangıç ödemesini yaptıktan sonra aylık ödemelerini THF'ye yapmaktadır (1). THF biriken fonları PYS'lere devrederek

yönetilmesini sağlar (2) ve elde edilen getiriye PYŞ'ler THF'ye aktarır (3). THF yönetim giderlerini düşükten sonra kâr paylarını hesaplara dağıtmaktadır. Ayrıca hac için gerekli şartları sağlayan kişilere karz-ı hasen de sağlamaktadır (1(a)). Kâr payını ve devlet katkısını alan kişiler hac sırası geldiklerinde hac ücretini hangi kurum sisteme dâhil etmişse ona ödemektedir (4). Aksi durumda ilgili kurumun hizmetine yönelik komisyon ücretini üstlenmeleri gerekmektedir.

#### **4.2.6.2.3. Kurumsal Yapı**

HBGK'nin oluşturulmasıyla ilgili süreç yapısal değişiklik gerektiren model için de aynıdır. Farklılaşan unsur sadece yapısal değişikliklerin gerçekleştirilmesine yönelik hukuki çerçevenin yapılmasına ve kurumsal yapıların ne kadar değişeceğine yöneliktir. Yapısal değişikliklerden ilki, Türkiye'deki katsayılı kura sisteminin değiştirilmesi ve sıralı sisteme geçilmesidir. Bu yaklaşık 3 milyon insanı etkileyecek bir değişimdir ki bir anda olması çok sayıda mağduriyet doğurabilir. Bu sebeple geçiş için kademeli bir yol haritası çıkarılması oldukça zaruridir. Diğer yandan ikinci değişiklik ise THF'ye zorunlu katılımdır. Bu da düzenlemeye tabidir ve sonraki bölüm olan hukuki çerçevede ele alınacaktır.

#### **4.2.6.2.4. Hukuki Çerçeve**

Katsayılı kura sisteminin değişikliği için Bakanlıklararası Hac ve Umre Kurulu'nun kademeli geçişin planlanacağı bir komisyon oluşturulmasına yönelik kararıyla süreç başlatılabilir. Mevcut mevzuatta hacca gidecek kişilerin belirlenme tarzını değiştirmeye yetkili kurum Bakanlıklararası Hac ve Umre Kurulu'dur. Bu sebeple karar buradan alınmalıdır. Diğer yandan THF'ye zorunlu katılıma yönelik karar, Bakanlıklararası Hac ve Umre Kurulu ile Hac Birikim ve Gözetim Kurumu'nun eşgüdümlü çalışmasıyla alınabilir.

#### **4.2.6.2.5. Teşvikler**

Yapısal değişiklik gerektirmeyen modeldeki teşvikler aynı şekilde devam edecektir. Bu kapsamda en az 10 yıl sistemde bekleyen ve düzenli ödemeler yapan kişiler 56 yaşına eriştiklerinde devlet katkısının ve fonun sunduğu karz-ı hasenin %100'ünü alma hakkı kazanırlar.

#### **4.2.6.2.6. Örnek Hesaplama ve Potansiyel Fon Büyüklüğü**

Bu kısımda bireylerin birikimleri değil potansiyel fon büyüklüğü ele alınacaktır. Çünkü önceki modelde bireylerin yapacakları muhtemel birikimler ifade edilmiştir. Yapısal değişiklikler gerçekleştirildiğinde THF'nin büyüklüğü ve fondaki mevduatların vadesi farklılaşacaktır. Bu kapsamda fona kaynak akışı, başlangıç ödemelerinden ve düzenli ödemelerden gelecektir. Ancak sadece buradaki başlangıç ödemeleriyle bile fonun büyüklüğü artacaktır.

5 yıl içerisinde tüm yapısal değişikliklerin gerçekleştirildiği varsayımıyla, 2027 yılındaki fon büyüklüğü ve 10 yılda fonun nereye geleceği hesaplanmıştır. Dolayısıyla 2027-2036 yılları arasına yönelik bir dönem belirlenmiştir.

**Tablo 25:** Yapısal Değişikliklerin Gerçekleştirildiği THF (2027-2036)

| YIL                | TOPLAM HAC BAŞVURUSU / FONDA KATILAN KİŞİ SAYISI* | DÜZENLİ TASARRUF YAPAN KİŞİ SAYISI<br>(İlk 5 yıl %20, son 5 yıl %40) | TOPLAM FON BÜYÜKLÜĞÜ<br>(BİN TL) |                    |                    |                     |
|--------------------|---|--|----------------------------------|--------------------|--------------------|---------------------|
|                    |   |  | Başlangıç Ödemesi                | Aylık ödeme 300 TL | Aylık ödeme 500 TL | Aylık ödeme 1000 TL |
| 2027               | 3,768.000   | 753.600  | 150,720                          | 2,712,960          | 4,521,600          | 9,043,200           |
| 2028               | 4,068.000   | 813.600  | 162,720                          | 2,928,960          | 4,881,600          | 9,763,200           |
| 2029               | 4,368.000   | 873.600  | 174,720                          | 3,144,960          | 5,241,600          | 10,483,200          |
| 2030               | 4,668.000   | 933.600  | 186,720                          | 3,360,960          | 5,601,600          | 11,203,200          |
| 2031               | 4,968.000   | 993.600  | 198,720                          | 3,576,960          | 5,961,600          | 11,923,200          |
| 2032               | 5,268.000   | 2,107.200  | 421,440                          | 7,585,920          | 12,643,200         | 25,286,400          |
| 2033               | 5,568.000   | 2,227.200  | 445,440                          | 8,017,920          | 13,363,200         | 26,726,400          |
| 2034               | 5,868.000   | 2,347.200  | 469,440                          | 8,449,920          | 14,083,200         | 28,166,400          |
| 2034               | 6,168.000   | 2,467.200  | 493,440                          | 8,881,920          | 14,803,200         | 29,606,400          |
| 2036 <sup>17</sup> | 6.468.000   | 2,587.200  | 517,440                          | 9,313,920          | 15,523,200         | 31,046,400          |

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

<sup>17</sup> Her yıl 300.000 yeni başvuru yapılacağı ve fonda ilk 5 yıl toplam başvurunun %20'si ve son beş yıl da %40'ı kadar düzenli tasarruf yapılacağı varsayılmıştır.

Yapısal değişiklerin tamamı gerçekleştirildiği durumda her yıl yeni başvuruların 300.000 kadar artacağı varsayılarak, fonun 10 yılda 10 milyar TL ile 32 milyar TL arasında bir büyüklüğe sahip olacağı hesaplanmıştır. Bu hesaplamada fonun elde edeceği getiri ve fon yönetim giderlerinin ihmal edildiği göz önünde bulundurulduğunda fonun sahip olacağı büyüklüğün bunun çok ötesinde olacağını söylemek mümkündür.

## SONUÇ

Bu çalışmada, dünyadaki ilk ve en eski hac fonu olma özelliğine sahip Tabung Haji'ye ve bu kurumun Türkiye'ye uyarlanabilmesi amacıyla Türkiye'den ilgili paydaşlara yönelik iki saha araştırması gerçekleştirilmiştir. İlk saha araştırması, TH'nin nasıl çalıştığını keşfetmek amacıyla TH çalışanları, müşterileri, hacılar/hacı adayları ve diğer aktörler olmak üzere toplam on sekiz (18) kişiyle yazar tarafından bizzat Malezya'da görüşülerek gerçekleştirilmiştir. Kurumsal yapı, başarısının nedenleri, hac yönetimi, fon yönetimi, mudiler ve etki olmak üzere altı (6) tema ve bu temalara bağlı yirmi yedi (27) alt tema olmak üzere ilk saha araştırmasının bulguları sunulmuştur (bkz 4.2.1.). Nitel araştırmaya dayalı bu tema ve alt temalar, TH'ye yönelik kapsamlı bir bilgi ortaya koymuştur. Bir diğer yandan araştırılan kuruma ve ülkeye yönelik yazarın gözlemleri de araştırmanın bir parçası haline getirilmiştir. İkinci saha çalışması ise TH modelinin Türkiye'ye nasıl uyarlanacağı sorusuna yanıt aramak amacıyla Türkiye'deki ilgili yirmi bir (21) paydaşla yapılan mülakatlara dayalı olarak gerçekleştirilmiştir. Bu saha araştırması kapsamında da beş tema (Hac yönetimi, fon yönetimi, müşteriler, riskler ve yeni modeldir) ve bunlara bağlı yirmi bir alt tema keşfedilmiştir (bkz 4.2.3.). Bu bulgular ise TH modelinin Türkiye'ye nasıl uyarlanabileceğine dair bir yol haritası sunmuştur. Saha çalışmalarından elde edilen bulgular ışığında uygulama vadesine (kısa ve uzun vadeli) ve yapısal değişiklik durumuna göre iki Türkiye Hac Fonu model önerisi yapılmıştır.

Türkiye'deki hac yönetimi Malezya'dakinden oldukça farklıdır. Bu farklılıklardan ilki, Türkiye'deki sistemin sadece haccın organizasyonuna dayalı olması, finansal planlamayı bireylerin kendisine bırakmasıdır. Ancak modelin uyarlanmasına yönelik saha araştırmasına katılan katılımcıların çoğunluğu, birkaç düzenlemeyle Türkiye'ye özgü bir hac fonu oluşturulabileceği şeklinde görüşler bildirmişlerdir. Bu kapsamda, dünyadaki ilk ve en başarılı hac fonu olan TH modelinin birebir Türkiye'ye uyarlanması yerine, kurumun başarılı yönlerinden istifadeyle Türkiye ekosistemine uygun bir model geliştirilebileceği araştırmanın genel bulguları arasındadır. Bu doğrultuda çalışmada, ilki kısa vadede hayata geçirilebilecek ve yapısal değişiklik gerektirmeyen; ikincisi ise uzun vadede uygulanabileceği düşünülen ve ideal olarak tasarlanan iki model önerilmiştir. Modellerin uygulama vadeleri ve yapısal değişiklik durumlarındaki farklılıkların yanında



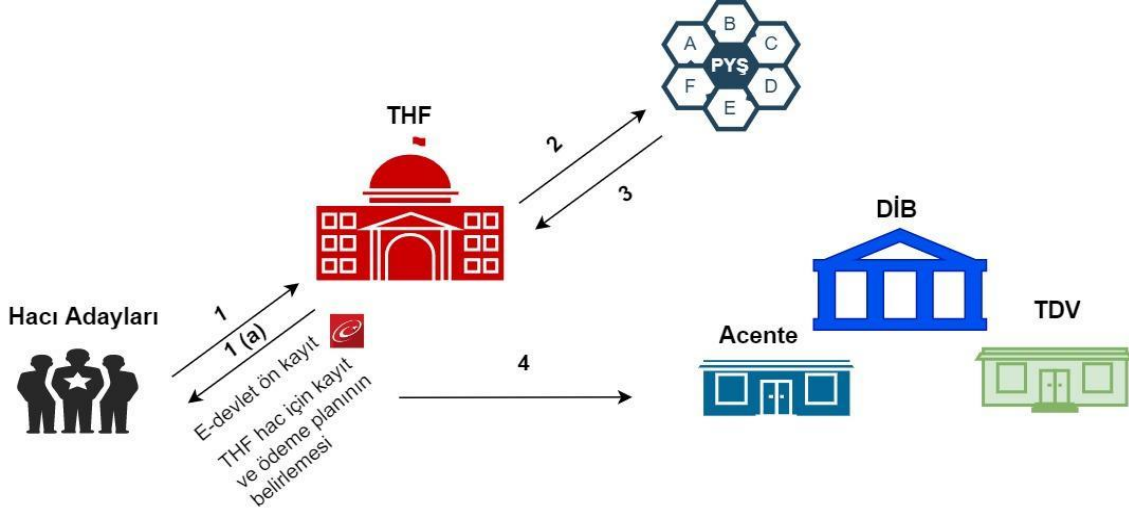
çeşitli aktörlerin (DİB ve TDV'nin) rolü kısa vadeli modelde aynen korunurken uzun vadeli modelde hac organizasyonu ile sınırlandırılmış ve gerekçeleri belirtilmiştir.

