

**AZERBAYCAN CUMHURİYETİ EĞİTİM BAKANLIĞI**  
**AZERBAYCAN DEVLET İKTİSAT ÜNİVERSİTESİ**  
**ULUSLARARASI YÜKSEK LİSANS VE DOKTORA MERKEZİ**

**“SOSYAL GİRİŞİM VE FİNANSMAN MODELLERİ ÜZERİNE BİR  
ARAŞTIRMA” konusunda**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Sabirli Fərid Məhəmməd**

**BAKÜ – 2020**

**AZERBAJYCAN CUMHURİYETİ EĞİTİM BAKANLIĞI**  
**AZERBAJYCAN DEVLET İKTİSAT ÜNİVERSİTESİ**  
**ULUSLARARASI YÜKSEK LİSANS VE DOKTORA MERKEZİ**

**Uluslararası Yüksek Lisans ve  
Doktora Merkezi'nin direktörü  
Doç. Dr. Ahmedov Fariz Salih**  
\_\_\_\_\_ **imza**  
“ \_\_\_ ” \_\_\_\_\_ **20**\_\_

**“SOSYAL GİRİŞİM VE FİNANSMAN MODELLERİ ÜZERİNE BİR  
ARAŞTIRMA” konusunda**  
**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Ana bilim dalının şifresi ve adı: 060409 - İşletme**

**Bilim dalı: İşletme organizasyonu ve yönetimi**

**Grup: 132**

**Tez yazarı:**  
**Fərid Sabirli Məhəmməd**  
\_\_\_\_\_ **imza**

**Tez danışmanı:**  
**Yrd. Doç. Dr. Akbulaev Nurhodza  
Nazirhodza**  
\_\_\_\_\_ **imza**

**Ana bilim dalı başkanı:**  
**Doç. Dr. Şamkhalova Samire  
Oktay**  
\_\_\_\_\_ **imza**

**Bölüm başkanı:**  
**Prof. Dr. Kelbiyev Yaşar Atakişi**  
\_\_\_\_\_ **imza**

**BAKÜ – 2020**

## **Elm andı**

Mən, Sabirli Fərid Məhəmməd, and içirəm ki, “Sosyal Girişim ve Finansman Modelleri Üzerine Bir Araştırma” mövzusunda magistr dissertasiyasını elmi əxlaq normalarına və istinad qaydalarına tam riayət etməklə və istifadə etdiyim bütün mənbələri ədəbiyyat siyahısında əks etdirməklə yazmışam.

# SOSYAL SAHİBKARLIQ VE MALİYYƏ MODELLERİ İLƏ BAĞLI BİR ARAŞDIRMA

## XÜLASƏ

**Tədqiqatın aktualığı:** Dünya iqtisadiyyatında bir qazanc əldə etmək əvəzinə cəmiyyət üçün təməl fayda yaratmaq vacibdir. Buna görə də sosial sahibkarlıq dünya iqtisadiyyatının canlanmasına öz töhfəsini verir.

Sosial sahibkarlar fəaliyyət sahələrində davamlı dəyişikliklər yaratmaq üçün və həll yollarını yaymaq məqsədilə və uzun müddət üçün cəmiyyətin dəstəyini qazanmağı hədəfləyirlər. Sağlamlıq, ətraf mühit, insan hüquqları və inkişaf kimi bir çox sahədə dəyişiklik etməyi hədəfləyirlər.

**Tədqiqatın məqsədi:** Bu tezis araşdırmasının əsas məqsədi, sosial mənfəət əldə etməyi hədəfləyən, ancaq qazandıqları qazancı cəmiyyət üçün fayda vermək üçün istifadə etməkdir. Sosial sahibkarlıq sosial problemlərin həllində sərbəst bazar əsaslı metodlar tətbiq edən bir yanaşmadır.

**İstifadə olunmuş tədqiqat metodları:** Bu dissertasiyada portfey modellemə tətbiq olunacaq. Bu modeldə şirkətlərin nəşr etdikləri maliyyə hesabatları və fəaliyyətləri ilə əlaqədar məlumatlar olduğu üçün ikinci məlumatlardan faydalanılacaqdır.

**Tədqiqatın informasiya bazası:** Qiymətləndirmə işinin əsası dünya sosial sahibkarlığına əsaslanan sosial sahibkarlıq nümunələrindən istifadə etməklə Azərbaycanda maliyyə modellərinin yaradılması və sosial sahibkarlığın inkişaf etdirilməsidir.

**Tədqiqatın məhdudiyyətləri:** Tədqiqat vaxt və maliyyə səbəblərinə görə daraldılmışdır.

**Tədqiqatın elmi yeniliyi və praktiki nəticələri:** Azərbaycanda sosial sahibkarlıq adına müsbət işlər görmək və hüquqi baxımdan sosial müəssisənin inkişafına dəstək göstərməkdir.

**Nəticələrin istifadə oluna biləcəyi sahələr:** Azərbaycan sosial müəssisə sahəsinin yaradılması və maliyyələşdirmə mənbələri təkə dövlətin qrantları deyil, həm də fondları olmalıdır.

*Açar sözlər: Sosial Sahibkarlıq, Sosial sahibkar, Maliyyə Modelleri.*

# SOSYAL GİRİŞİM VE FINANSMAN MODELLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

## ÖZET

**Araştırmanın güncelliği:** Dünya ekonomisinde kar güdmek yerine, toplum için temel faydaların oluşturulması önem kazanmaktadır. Bu yüzden sosyal girişimcilik dünya ekonomisinin canlanmasına katkıda bulunmaktadır.