Türkiye'ye özgü oluşturulacak hac fonunun ilk olarak kurumsal yapısını belirleme amacıyla Hac Birikim ve Gözetim Kurumu'nu tesis etmek gerekmektedir. Bu kurumun ihdası, Türkiye'deki BES sisteminin işleyişine benzer şekilde hac tasarruflarının nasıl toplanacağı ve ne şekilde kullanılacağına alt yapısını oluşturmak amacıyla. Bu doğrultuda, hukuki çerçevede ayrıntıları verildiği üzere (bkz 4.2.6.1.4.) kanuna veya karara dayalı olarak Hac Birikim ve Gözetim Kurumu (HBGK) oluşturulur. Bu kurum, Türkiye Hac Fonu'nun tesisini ve çalışma planını belirleyecektir.

HBGK'ya dayalı kısa vadede hayata geçirilebilecek model hacı adaylarının belirlenme şeklini (kura sistemi, sıralı sistem gibi), hac kotasında ayrı bir kota belirlenmesi ve sistemin zorunlu olması gibi hacca yönelik herhangi önemli bir yapısal değişiklik gerektirmemektedir. Bu modelde hacca yönelik mevcut organizasyon aynen devam edecek olup sadece haccın finansal planlamasını ve bireysel birikimini disipline edecek HBGK kurulacak ve sisteme entegre edilecektir. HBGK'nin gözetiminde Türkiye Hac Fonu ihdas edilip sunulan teşvikler ile insanların THF'ye gönüllü katılımı talep edilecektir. Dolayısıyla ilk model pilot bir uygulama olarak görülmekte; ideal olan modele geçmeden çeşitli eksikliklerin ve sorunların tespit edilebilmesine olanak sağlayacaktır. Hatta ideal modelin daha başarılı bir şekilde uygulanmasına da katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Fona katılan hacı adaylarına ve araçlara yönelik çeşitli teşvikler bulunmaktadır. Fona katılanlara yönelik teşviklerden biri BES altyapısına benzer ancak hacca özgü belirlenmiş devlet katkısıdır. Devlet katkısı tıpkı BES sisteminde olduğu gibi azami %30'dur ve bu katkının tamamını almak için sistemde 10 yıl beklemek ve 56 yaşa ulaşmak gerekmektedir. Ancak buradaki yaş sınırı, kişilere erken hac çıkması durumunda istisna tutulmaktadır. Yani sisteme erken yaşta girerek belirlediği miktarda ödemeleri yapmış kişilere, 56 yaşından önce hac çıkmış ise durdukları yıl oranında devlet katkısının belirlenmiş oranını (3 yıl için %15, 6 yıl için %35) almaya hak kazanacaklar ve eğer birikimleri hac maliyetlerini karşılamaya yetersiz ise fon tarafından karz-ı hasen temin edilecektir. Kişiler karz-ı hasen'i de bekleme sürelerine uygun şekilde alacaklardır.

Ayrıca bu kişiler sisteme girdikleri ödeme planına 56 yaşına kadar devam etmeleri durumunda, devlet teşviğinin kalan kısmını almaya da hak kazanacaklardır.



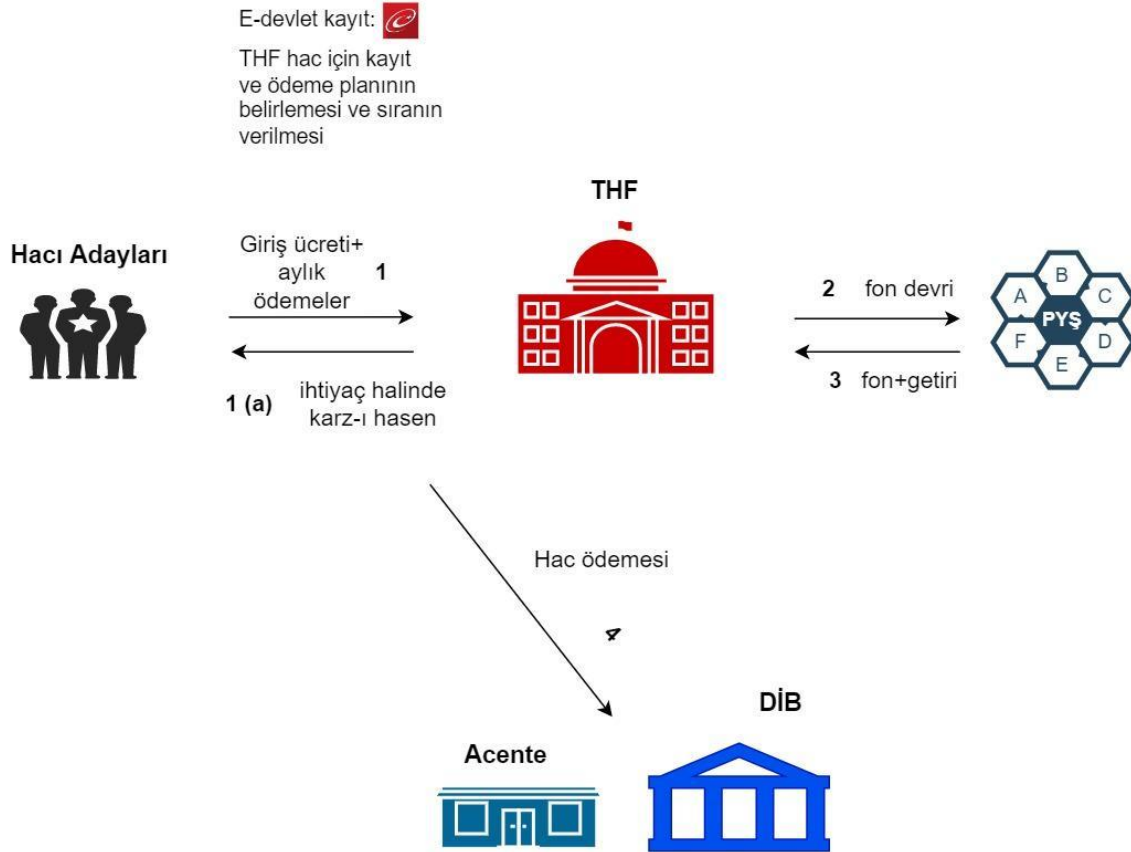
**Şekil 20:** HBGK'ya Dayalı Yapısal Değişiklik Gerekltirmeyen Modelin İşleyişi

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

HBGK'ya dayalı yapısal değişiklik gerektirmeyen modelin işleyişi şu şekildedir:

- ☐ Hacca gitmek isteyen kişiler, belirlenen ödeme planı çerçevesinde kuraya otomatik olarak girmektedir. Seyahat acenteleri veya BES hizmeti sunan acentelerin müşteriyi sisteme dâhil etmeleriyle süreç başlamaktadır (1).
- ☐ Kişiler başlangıç ödemesi (*downpayment*) 200 TL ve aylık belirledikleri ödemelerini (300 TL'den başlayan) THF'nin belirledikleri hesaba düzenli olarak yatırmaktadırlar. Sisteme giriş gönüllülüğe dayanmaktadır. Ancak sisteme girdikten sonra kişilerin devlet katkısının tamamını alabilmesi için aylık ödemelerini düzenli yapmaları ve 10 yıl sistemde kalmaları gerekmektedir.
- ☐ THF, hacı adaylarının yatırmış oldukları aylık ödemeleri portföy yönetim şirketlerine (PYŞ'lere) devrederek yönetimini onlara bırakmaktadır (2). PYŞ'ler yönettikleri fonlar çerçevesinde yönetim masraflarını düşükten sonra kalanı THF'ye yatırmakta (3) ve THF de yıl sonunda elde edilen kâr paylarını kişilerin birikimleri oranınca paylaşmaktadı ve Takas Bank'ta tuttıkları hesaba yatırmakta ve Merkezi Kayıt Kuruluşu'nda (MKK) kayda almaktadır (1(a)).

Hac Birikim ve Gözetim Kurumu'na dayalı olarak hayata geçirilecek, uzun vadeli Türkiye Hac Fonu modeli için ise köklü yapısal değişiklikleri gerekmektedir. Bu değişiklikler şunlardır: Zorunlu katılım, hacı adayı seçim sisteminin katsayılı kura sisteminden sıralı sisteme geçirilmesi ve kademeli olarak kotanın tamamının yeni modele tahsisi.



**Şekil 22:** HBKG'ye Dayalı Yapısal Değişiklik Gerektiren Modelin İşleyişi

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Bu modelin, kısa vadeli modelden yapısal değişiklikler ve TDV'nin rolü açısından farkları bulunmaktadır. İşleyiş şu şekildedir:

- ☐ Hacca gitmek isteyen kişiler, başlangıç ödemesini yaptıktan sonra aylık ödemelerini THF'ye yapmaktadır (1).
- ☐ THF biriken fonları PYŞ'lere devrederek yönetilmesini sağlar (2)
- ☐ Elde edilen getiriyi PYŞ'ler THF'ye aktarır (3). THF yönetim giderlerini düştükten sonra kâr paylarını hesaplara dağıtmaktadır.
- ☐ Hac için gerekli şartları sağlayan kişilere karz-ı hasen de sağlanır (1(a)).

- ☐ Kâr payını ve devlet katkısını alan kişiler hac sırası geldiklerinde hac ücretini hangi kurum sisteme dâhil etmişse ona ödemektedir (4). Aksi durumda ilgili kurumun hizmetine yönelik komisyon ücretini üstlenmeleri gerekmektedir.

### ***Politika Önerileri***

Bu kısımda, önerilen modelin başarıyla uygulanması amacıyla çeşitli politika önerileri başlıklar halinde sıralanmaktadır.

#### *THF'nin Sahip Olduğu Riskler*

TH modelin Türkiye'ye uyarlanmasına yönelik saha çalışmasında üç muhtemel risk ele alınmıştır: Ekonomik risk, güven riski ve siyasi risk.

Kişiler, TL tasarruflarıyla yabancı paraya dayalı hizmet alımı yaptıklarından dolayı ekonomik risklere maruz kalmaktadır. Bunun bir kısmı hizmetle ilgili –yani hizmet fiyatının artması- iken diğeri ülke ekonomisindeki enflasyon ve kurla ilgilidir. Burada hem kişilerin TL tasarruflarının satın alma gücünü koruyabilmek hem de hac hizmetinin olası fiyat artışları karşısında hacı adaylarını hacca gönderebilmek gerekmektedir. Bu kısıtlar altında hareket edecek olan fon yönetiminin gerekli tedbirleri alması gerekmektedir. Türkiye'deki fon yönetim kuruluşları olan portföy yönetim şirketlerinin enflasyon ve döviz kuru artışlarına karşı tecrübesinin olduğunu göz önünde bulundurduğumuzda, bu engellerin aşılabileceğini söylemek mümkündür.

Türkiye'deki kötü kurumsal yönetim nedeniyle batan çeşitli “İslami” şirketlerden kaynaklı olumsuz bir kamuoyu hafızası bulunmaktadır. Bu sebeple THF'nin halk tarafından güven kazanması kolay olmayacaktır. Güvene dair sağlanması gereken en önemli unsurlar güçlü kurumsal yönetim, şeffaflık ve fihhi uygunluktur. Bu sebeple HBGK'nin yönetim kurulunun faaliyetlerine uygun şekilde, belirlenmiş kriterlere göre seçilmiş kişilerden oluşması ve THF'nin de faaliyetlerine uygun şekilde profesyonel bir yönetiminin olması oldukça elzemdir.

Saha çalışmasının bulgularında yer aldığı üzere siyasi riskin üç boyutu bulunmaktadır. İlki, fonun İslami finansı desteklemeyen bir siyasi iklimde kapatılma veya kötüye kullanımıyla; ikincisi fonun hükümetlerin ekonomi politikası kapsamında kullanılmasıyla ve üçüncüsü ise fon yönetiminin siyasi atamalarla yönetim sorunu yaşamasıyla ilgilidir. Bu siyasi riskler göz önünde bulundurularak fonun bağımsız bir yasayla kurulması ve

yönetim kurulu için çeşitli gereklilikler aranması oldukça önemlidir. Bu doğrultuda öncelikle bağımsız bir yasayla kamu tüzel kişiliğine haiz Hac Birikim ve Gözetim Kurumu'nun daha sonra bu kurumun gözetiminde özel şirket hüviyetine sahip THF'nin kurulması siyasi riskleri aza indirecek unsurlardandır.

#### *THF'nin Potansiyeli ve Katkıları*

Türkiye'ye özgü bir hac fonunun kurulmasının ülke ekonomisine, hac ve umre organizasyonuna, fonun müşterilerine ve İslami finans piyasasına çeşitli katkıları bulunmaktadır.

Fonun en büyük ekonomik katkılarından biri, “*yastık altı*” diye tabir edilen ve piyasa değeri 500 milyar dolara yakın olduğu düşünülen fonların bir kısmının finansal kesime kazandırılmasıdır. Hac ve umre yapmak için birikim yapanların önemli bir kısmının yabancı para ve altın ile tasarruflarını muhafaza ettikleri bilindiğinden, bu kaynakların fona katılması kayıt dışılığı ve yastık altı tasarrufları azaltacaktır. THF'nin 10 yıl gibi kısa bir süre içerisinde -getiriler hariç- 10-32 milyar TL arası fona ulaşabileceği göz önünde bulundurulduğunda Türkiye'deki tasarruf açığına katkıda bulunabilecek önemli bir kurum ortaya çıkmış olacaktır. Diğer yandan TH örneğinde de ele alındığı üzere, yaklaşık 18 milyon Müslümanın yaşadığı ve bunun da neredeyse yarısının TH hesabının olduğu Malezya'da benzer bir fonun 60 yılda 21 milyar dolarlık bir fon büyüklüğüne ulaşmış olması, THF'nin bunun çok üzerinde bir potansiyele sahip olduğunu gösterir niteliktedir.

Türkiye'de hac ve umre faaliyetlerinin finansal planlaması hâlihazırda kişilere bırakılmaktadır. Özellikle hac ibadetinin mali yükümlülüğü oldukça yüksektir. Bu sebeple katılımcıların da ifade ettiği üzere insanların bir kısmı ‘*bir anda hac çıkması durumunda*’ evlerini, arsalarını, araçlarını veya diğer varlıklarını satmaktadırlar. Ayrıca tasarruf yapabilenler de bu tasarruflarını finansal kesime dâhil etmediklerinden dolayı çeşitli getirilerden mahrum kalmaktadır. Bu sebeple özellikle haccın mali tarafının planlanması oldukça önemlidir. Bu, hem hac ibadetinin mali yükümlülüğünü azaltmaya hem de kişilerin manen kendilerini hacca hazırlamalarına olanak tanıyacaktır. Bu doğrultuda THF'nin kurulması, Türkiye'deki hac ve umre organizasyonunun eksik parçası olan finansal planlamaya katkı sağlamaktadır.

Hac ve umre yapacak kişilerin bir kısmı düzenli bir kısmı da düzensiz tasarruf yapmaktadır. THF'nin kurulması ilk olarak müşterilerin tasarruflarını disipline etmesine

destek olacaktır. Teşvik mekanizması sayesinde THF, düzenli tasarruf yapanları ödüllendiren bir yapıya sahip olduğundan kişiler tasarruflarını sistematik hale getirmeye çalışacaklardır. Ayrıca mevcut durumda kişiler, tasarruflarını yabancı para veya altında tutmakta ve birikimlerini kur artışıyla değerlendirmektedir. Ancak THF, tasarruflara hem getiri ve devlet katkısı hem de erken hac çıkması durumunda karz-ı hasen ile desteklemektedir. Bu sebeple katılımcılar hem birikimlerini değerlendirmekte hem de olası hac maliyetlerinin artışına karşı fon sayesinde güvenceye alınmaktadır.

THF, Türkiye'deki İslami finans piyasasının derinliğini artıracak bir enstrümandır. Bu yeni kurum İslami finans kurumlarının çeşitliliğini artırmakla birlikte belirli bir faaliyete has İslami bir fon oluşturmanın başarılı bir örneğini oluşturabilir. Bu doğrultuda kurumun sergileyeceği başarılı performans sayesinde ileride farklı amaçlara yönelik İslami fonların oluşturulabileceğine yönelik farkındalık artacaktır.

#### *Kurumsal ve Şer'i Yönetişim*

THF'nin başarılı bir kurumsal ve şer'i yönetişime sahip olması sürdürülebilirliğinin başlıca unsurlarındandır. Güçlü bir kurumsal ve şer'i yönetişime sahip olmadan THF'nin halk tarafından kabul görmesi oldukça zordur. Bu sebeple THF'nin ve HBGK'nin yönetim kadrolarının çeşitli kriterleri taşıyan kişilerden liyakata dayalı belirlenmesi gerekir. Ayrıca hem kurumsal hem de şer'i açıdan denetim ve takibinin şeffaf bir şekilde yapılması TH'de meydana gelen yönetişim krizlerinin önüne geçecektir. Diğer yandan hac ve umreye dair mevcut işleyişe yeni bir kurumun dâhil olacağını göz önünde bulundurduğumuzda, sektördeki paydaşlar arası iş birliğine her zamankinden daha fazla ihtiyaç olacağını söyleyebiliriz. Bu sebeple Bakanlıklararası Hac ve Umre Kurulu ile Hac Birikim ve Gözetim Kurumu ve Türkiye Hac Fonu arasında güçlü bir iş birliğine ihtiyaç bulunmaktadır. Bu ihtiyaca binaen özellikle kuruluş ve daha sonra faaliyet aşamalarında mutabakat toplantılarıyla gerekli istişarelerin yapılması THF'nin başarısını artıracaktır.

#### *Yasal Altyapı*

TH'nin başarısının nedenlerinden biri de bağımsız bir yasaya tabi olmasıdır. Malezya'daki banka dışı kurumlar içerisinde özgün bir yere sahip olması müstakil bir yasaya sahip olmasından gelmektedir. Bu doğrultuda "*Hac Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu*" çıkarılarak Hac Birikim ve Gözetim Kurumu ile Türkiye Hac Fonu'nun kurulmasına bağımsız bir yasayla karar verilmelidir. Bu yasa hem kurumun siyasi

risklerden hem de güvene dair risklerden korunmasına olanak tanıyacaktır. Ancak yasa THF’de olduğu gibi denetim noktasında zafiyete sahip olmamalı tam tersine güçlü bir denetimi de garanti altına almalıdır. Ayrıca bu yasa, devlet katkısının hac ibadetine yönelik çeşitli istisnalarla uygulanmasına da olanak tanıyacaktır.

### *Güçlü İletişim ve Kampanya*

THF, Türkiye’deki İslami finans kurumları açısından yeni ve toplumun aşına olmadığı bir kurum olduğu için güçlü bir iletişim ve tanıtım kampanyası yapılmalıdır. Aksi halde çeşitli spekülasyonlara maruz kalınarak kurumun halk nezdinde teveccüh kazanması zorlaşacaktır. Özellikle müşteri kazandırılma sürecinde basit ve anlaşılır bir dil ile şer’i uygunluğa dair güçlü bir farkındalık oluşturmak önemlidir. Çünkü İslam dininin beş şartından biri olan hac ibadetine yönelik tasarruf toplayacak bir kurumun karşılaşacağı en büyük güven sorunlarından biri şer’i taraftan gelmektedir. Bu sebeple THF’nin yapacağı tüm faaliyetlerin ve PYŞ’lerin tüm portföy yönetimi faaliyetlerinin şeffaf olması gerekmektedir. Hatta THF’ye katılacak müşterilere, tasarruflarını değerlendirilmesine yönelik çeşitli filtreleme yapma imkânı da sağlanmalıdır. Örneğin, bazı müşterilerin tasarruflarını çeşitli İslami finans enstrümanlarında değerlendirmek istememeleri söz konusu olduğunda, THF’nin mobil uygulamasından veya diğer kanallardan bunu kolaylıkla yapabilmeleri gerekmektedir. Bir diğer yandan, THF’ye aracı olacak acentelerin ve DİB personellerinin çeşitli eğitimlerden geçmeleri sağlanarak THF’nin faaliyetlerine yönelik bilgilenmesi sağlanmalıdır. Bu kısımda en büyük risklerden biri bilgi kirliliğidir. THF faaliyetlerine yönelik uygulama rehberleri hazırlayarak hem organizasyonun paydaşlarına hem de müşterilerine yönelik bilgi sağlamalıdır. Ayrıca THF’nin tanıtım kampanyası için tüm paydaşların yer aldığı toplantılar yoluyla strateji geliştirilmelidir.

## KAYNAKÇA

- Açıkgöz, R. (2010). *Yoksullukla Mücadelede Üçüncü Sektör: Gönüllü Kuruluşlar Üzerine Sosyolojik Bir Çalışma*. Fırat Üniversitesi.
- Ahmed, H. (2011). Maqasid al-Shari'ah and Islamic Financial products: A Framework for Assessment. *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 3(1), 149–160.
- Ahmad, K., Mohammed, M. O., & Abdul Razak, D. (2012). Case of Pilgrimage Funds Management Board. *IIUM Journal of Case Studies in Management*, 3(2), 17–31.
- Aiken, M. (2002). *Managing Values : the reproduction of organisational values in social economy organisations*. The Open University.
- Amin, A., Cameron, A. ve Hudson, R. (2002). *Placing the Social Economy. Placing the Social Economy*. doi:10.4324/9780203166123
- Alrifai, T. (2017). *İslami Finans ve Yeni Finansal Sistem: Gelecekteki Finansal Krizlerden Korunmak için Ahlaki Bir Yaklaşım*. Buzdağı Yayınları.
- Anheir, H. K. (2005). *Nonprofit Organizations: Theory, Management, policy*. Routledge. doi:10.1109/IS3C.2016.111
- Apaydın, Y. (2001) Karz, TDV İslâm Ansiklopedisi. Ankara.
- Apaydın, Y. (2002). *Kefâlet*, TDV İslâm Ansiklopedisi. Ankara.
- Arshad, M. N. M. ve Haneef, M. A. M. (2016). Third sector Socio-Economic models: How waqf fits in? *Institutions and Economies*, 8(2), 72–90.
- Asutay, M. (2012). Conceptualising and Locating the Social Failure of Islamic Finance: Aspirations of Islamic Moral Economy vs. the Realities of Islamic Finance. *Asian and African Area Studies*, 11, 93–113.
- Atbani, F. M. ve Trullols, C. (2019). *Finansın Sosyal Etkisi ve Gücü*. İstanbul: Albarak Yayınları.
- Austin, J., Stevenson, H. ve Wei-Skillern, J. (2006). Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different or Both? *Entrepreneurship theory and practice*, 30(1), 1–22.
- Aykaç, A. (2018). *Dayanışma Ekonomileri: Üretim ve Bölüşüme Alternatif Yaklaşımlar*. İstanbul: Metis Yayınları.
- Aytaç, S. E. ve Çarkoğlu, A. (2019). *Türkiye’de Bireysel Bağışçılık ve Hayırseverlik 2019*. <https://www.raporlar.org/turkiyede-bireysel-bagiscilik-ve-hayirseverlik-raporu-tusev/> adresinden erişildi. E.T. 11/03/2022



- Bakar, N. M., Yasin, N., & Bakar, H. (2020). The Contemporary Role of Tabung Haji Malaysia in Fulfilling Sustainability via Islamic Social Finance. *Journal of Islamic Finance*, 9(2).
- Baig, U. (2016). Hajj Management in Pakistan in the Light of Experience of Tabung Haji of Malaysia. *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 2(2), 13–39. <https://doi.org/10.12816/0036622>
- Badelt, C. (2003). Entrepreneurship in Nonprofit Organizations: Its Role in Theory and in the Real World Nonprofit Sector. *The Study of Nonprofit Enterprise: Theories and Approaches* içinde (ss. 139–169).
- Baloğlu, Z. (1994). *Türkiye Üçüncü Sektör Raporu: Sorunlar ve Çözüm Önerileri*. İstanbul.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Merrouche, O. (2013). Islamic vs. conventional banking: Business model, efficiency and stability. *Journal of Banking & Finance*, 37(2), 433–447. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2012.09.016>
- Bilen, M., Bilgin, R., & Yenice, A. C. (2021). *Özel Amaçlı Fon Uygulamaları: Hac ve Zekât Fonu, Uluslararası İslami Finans Kurumları ve Türkiye*, Nobel Yayınları.
- Borhan, J. T., & Sa'ari, C. Z. (2005). The Role of Tabung Haji as a Deosit Mobilizer of Muslims in Malaysia, 1969-1990: A Historical Approach. *Journal of Al-Tamaddun*, 1(1), 215–234. <https://doi.org/10.22452/JAT.vol1no1.8>.
- Boynukalın, E. (2003). MaKâsıdü's-Şerîa, 27, 423–427. *Türkiye Diyanet İslam Ansiklopedisi*, Ankara.
- Borzaga, C. ve Defourny, J. (2001). *The Emergence of Social Enterprise*. Routledge.
- Buğra, A. (1995). *İktisatçılar ve İnsanlar*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Cebeci, İ. (2015). İslam İktisat Felsefesi ve Teorisi Literatürü: Eleştirel Bir Değerlendirme. *Türkiye Araştırmaları Literatür Dergisi*, 13(25-26), 139–163.
- CIRIEC. (2016). *Recent Evolutions of the Social Economy in the European Union*. *Revija za socijalnu politiku* (C. 25). doi:10.3935/rss.v25i2.1543
- COOS. (2020). What is a cooperative? *International Cooperative Alliance*.
- Corry, O. (2010). Defining and Theorizing the Third Sector. *Third Sector Research* içinde (ss. 1–342). doi:10.1007/978-1-4419-5707-8.
- Creswell, J. W. (2013). *Nitel Araştırma Yöntemleri: Beş Yaklaşım Göre Nitel Araştırma ve Araştırma Deseni*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Creswell, J. W. (2017). *Araştırma Deseni: Nitel, Nicel ve Karma Yöntem Yaklaşımları*. Ankara: Eğiten Kitap Yayıncılık.

- Çağırıcı, M. (1998), Hayır, 17, 43–46, Türkiye Diyanet İslam Ansiklopedisi, Ankara.
- Çağırıcı, M. (2000a). İhsan, 21, 544–546, Türkiye Diyanet İslam Ansiklopedisi, Ankara.
- Çağırıcı, M. (2000b). İnfak, 22, 289–290, Türkiye Diyanet İslam Ansiklopedisi, Ankara.
- Davutoğlu, A., Tabakoğlu, A., Ertem, A., & vd (Eds.) (2005). *Osmanlı Medeniyeti: Siyaset, İktisat, Sanat: Osmanlı'da ve Günümüzde Vakıf Müessesesi*. İstanbul: Klasik Yayınları.
- Defourny, J. ve Nyssens, M. (2010). Conceptions of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and divergences. *Journal of Social Entrepreneurship*, 1(1), 32–53. doi:10.1080/19420670903442053
- Defourny, J. ve Pestoff, V. (2008). Images and Concepts of the Third Sector in Europe. *Comparative and General Pharmacology*, (08), 38.
- DİB (2020). Kur'an Yolu Tefsiri, <https://kuran.diyaret.gov.tr/tefsir/Bakara-suresi/252/245-ayet-tefsiri>.
- Doğanay, A., Ataizi, M., Şimşek, A., & Salı Jale B., Akbulut, Yavuz (2012). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- DSM (2022). Launching of Report on The Key Findings Population and Housing Census of Malaysia 2020.
- Duman, A. (2008). Sadaka, 35, 383–384, Türkiye Diyanet İslam Ansiklopedisi, Ankara.
- Ege, R. (2011). Gönüllülük, Din ve Din Eğitimi. *Dinî Araştırmalar*, 14(38), 5–16.
- El-Ashker, A., & Wilson, R. (2019). *İslam İktisadının Kısa Tarihi*. İstanbul: İktisat Yayınları.
- Erkal, Mehmet, (2013), Zekât, Türkiye Diyanet İslam Ansiklopedisi, Ankara.
- Eskandar, M., & Seho, M. (Eds.) (2017). *Islamic Finance in Malaysia: Growth & Development: The Run-up to Islamic Finance*. Pearson Malaysia Sdn Bhd.
- ES. (2016). *Social Economy - Study for the IMCO Committee. Directorate-General For Internal Policies - Policy Department a Economic and Scientific Policy*. doi:10.1017/CBO9781107415324.004
- Etzioni, A. (1973). The Third Sector and Domestic Missions. *Public Administration Review*, 33(4), 314. doi:10.2307/975110
- Evers, A. ve Laville, J.-L. (2004). *The Third Sector in Europe*. (A. Evers ve J.-L. Laville, Ed.)*Edward Elgar* (C. 53). doi:10.1017/CBO9781107415324.004.
- Fuad, Nor Amanda Binti Ahmad (2019). *A Pilgrimage Financial Motives: Lesson to be*

- Drawn From Tabung Haji Malaysia* (Master Thesis). Hamad Bin Khalifa University.
- Genç, M. (2013). *Osmanlı İmparatorluğunda Devlet ve Ekonomi*. İstanbul: Ötüken Neşriyat.
- Geray, C. (2014). *Kooperatifçilik*. Ankara: Nika Yayınevi.
- Ghazanfar, S. M. (2016). İktisadi Düşünce Tarihi: Schumpeterci “Büyük Kayıp Halka”, Yitik Arap-İslam Mirası ve Literatür Kaybı. S. M. Ghazanfar ve T. Lowry (Ed.), *Orta Çağ İslam İktisat Düşüncesi* içinde (ss. 113–133). İstanbul: Klasik Yayınları.
- Graeber, D. (2011). *Debt: The First 5000 Years*. MelvilleHouse. Brokoklyn, New York. [https://www.m-culture.go.th/mculture\\_th/download/king9/Glossary\\_about\\_HM\\_King\\_Bhumibol\\_Adulyadej's\\_Funeral.pdf](https://www.m-culture.go.th/mculture_th/download/king9/Glossary_about_HM_King_Bhumibol_Adulyadej's_Funeral.pdf) adresinden erişildi.
- Grigore, A. A. (2013). Social economy entities: a worldwide overview. *Review of Applied Socio-Economic Research*, 6(2), 111–120.
- Günay, H. M. (2012). Vakıf, 42, 475–479, Türkiye Diyanet İslam Ansiklopedisi, Ankara.
- Güvercin, C. H. (2004). Sosyal Güvenlik Kavramı ve Türkiye'de Sosyal Güvenliğin Tarihçesi. *Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi Mecmuası*, 57(2), 89–95. [https://doi.org/10.1501/Tipfak\\_0000000105](https://doi.org/10.1501/Tipfak_0000000105).
- Hasan, S. (2020). *İnsan Güvenliği ve Hayırseverlik: İslami Yaklaşımlar ve Çoğunluğu Müslüman Olan Ülkelerdeki Uygulamalar*. Albaraka Yayınları.
- Hansmann, H. B. (1980). The Role of Nonprofit Enterprise. *The Yale Law Journal*, 89(5), 835. doi:10.2307/796089.
- Heaton, M. M. (2021). Decolonising the Hajj: Nationalist Politics and Pilgrimage Administration the British Empire in the Mid-twentieth Century. *The Journal of Imperial and Commonwealth History*, 49(2), 284–311. <https://doi.org/10.1080/03086534.2020.1848031>.
- ICD, R. (2020). *Islamic Finance Development Report 2020*.
- IFSB (2009). *Guiding Principles on Shari'ah Governance System For Institutions Offering Islamic Financial Services: IFSB 10*. Alıntılanan yer: ISLAMIC Financial Services Board website: www.ifsb.org. E.T. 11/02/2022
- ILO&COPAC. (2016). *Kooperatif İstatistikleri Odak Noktası: Türkiye*.
- IRS. (2020). Internal Revenue Service (IRS). 501(C)3. 28 Eylül 2020 tarihinde <https://www.irs.gov/charities-non-profits/charitable-organizations/exemption-requirements-501c3-organizations> adresinden erişildi.

- IRTI (1995a). *Tabung Haji as an Islamic Financial Institution: The Mobilization of Investment Resources In An Islamic Way And The Management of Haji* (IDB Prize Winners' Lecture Series No. 4). Saudi Arabia.
- IRTI (1995b). *Tabung Haji as an Islamic Financial Institution: The Mobilization of Investment Resources in An Islamic Way and The Managment of Haji*.
- IRTI (2014). *Islamic Social finance Report 2014*.
- IRTI (2015). *Islamic Social Finance Report 2015*.
- IRTI (2017). *Islamic Social Finance Report 2017*.
- IRTI (2020). *Islamic-Social-Finance Report 2020*.
- Ismail, S., & Hasan, H. (2020). The Conduct of the Hajj in Malaysia and Its Economic Impact on The Society:1963-2005. *Journal of Islamic, Social, Economics and Development (JISED)*, 5(34).
- Işık, V. (2016). *Çalışmanın Değişen Anlamı ve Üçüncü Sektör İstihdamı Çerçevesinde Türkiye'deki Sosyal Girişim İstihdamının Analizi: Ashoka Örneği*. Gazi Üniversitesi.
- İnalcık, H. (2009). *Devlet-i Aliyye: Osmanlı İmparatorluğu Üzerine Araştırmalar I*. Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Jan Wasim, S. M., Othman Bin, A. A. & Farooq, W. (2021). Regulatory arrangement for shariah governance practice of Islamic Banking Institutions in Pakistan: Issues and challenges. *Hitit İlahiyat Dergisi*, 20(1), 167-194.
- Kalkınma Bakanlığı T.C. (2014). *Kamu İşletmeciliği: Özel İhtisas Komisyonu Raporu* (C. 7). Ankara.
- Kallman, E. ve Clark, T. N. (2016). The United States. *The Third Sector: Community Organizations, NGOs, and Nonprofits* içinde.
- Kaya, S. (2007). *XVIII. Yüzyıl Osmanlı Toplumunda Nazari ve Tatbiki Olarak Karz İşlemleri* (Doktora tezi). Marmara Üniversitesi, İlahiyat Anabilim Dalı, İslam Hukuku Bilim Dalı.
- KB. (2018). *On Birinci Kalkınma Planı (2019-2023) Kalkınma Sürecinde Sivil Toplum Kuruluşları*. Ankara.
- Keleş, R. (1976). *Toplum Bilimlerinde Araştırma ve Yöntem, Sevinç Matbaa, Ankara*.
- Khan, A. M. (2017). *Hız. Peygamberin (sav) İktisadi Öğretileri*. İGİAD. [https://igiad.org.tr/images/2017/09/HızPeygamberinİktisadiOgretileri\\_M.pdf](https://igiad.org.tr/images/2017/09/HızPeygamberinİktisadiOgretileri_M.pdf)
- Kingma, B. R. (2003). Public Good Theories of the Nonprofit Sector Weisbrod Revisited. *The Study of Nonprofit Enterprise: Theories and Approaches* içinde (ss. 53–74).

- Kitapçı, İ. (2017). Piyasa Başarısızlıklarına Alternatif Bir Çözüm: Sosyal Sermaye Yaklaşımı. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 9(1), 28–45.
- Korkut, C. (2018). *İslam Ekonomisinde Sermaye Oluşumu, Birikimi ve Yapısı: Fon Biriktirmede Türkiye İçin Model ve Politika Önerileri* (PhD). Sabahattin Zaim Üniversitesi, İstanbul.
- Kurt, İ., & Tüz, S. A. (Eds.) (2017). *Milletlerarası tartışmalı ilmi toplantılar dizisi: Vol. 87. Tarihte ve Günümüzde Zekât Uygulamaları: Osmanlı Döneminde Zekât* (1. basım). Esenler İstanbul: Ensar Neşriyat.
- Lester, S. ve Helmut, A. (1996). *Social Origins of Civil Society: Explaining The Nonprofit Cross-Nationally*.
- Mahmood, W. M., & Misban, L. (2007). Deposits Mobilization, Funds Utilization And Operating Performance The Case of The Tabung Haji Malaysia. *The Journal of Muamalat and Islamic Finance Research*, 4.
- Mauss, M. (2003). *Sosyoloji ve Antropoloji*. Ankara: Cantekin Matbaacılık.
- Marc J. Epstein, K. Y. (2014). *Measuring and Improving Social Impacts*, Berett Koehler Yayıncılık.
- Milner, A. (2008). *The Malays*, United Kingdom: Wiley-Blackwell.
- Mohd Arshad, Mohd Nahar. (2022). Conceptualising the Islamic Social Finance into a Three-sector Economic Model. 10.4324/9781003227649-5.
- Monzón, J. ve Chaves, R. (2008). The European Social Economy: Concept and Dimensions of The Third Sector. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 79(3–4), 549–577. doi:10.1111/j.1467-8292.2008.00370.x
- Monzón, L. ve Chaves, R. (2012). *The Social Economy in the European Union*. *European Economic and Social Committee*. doi:10.4324/9780203166123\_chapter\_1
- Moulaert, F. ve Ailenei, O. (2005). Social economy, third sector and solidarity relations: A conceptual synthesis from history to present. *Urban Studies*, 42(11), 2037–2053. doi:10.1080/00420980500279794.
- MUIS (2022). Waqaf Assets in Singapore. Alıntılanan yer: <https://www.muis.gov.sg/wakaf/Understanding-Wakaf/Wakaf-Assets>
- Muneeza, A., Sudeen, A., Nasution, A., & Nurmalasari, R. (2018). A Comparative Study of Hajj Fund Management Institutions in Malaysia, Indonesia and Maldives. *International Journal of Management and Applied Research*, 5(3), 120–134. <https://doi.org/10.18646/2056.53.18-009>
- OECD. (2003). *The Non-profit Sector in a Changing Economy*. doi:10.1787/9789264199545-sum-de

- Ortmann, A. ve Schlensinger, M. (2003). Trust, Repute, and the Role of Nonprofit Enterprise. *The Study of Nonprofit Enterprise: Theories and Approaches* içinde (ss. 77–114).
- Özdemir, M., & Kapıcı, N. (2020). Katılım Bankacılığında Kullanılan Yatırım Vekâleti Hesaplarının Fıkhi ve İktisadi Tahlili. *Sakarya Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi (SAUIFD)*, 22(42), 343–372. <https://doi.org/10.17335/sakaifd.769835>
- Özdemir, S. (2004). *Küreselleşme Sürecinde Refah Devleti* (Doktora Tezi). İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Özsoy, Ş. (2012). *Katılım Bankacılığına Giriş*. İstanbul: Winomy, Bilnet Matbaacılık.
- Öztürk, N. (1995). *Türk Yenileşme Tarihi Çerçevesinde Vakıf Müessesesi*. Ankara: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Pestoff, V. A. (1992). Third sector and co-operative services - An alternative to privatization. *Journal of Consumer Policy*, 15(1), 21–45. doi:10.1007/BF01016352
- Polanyi, K. (1944). *The Great Transformation / The Political and Economic Origins of Our Time: Büyük Dönüşüm. İletişim Yayınları* (C. 33). doi:10.1073/pnas.0703993104.
- Rahman, N. H. A., Sofian, F. N. R. M., Asuhaimi, F. A., & Shahari, F. (2020). A Conceptual Model of Depositors' Trust and Loyalty on Hajj Institution - Case of Lembaga Tabung Haji Malaysia. *International Review of Management and Marketing*, 10(1), 99–106. <https://doi.org/10.32479/irmm.8315>
- Rahman, N. H. A., & Zabri, M. Z. M. (2021). Why the “One-Size-Fits-All” Subsidy Structure of Tabung Haji No Longer Works and How to Move Forward. *ICR Journal*, 12(1), 98–113. <https://doi.org/10.52282/icr.v12i1.827>
- Refinitiv (2021). *Islamic Finance Development Report 2021*.
- Roslan, A. H. (2001). Income Inequality, Poverty and Development Policy in Malaysia. *IJUM Journal of Case Studies in Management*, 191–199. <https://doi.org/10.2307/j.ctt46nrzt.12>
- Sahlins, M. (1972). *Stone Age Economics (Taş Devri Ekonomisi)*. New York: Transaction Publisher.
- SAK, R., & vd. (2021). Bir Araştırma Yöntemi Olarak Doküman Analizi. *Kocaeli Üniversitesi Eğitim Dergisi*, <https://doi.org/10.33400/kuje.843306>.
- Sellûmî, M. B. A. (2014). *Üçüncü Sektör ve Eldeki Fırsatlar: Gelecek Vizyonu*. İstanbul: Guraba Yayınları.

- Sharifah, B. I. (2020). The Conduct of The Hajj and Its Social Impact on The Muslim Community in Malaysia 1975-2005. *Journal of Islamic, Social, Economics and Development*, 5(2).
- Singer, A. (2012). *İyilik Yap Denize At: Müslüman Toplumlarda Hayırseverlik*. İstanbul: Kitap Yayınevi.
- Salamon, L. M. ve Anheir, H. K. (1996). *Defining the Nonprofit Sector: The United States: Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project, no.18*. (L. M. Salamon ve H. K. Anheier, Ed.). Baltimore.
- Sellûmî, M. (2016). *Üçüncü Sektör Sivil Toplum Kuruluşları*. İstanbul: Artı Eksi Yayınları.
- Suseno, S. (2020). *Baitul Maal Wat Tamwil (BMT): A Faith and Community-based Microfinance*.
- Statista. (2020). Statista. 30 Eylül 2020 tarihinde [https://www.statista.com/topics/1390/nonprofit-organizations-in-the-us/#dossierSummary\\_\\_chapter1](https://www.statista.com/topics/1390/nonprofit-organizations-in-the-us/#dossierSummary__chapter1) adresinden erişildi. E.T. 07/01/2022
- STİGM. (2020). Sivil Toplumla İlgili Seçilmiş Veriler. *Sivil Toplum İşleri Genel Müdürlüğü*. <https://www.siviltoplum.gov.tr/derneklere-ait-gelir-toplamlari> adresinden erişildi. E.T. 11/01/2022
- The Sundaily (2019). Tabung Haji to Focus on six areas including governance, operational efficiency. Alıntılanan yer: <https://www.thesundaily.my/local/tabung-haji-to-focus-on-six-areas-including-governance-operational-efficiency-YC1774441>.
- Tabakoğlu, A. (2013). *İslam İktisadına Giriş*. İstanbul: Dergah Yayınları.
- Tabung Haji. 2019 TH Annual Report.
- Tabung Haji (2011). TH Annual Report 2011.
- Tabung Haji (2012). TH Annual Report 2012.
- Tabung Haji (2014). TH Annual Report 2014.
- Tabung Haji (2016). TH Annual Report 2016.
- Tabung Haji (2018). TH Annual Report 2018.
- Tabung Haji (2021). *TH Stewardship Framework: "TH: An Islamic Institution Respected for its Performance and Governance"*.
- Tahiri Jouti, A. (2019). An integrated approach for building sustainable Islamic social finance ecosystems. *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 11(2), 246–266. <https://doi.org/10.1108/IJIF-10-2018-0118>.

- TB. (2015). *2015 Yılı Türlerine Göre Kooperatif ve Birlik İstatistikleri*.
- TB. (2016). *Ticaret Bakanlığı İllere Göre Kooperatif Sayıları*. Ankara.
- TB. (2017). *Türkiye Kooperatifçilik Raporu 2016*.
- TB. (2020). Türkiye’de Kooperatifçilik. *Türkiye’de Kooperatifçilik*. 26 Ekim 2020 tarihinde <https://ticaret.gov.tr/kooperatifcilik/kooperatifler-hakkinda-bilgiler/tarihce> adresinden erişildi.
- TH (2020). Profit Distribution.
- TH (2021). *TH Stewardship Framework: TH: An Islamic Institution Respected for its Performance and Governance*. Tabung Haji.
- TH (2022a). Alıntılanan yer: <https://www.tabunghaji.gov.my/en/investment/general-info/investment>
- TH (2022b). About Us. Alıntılanan yer: <https://www.tabunghaji.gov.my/en/corporate/corporate-information/about-us>. E.T. 11/03/2021
- TH (2022c). Account Opening. Alıntılanan yer: <https://www.tabunghaji.gov.my/en/savings/general-info/account-opening>. E.T. 11/03/2021
- TH (2022d). Guidance. Alıntılanan adres: <https://www.tabunghaji.gov.my/en/hajj/general-info/guidance>. Erişim tarihi 06/02/2020
- TH (2022e). Hajj Advisory Committee (TH-JAKIM). Alıntılanan yer: <https://www.tabunghaji.gov.my/en/hajj/services/hajj-advisory-committee-th-jakim>, Erişim Tarihi 06/02/2020.
- TH (2022f). Hajj Cost & Payment. Alıntılanan yer: <https://www.tabunghaji.gov.my/en/hajj/hajj-cost-payment>, Erişim Tarihi 06/02/2020.
- TH (2022g). Hajj Management Chart. Alıntılanan yer: <https://www.tabunghaji.gov.my/en/hajj/services/hajj-management>, Erişim Tarihi 06/02/2020.
- TH (2022h). Hajj Registration, Alıntılanan yer: <https://www.tabunghaji.gov.my/en/hajj/general-info/hajj-registration-off>, Erişim Tarihi 06/02/2020.
- TH (2022i). Hibah Amanah, Alıntılanan yer: <https://www.tabunghaji.gov.my/en/savings/services/hibah-amanah-th>, Erişim Tarihi 06/02/2020.



- TH (2022j). Islamic Financial Service Centre (IFiC). Alıntılanan yer: <https://www.tabunghaji.gov.my/en/savings/services/islamic-financial-service-centre-ific#>, Erişim tarihi 08/07/2020.
- TH (2022k). Kelab TaHa. Alıntılanan yer: <https://www.tabunghaji.gov.my/en/kelab-taha-0>, Erişim tarihi 08/02/2020
- TH (2022l). PEKTA & PIHTAS. Alıntılanan yer: <https://www.tabunghaji.gov.my/en/hajj/services/pekta-pihtas>, Erişim tarihi 09/02/2020
- TH (2022m). Pengelola Jemaah Haji (PJH) Services. Alıntılanan yer: <https://www.tabunghaji.gov.my/en/hajj/services/pengelola-jemaah-haji-pjh-services>, Erişim tarihi 09/02/2020
- TH (2022n). Savings. Alıntılanan yer: <https://www.tabunghaji.gov.my/en/savings/general-info/savings>, Erişim tarihi 09/02/2020
- TH (2022o). Strategic Partners. Alıntılanan yer: <https://www.tabunghaji.gov.my/en/savings/services/th-strategic-partners>, Erişim tarihi 11/02/2020
- TH (2022p). TH Community. Alıntılanan yer: <https://www.tabunghaji.gov.my/en/savings/services/th-community>, Erişim tarihi 11/02/2020
- TH (2022q). THiJARI. Alıntılanan yer: <https://www.tabunghaji.gov.my/en/savings/services/thijari>, Erişim tarihi 11/02/2020
- TH (2022r). THiJARI Biz (Caruman Potongan Gaji). Alıntılanan yer: <https://www.tabunghaji.gov.my/en/savings/services/thijari-biz-caruman-potongan-gaji>, Erişim tarihi 12/02/2020
- TCTB. (2012). *Türkiye Kooperatifçilik Stratejisi ve Eylem Planı* (C. 2012). Ankara.
- TCTB. (2019). 2019-2023 Türkiye Kooperatifçilik Stratejisi ve Eylem Planıyla İlgili Habe. *Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı*. <https://www.ticaret.gov.tr/kooperatifcilik/projeler/devam-eden-projelerimiz/2019-2023-turkiye-kooperatifcilik-stratejisi-ve-eylem-planı> adresinden erişildi E.T. 20/10/2020
- TUSEV. (2011). *Uluslararası STEP (SİVİL TOPLUM ENDEKSİ PROJESİ ) Türkiye Ülke Raporu II, 2011*.
- Türkoğlu, İ. (2013). Sosyal Devlet Bağlamında Türkiye'de Sosyal Yardım ve Sosyal Güvenlik. *Akademik İncelemeler Dergisi*, 8(3), 275–305.
- UI, N. C. for C. S. (2020). The Nonprofit Sector in Brief 2019. 30 Eylül 2020 tarihinde

- <https://nccs.urban.org/publication/nonprofit-sector-brief-2019> adresinden erişildi.
- United Nations (UN). (2003). *Handbook of National Accounting Handbook on Non-Profit Institutions...*  
<http://www.bus.qut.edu.au/research/cpns/podcast/documents/HandbookonNonProfitInstintheSystemofNationalAccounts.pdf> adresinden erişildi. E.T. 20/10/2020
- UNV, U. N. V. S. (2018). *The thread that binds. Volunteerism and community resilience. State of the World's Volunteerism Report.* [http://unv-swvr2018.org/files/51692\\_UNV\\_SWVR\\_2018\\_WEB.pdf](http://unv-swvr2018.org/files/51692_UNV_SWVR_2018_WEB.pdf) adresinden erişildi. E.T. 20/10/2020
- USAID (2019). Investing for Impact, Alıntılanan yer: <https://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/1864/investing-for-impact-may2019-updated.pdf>, Erişim tarihi 12/02/2020.
- Uslu, İ. (1999). *Bir Sosyal Siyaset Vasıtası Olarak Kar Gütmeyen Kuruluşlar: ABD Örneği*. İstanbul Üniversitesi.
- VGM. (2020a). *Yeni Vakıfların Yıl Bazında Dağılımı. Vakıflar Genel Müdürlüğü (C. 28).* <http://journals.sagepub.com/doi/10.1177/1120700020921110%0Ahttps://doi.org/10.1016/j.reuma.2018.06.001%0Ahttps://doi.org/10.1016/j.arth.2018.03.044%0Ahttps://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S1063458420300078?token=C039B8B13922A2079230DC9AF11A333E295FCD8> adresinden erişildi. E.T. 20/10/2020
- VGM. (2020b). *Yeni Vakıflara İlişkin Seçilmiş Veriler. Vakıflar Genel Müdürlüğü2.* [https://cdn.vgm.gov.tr/genelicerik/genelicerik\\_945\\_290519/13-yeni-vakiflarla-ilgili-secilmis-veriler-2015-20.pdf](https://cdn.vgm.gov.tr/genelicerik/genelicerik_945_290519/13-yeni-vakiflarla-ilgili-secilmis-veriler-2015-20.pdf) adresinden erişildi. E.T. 20/10/2020
- WB. (2020). GDS. <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDS.MKTS.CD?end=2019&locations=US&start=1998> adresinden erişildi. E.T. 20/10/2020
- Westlund, H. (2003). Form or contents? On the concept of social economy. *International Journal of Social Economics*, 30(11–12), 1192–1206. doi:10.1108/03068290310497521
- Yahaya, H., & vd. (2016). Tabung Haji Malaysia as a World Role Model of Islamic Management Institutions. *International Journal of Business and Management Invention*, 5(11), 44–55.
- Yalçın, İ. (2004). *Malezya'da İslam Hukuku Uygulamaları: Yeni Gelişmeler ve Problemler (1981-2003)* (Doktora). İlahiyat Fakültesi, İstanbul.
- Yıldırım, B. (2011). *Üçüncü Sektör Kuruluşlarının Ekonomik Teorideki Yeri ve Türkiye Ekonomisi Açısından Değerlendirilmesi*. - . Isparta Üniversitesi.
- Yıldırım, M. (2012). Vedia, 596–598, *Türkiye Diyanet İslam Ansiklopedisi*, Ankara.

- Yin, R. K. (2017). *Durum Çalışması Araştırması Uygulamaları*. (İ. Günbay, Ed.). Ankara: Nobel Yayınları.
- Yumuşak, İ. G., & Bilgin, R. (2021). Hac İbadetinin Mali Zorluklarını Aşmada Bir Model Önerisi: Türkiye Hac Sandığı. *İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi*, 1-32.
- Yusof, A., & Amin, R. M. (2003). Allocative Efficiency of Profit Maximization: An Islamic Perspective. *Review of Islamic Economics*, 10, 5–21.
- Zain, N. R. M., & Ali, E. R. A. E. (2017). An Analysis on Islamic Social Finance for Protection and Preservation of Maqāşid Al-Sharī'ah. *Journal of Islamic Finance*, 6(Special Issue), 133–141. <https://doi.org/10.12816/0047345>

## EK

### Ek 1: TH'ye Yönelik Gerçekleştirilen Mülakatların Çalışma Grubuyla İlgili Ek Açıklamalar

| Katılımcı | Alan-Görev                  | Açıklama  |
|-----------|-----------------------------|---|
| <b>K1</b> | İslami Finans Akademisyen   | İslami finans alanında uzmanlığı ve TH üzerine akademik çalışmaları bulunmaktadır. Malezyalıdır ve uzun yıllar Malezya'daki İslami finans ve kurumları üzerine düşündüğü ve yazdığı için kapsamlı ve şeffaf bir bilgi paylaşımı gerçekleştirmiştir. |
| <b>K2</b> | TH Kurumsal İletişim        | Kurumsal iletişim biriminin müdürüdür. TH'nin hem organizasyonel tarafından hem de paydaş kurumlarla kurulan ilişkilere yönelik birikim sahibidir.  |
| <b>K3</b> | TH Şer'i Komite             | Şer'i komitede çalışmaktadır. Aynı zamanda İslami finans doktora eğitimine devam eden katılımcı hem iç hem de dış Şer'i yönetim süreçlere dair detaylı bilgi paylaşımı gerçekleştirmektedir.  |
| <b>K4</b> | TH Operasyonel Birim        | TH'nin mevduat toplama biriminde çalışmaktadır. TH bir banka gibi mevduat toplamasına rağmen ayrı bir kurum olması bu birimin nasıl çalıştığını önemli hale getirir. Bu kapsamda katılımcı mevduat toplama sürecine dair bilgi paylaşmıştır.        |
| <b>K5</b> | TH TH Grup Finans Direktörü | TH kendi kanuna tabi faaliyet gösteren bir kurumdur. Bu kurum bir fon yönetim şirketine benzer çalışmasına rağmen finansal faaliyetleri kendi hastır. Katılımcı TH'nin finansal faaliyetleri hakkında detaylı bilgi paylaşımı yapmıştır.            |

|            |  |   |
|------------|--|---|
| <b>K6</b>  | TH<br>Finans Birimi                        | Fonların yönetimi ve operasyonel hizmetlere dair bilgi paylaşımı yapılmıştır. Katılımcı TH'nin mevduatlarını hangi İslami finans enstrümanlarında değerlendirdiğini ayrıntılı şekilde anlatmıştır.  |
| <b>K7</b>  | TH<br>Risk Birimi<br>Müdürü                | Katılımcı finans ve Şer'i birime eşlik eden risk biriminin faaliyetlerini aktarmıştır. Diğer kurumlardan farklı olarak risk birimi hem finansal hem de Şer'i açıdan değerlendirilmektedir.  |
| <b>K8</b>  | TH<br>Risk Birimi                          | Risk biriminin faaliyetlerine dair detaylı bilgi paylaşımı yapılmıştır.   |
| <b>K9</b>  | TH<br>Yatırım Birimi                       | Katılımcı TH'nin İslami finans yatırımlarına dair ayrıntılı bilgi paylaşımı ve görüşler aktarmıştır.  |
| <b>K10</b> | TH<br>İç Şer'i Birim<br>Yöneticisi         | Katılımcı TH'nin bünyesinde bulunan Şer'i komitenin başkanıdır. Tüm Şer'i işleyişe dair ayrıntılı bilgi vermenin yanısıra hacı adaylarının fonlarının nasıl İslami finans faaliyetlerine konu edildiğini de aktarmıştır.  |
| <b>K11</b> | TH<br>Lembaga ve<br>Danışma Kurul<br>Üyesi | En üst Lembaga (Yönetim) Kurulu ve Danışma kurulunda görev yapmaktadır. Katılımcı TH'ye dair hem idari hem de operasyonel süreçlerin ayrıntılarını ifade etmiştir. Ayrıca hâlihazırda TH yönetim kurulunun meclise sunduğu yasa tasarısının detaylarına dair de önemli bilgiler paylaşmıştır. |
| <b>K12</b> | Akademisyen                                | Asya araştırmacısıdır. Malezya ve Singapur üzerine çalışmalar yapmaktadır. Ana odağı Asya'nın kültürel değerleri, ekonomi ve politikasıdır. Katılımcı TH'nin kuruluşuna zemin hazırlayan tarihi, ekonomi ve politik gerekçeleri şekillendiren görüşler ortaya koymuştur.                      |

---

|            |            |  |
|------------|------------|--|
| <b>K13</b> | Hacı adayı | 28 yaşında hacı adayıdır. Düzenli tasarruf yapmaktadır. Katılımcının tahminine göre çok küçük yaşlarda ailesi TH hesabını açmıştır. Hac sırası gelmiştir ve pandemi sebebiyle ertelenmiştir. Hacca 2023 yılında gidecektir.  |
| <b>K14</b> | Hacı adayı | 30 yaşında hacı adayıdır. 5 yaşındayken ailesi tarafından TH hesabı açılmış ve kendisi de bu hesapta düzenli birikim yapmaktadır.  |
| <b>K15</b> | Hacı Adayı | 32 yaşında hacı adayıdır. Çok küçük yaşta TH hesabı açılmış olmasına rağmen eğitim için paraya ihtiyacı olduğu dönemde hesaptaki birikimini çektiği için hac sırası iptal olmuştur. Daha sonra çocuğu 2 yaşındayken hem çocuğuna hem de kendine TH hesabı açmıştır. Eşinin de TH hesabı bulunmaktadır. |
| <b>K16</b> | Hacı Adayı | 25 yaşında hacı adayıdır. Düzensiz tasarruf yapmaktadır.   |
| <b>K17</b> | Hacı       | 82 yaşındadır. 2 defa TH ile hacca gitmiştir. TH'nin ilk kurulduğu dönemlerde hac sırası daha erken gelmiştir. Ancak hacca tekrar gitmek istediğinden TH'de hesabını bozmamıştır.  |
| <b>K18</b> | Hacı       | 50'li yaşlardadır. 2018 yılında hacca gitmiştir. Düzenli tasarruf yapmaktadır.   |

---

**Ek 2: TH Modelinin Uyarlanmasına Yönelik Gerçekleştirilen Mülakatların Çalışma Grubuyla İlgili Ek Açıklama**

| <b>Katılımcı</b> | <b>Alan-Görev</b>             | <b>Açıklama</b>   |
|------------------|-------------------------------|---|
| <b>K19</b>       | Finans<br>Ekonomi<br>Müşaviri | Katılımcı finans uzmanlığına sahiptir. Türkiye’de Merkez Bankası’nda çalışmıştır. Hâlihazırda ekonomi müşaviri olarak çalışmaktadır. Çalışmaya hem Türkiye ekonomisinin ihtiyaçları hem de oluşturulacak modelin gerekleri açısından katkı sağlamıştır.   |
| <b>K20</b>       | Helal Turizm<br>Akademisyen   | Dr. Öğretim üyesi olarak çalışan katılımcı helal turizm alanında çalışmalar gerçekleştirmektedir. Akademisyenlik öncesinde hac ve umre faaliyeti gerçekleştiren kurumda çalışmış olan katılımcı hac organizasyonu ve modelin Türkiye’de nasıl tasarlanabileceğine yönelik bilgiler aktarmıştır. |
| <b>K21</b>       | Ekonomi<br>Akademisyen        | Prof. Dr. Katılımcı hem Türkiye’de hem de yurt dışında önemli üniversitelerde ve kurumlarda çalışmıştır. Araştırmaya hem iktisadi açıdan hem de kurumsal yönetim açısından katkılar sunmuştur.  |
| <b>K22</b>       | İslam iktisadı<br>Uzman       | Dr. adayı. Katılımcı Türkiye’deki bir katılım bankasının uyum biriminde yönetici olarak çalışmaktadır. Aynı zamanda İslam iktisadı alanında doktorasına devam etmektedir. Ayrıca katılım bankacılığı tecrübesinin yanında hac ve umre faaliyetine dair de iş tecrübesi bulunmaktadır.           |

|            |   |  |
|------------|---|--|
| <b>K23</b> | Katılım<br>Bankacılığı<br>Yönetici            | Dr. Katılımcı Türkiye'deki katılım bankacılığı sektöründe üst düzey yöneticidir. Sektöre dair önemli tecrübeye sahip olan katılımcı aynı zamanda katılım bankacılığı alanında doktora sahiptir. TH modelinin Türkiye'deki katılım finans ekosistemine nasıl entegre edileceğine dair görüşler paylaşmıştır.  |
| <b>K24</b> | İslam İktisadı<br>Uzman                       | Dr. Adayı. Katılımcı fıkıh alanında doktorasına devam etmektedir. TH modelinin Türkiye'ye uyarlanmasına yönelik bazı fıkhi görüşler ortaya koymuştur.  |
| <b>K25</b> | İslam İktisadı<br>Üst düzey kamu<br>görevlisi | Dr. Katılımcı çeşitli bakanlıklarda üst düzey görev almıştır. İslam İktisadı alanında çalışmaları bulunan katılımcı araştırmaya önemli katkılar yapmıştır. Başta modelin uyarlanmasında kamunun üstlenmesi gereken rol olmak üzere modelin başarıyla uygulanabilmesi için çeşitli fikirler vermiştir.        |
| <b>K26</b> | Katılım<br>Bankacılığı<br>Yönetici            | Dr. Katılımcı Türkiye'deki katılım bankacılığı sektörüne dair önemli bir birikime ve tecrübeye sahiptir. TH modelinin Türkiye'ye nasıl uyarlanabileceğine yönelik çeşitli görüşler aktarmıştır. THF'nin katılım bankacılığı sektörünün dışında ÜS'ler tarafından kurulmasını ve işletilmesini savunmaktadır. |
| <b>K27</b> | İslam İktisadı<br>Akademisyen                 | Dr. Katılımcı hem katılım bankacılığına hem de İslam İktisadı eğitimine yönelik tecrübeye sahiptir. Araştırmaya modelin tasarımı hususunda önemli katkılarda bulunmuştur. Pilot uygulama ve kısa vadeli model tasarımına dair fikirleri araştırmaya önemli katkı sağlamıştır.                                |



|            |  |   |
|------------|--|---|
| <b>K28</b> | Katılım<br>Bankacılığı<br>Hazine<br>Departmanı | Katılımcı hem katılım bankacılığı hazine birimine dair hem de fon yönetimine dair birikim ve tecrübeye sahiptir. Şer’i ilkelere uygun ancak piyasa odaklı bir model geliştirilmesi gerektiğine yönelik fikirler vermiştir.  |
| <b>K29</b> | İslam iktisadı<br>Akademisyen                  | Doç. Dr. Katılımcı TH modelinin Türkiye’ye taşınmasıyla ilgili ihtiyatlı bir yaklaşıma sahiptir. Bu ihtiyatın gerekçesi hac birikimlerine yönelik insanların çok hassas olmasıdır. Bu sebeple THF’nin hem fihhi hem de finansal açıdan güçlü bir iç ve dış denetime sahip olması gerektiğini vurgulamıştır.   |
| <b>K30</b> | Fıkıh<br>Uzman                                 | Dr. Adayı. Katılımcı Türkiye’deki önemli bir kurumda fıkıh uzmanı olarak çalışmaktadır. THF’nin vatandaşlar tarafından nasıl değerlendirilebileceğini bu sebeple hangi yaklaşımlara sahip olunması gerektiğine yönelik görüşler paylaşmıştır.   |
| <b>K31</b> | Katılım finans<br>Üst düzey kamu<br>görevlisi  | Dr. Adayı. Çeşitli bakanlıklarda ve kamu kurumlarında üst düzey yöneticilik yapmıştır. Bir bakanlıkta iken TH modelinin benzerini Türkiye’de uygulamaya yönelik bir proje hazırlamış ancak daha sonra bu projeyi hayata geçirmeyi ertelemiştir. Proje için hazırlamış oldukları tasarım umre odaklıdır. Katılımcı THF modelinin tasarımında önemli katkılarda bulunmuştur. Özellikle modelin kurumsal yönünün tasarımına ve teşvik mekanizmalarına yönelik katkıları THF model önerisini güçlendirmiştir. |

|            |  |  |
|------------|--|--|
| <b>K32</b> | Katılım<br>Bankacılığı<br>Yönetici     | Dr. Katılımcı hem katılım bankacılığına dair sektör tecrübesi hem de İslam iktisadına yönelik doktora sahiptir. Halihazırda bir katılım bankacılığına yönelik bir kurumda yöneticilik yapmaktadır. THF'nin sahip olduğu risklere yönelik katkılar sağlamıştır.   |
| <b>K33</b> | Katılım<br>Bankacılığı<br>Yönetici     | Dr. Adayı. Katılımcı katılım bankacılığı ve İslami fon yönetimi alanında sektör tecrübesine sahiptir. Gerçekleştirilen mülakatta TH modelinin Türkiye'ye uyarlanması hususunda fonun yapısı, modelin kurumsal çerçevesi, diğer kurumlarla ilişkileri ve teşvik mekanizmalarına yönelik çeşitli öneriler getirmiştir. |
| <b>K34</b> | İslam İktisadı<br>Akademisyen          | Doç. Dr. Katılımcı TH modelinin tasarımından müşterilerin olası beklentilerine kadar geniş ölçekte öneriler sunmuştur.   |
| <b>K35</b> | Fıkıh<br>Emekli müftü                  | Hac ve umre şirketi bulunan emekli bir müftüdür. Hac ve umreye dair organizasyonel sürece ve aktörlerin sorumluluğuna yönelik bilgiler paylaşmıştır.   |
| <b>K36</b> | Ekonomi<br>Üst düzey kamu<br>görevlisi | Dr. adayı. Katılımcı çeşitli kamu kurumlarında görev almış ve İslam iktisadıyla ilgilenen bir kamu görevlisidir. Çalışmaya hem kurumsal hem de ekonomik açıdan katkılar sağlamıştır.   |
| <b>K37</b> | Fıkıh/İslam<br>İktisadı<br>Akademisyen | Doç. Dr. Katılımcı çalışmaya hem fıkhi açıdan hem de THF'nin kurumsal boyutu açısından önemli katkılarda bulunmuştur.  |

---

|            |   |   |
|------------|---|---|
| <b>K38</b> | Finans<br>Fon Yöneticisi                      | Katılımcı fon yönetimi alanında sektör tecrübesine sahip olmanın yanısıra İslam iktisadı alanında da birikim sahibidir. Hâlihazırda katılım emeklilik şirketinde çalışan katılımcı Hac Birikim ve Gözetim Merkezi fikrini ileri sürmüş ve çalışmanın model tasarımına önemli bir katkı sağlamıştır. |
| <b>K39</b> | Katılım Finans<br>Üst düzey kamu<br>görevlisi | Dr. Adayı. Katılımcının katılım bankacılığına yönelik sektör tecrübesine sahip olmakla birlikte finansal teknolojiler alanında da birikimi mevcuttur. THF modelinin tasarımı ve uygulamaya nasıl geçirilebileceğine yönelik çalışmaya katkılarda bulunmuştur.                                       |

---

### Ek 3: Yarı Yapılandırılmış Mülakat Soruları

| <b>Topic</b>  | <b>Questions</b>  |
|---|---|
| <p style="text-align: center;"><b>General</b></p> <p><b>These questions will be asked to all interviewees.</b></p>                          | <p>1-Could you please tell me about your educational background?</p> <p>2-How long have you been working at TH?</p> <p>3-Which department/unit/section do you work?</p> <p>4-Can you describe your role? How does your role contribute to the organization?</p> <p>5- Would you give me a quick overview of TH?</p> <p>6-How do your role and team fit into the company and its goals?</p> <p>7- What kind of institutional structure does TH have?</p> |
| <p style="text-align: center;"><b>Savings management</b></p> <p><b>These questions will only be asked to the relevant interviewees.</b></p> | <p>1- How does TH collect savings/funds from its customers?</p> <p>2- Why do depositors deposit their money in TH instead of traditional banks or Islamic banks? What kind of motivation strategy do you use to attract people to your products?</p> <p>3- What are the advantages of TH for depositors?</p> <p>4-Who are your target customers?</p> <p>5-Do you have any policy or incentives to increase savings of customers?</p>                    |
| <p style="text-align: center;"><b>Investment management</b></p>   | <p>1- What kind of investment policy does TH have? Can you give information about strategic asset allocation (SAA)? Could you please briefly explain SSA methods?</p>   |

|   |  |
|---|--|
| <p><b>These questions will only be asked to the relevant interviewees.</b></p>                                  | <p>2- Could you give information about the investment types and their return performance that TH use? How does TH's investment policy contribute to pilgrim candidates?</p> <p>3- Can you talk about Phase 1 and Phase 2 of investment policies? What kind of differences do they have?</p> <p>4- What kind of fixed income instruments is used as investment tools?</p>                       |
| <p><b>Shariah governance</b><br/><b>These questions will only be asked to the relevant interviewees.</b></p>    | <p>1- Can you tell us about the Shariah governance process of TH?</p> <p>2- How do you evaluate that the products you offer in terms of to be in line with shariah?</p> <p>3- Can you give me some details about products approval process?</p>  |
| <p><b>Pilgrimage management</b><br/><b>These questions will only be asked to the relevant interviewees.</b></p> | <p>1- Can you discuss a little bit about TH's pilgrimage management? For example, how does a Malay citizen become a pilgrim through TH?</p> <p>2- What are the contributions of TH to the pilgrim candidates?</p> <p>3- How long does it take for an average depositor go to pilgrimage through TH?</p> <p>4- How does the hajj quota affect pilgrimage management and savings management?</p> |
|   | <p>1- What kind of impact does TH have on the country's economy? Can you briefly explain the economic impact of TH?</p>  |

|   |   |
|---|---|
| <p style="text-align: center;"><b>Impacts</b></p> <p><b>These questions will be asked to all interviewees</b></p> | <p>2- What kind of religious impact does TH have on pilgrim candidates?</p> <p>3- What kind of impact does TH have on account holders/depositor saving?</p> <p>4- What kind of impact does TH have on the saving habits of the society?</p> <p>5- What kind of impact does TH have rural and urban development?</p>   |
| <p style="text-align: center;"><b>Culture</b></p> <p><b>These questions will be asked to all interviewees</b></p> | <p>1- What cultural characteristics of Malaysian citizens do you think contributed to the establishment and successful running of TH?</p> <p>2- Which of the Malays' aspects such as struggle for independence, religious beliefs, and cultural characteristics affect the development of TH?</p> <p>3- What do you think is the connection between the culture of the Malay, Indian, Chinese and other communities and TH?</p> |

## ÖZGEÇMİŞ

|  |                            |
|--|----------------------------|
| <b>Ad Soyad: Ali Can YENİCE</b>  |                            |
| <b>Eğitim Bilgileri</b>  |                            |
| <b>Lisans</b>  |                            |
| <b>Üniversite</b>  | Sakarya Üniversitesi       |
| <b>Fakülte</b>   | Siyasal Bilgiler Fakültesi |
| <b>Bölümü</b>  | İktisat                    |
| <b>Bütünleşik Doktora</b>  |                            |
| <b>Üniversite</b>  | Sakarya Üniversitesi       |
| <b>Enstitü Adı</b>   | Sosyal Bilimler Enstitüsü  |
| <b>Anabilim Dalı</b>   | İslam Ekonomisi ve Finansı |
| <b>Programı</b>  | İslam Ekonomisi ve Finansı |
| <b>Makale ve Bildiriler</b>  |                            |
| <b>1. Yenice, A. C., Ozdemir, M., &amp; Koc, A. (2022). Looking at the 'big picture' in Islamic economics and finance literature: A bibliometric analysis of WoS indexed documents. Turkish Journal of Islamic Economics, 9(1), 59-93.</b> |                            |