Sosyal girişimciler, iş yaptıkları bölgelerde uzun süreli değişim yapmayı, çözüm üretmeyi ve genel anlamda insanların güvenini kazanarak sorunları çözümlenmeye yönelmiştir.

Sosyal girişimde bulunanlar yoksulluk çeken insanların problemlerini gidermekten tutun da insane haklarının savunmasına, insan hukukunun korunmasına, çevre kirlenmesi, onun korunması, yok olmaya yakın dillerin korunmasına yardımcı olur. Kast ettiğimiz tüm bölgelerde sağlık, eğitim ve çevre gibi diğer bölgelerde köklü değişime uğratmaya çalışırlar.

**Araştırmanın amacı:** Bu tez araştırmasının temel amacı, sosyal galanda iş yapanlar, kar amacı güder ama kazandığı karı, toplum için fayda üretmek adına kullanılır. Sosyal girişimcilik, toplum için sorun teşkil eden her şeyi serbest piyasa yönetimlerini kapsayarak çözmeye çalışan bileşendir. Sosyal girişimler kar amacı gütmeksizin sadece toplum refahını sağlayan girişimcilik hissidir.

**Kullanılan araştırma yöntemleri:** Araştırma nicel ve nitel araştırmanın yapılması ve literatür taraması sayesinde yapılan sonuçları kapsamaktadır

**Araştırma veritabanı:** Değerleme çalışmasının temeli, Dünya sosyal girişimcilik temelinde duran sosyal girişimcilik örneklerini kullanarak ve finansman modellerin oluşturulması ve Azerbaycanda sosyal girimciliğin geliştirilmesini sağlamaktır

**Çalışmanın kısıtları:** Çalışma zaman ve finansal nedenlerle daraltılmıştır.

**Araştırmanın bilimsel yeniliği ve pratik sonuçları:** Azerbaycanda sosyal girişimcilik adına olumlu işlerin yapılması ve hukuki anlamda sosyal girişimin gelişmesine katkıda bulunmaktadır.

**Sonuçların kullanılabileceği alanlar:** Azerbaycan sosyal girişim alanının yaratılması ve finansman kaynaklarının sadece devletin verdiği hibeler değil, fonların kurulması gerekmektedir.

*Anahtar Kelimeler: Sosyal girişimcilik, Sosyal Girişimci, Finansman Modelleri*

## KISALTMALAR

<b>STK</b>	Sivil Toplum Kuruluşları
<b>KOBİ</b>	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
<b>Örn</b>	Örneğin
<b>Vb</b>	Ve başkaları

## İÇİNDƏKİLƏR

<b>GİRİŞ</b> .....	<b>8</b>
<b>I BÖLÜM. SOSYAL GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI VE GİRİŞİM MODELLERİ</b> .....	<b>12</b>
1.1. Sosial iş modeli kavramı ve girişimcilik.....	12
1.2. Sosial girişimcilik işletme modellerinin bileşenleri.....	15
1.3. Sosial girişimcilikteki iş modelleri.....	22
<b>II BÖLÜM. SOSYAL GİRİŞİM FİNANSMANI VE FİNANSMAN MODELLERİ</b> .....	<b>28</b>
2.1. Sosial girişimcilikte finansman modelleri.....	28
2.2. Sosial işletmelerin geri ödenebilir finans kullanımı.....	36
2.3. Sosial girişimcilikte İslam örneği.....	42
2.4. Sosial finans için İslam finans araçları.....	47
<b>III BÖLÜM. AZERBAJCAN'DA SOSYAL GİRİŞİMCİLİĞİN DEĞERLENDİRİLMESİ</b> .....	<b>52</b>
3.1. Azərbaycanda sosial girişimlerin oluşturulması ve geliştirilmesi alanındaki normatif-yasal, örgütsel-yönetim, ekonomik temeller ve mevcut sorunların analizi.....	52
3.2. Azərbaycan'da sosial girişimlerin kurulması ve geliştirilmesi.....	61
3.3. Azərbaycanın farklı bölgelerinde sosial kurumların kurulması ve gelişimi.....	66
3.4. Azərbaycanda finansman kaynakları.....	75
<b>SONUÇ VE ÖNERİLER</b> .....	<b>76</b>
<b>KAYNAKÇA</b> .....	<b>81</b>

## GİRİŞ

**Araştırma konusunun güncelliği:** İş dünyasına yenilik getirmek isteyen diğer bir girişimciler de sosyal girişimcilerdir.

Her şeyden önce toplumun sorunlarını derinden öğrenerek hiç bir karı düşünmeden, elde ettiği karı sadece toplum için harcayan girişim tipi sayılır. Sosyal girişim adından belli olduğu üzere sosyal yapıyı kapsayan topluma yönelen yaklaşım tipidir.

Günümüzde yatırım yapmak, yapılan yatırımdan kazanç elde etmek, kayıpları aza indirmek gibi meseleler en çok tartışılan, aynı zamanda modern finans ve yatırım açısından önem taşıyan konulardan biridir. İnsanlar hayatın pek çok alanında rasyonel davranırlar ya da davrandıklarını sanırlar. Özellikle yatırım yaparken vermiş oldukları kararlarını kendi mantıklarına dayanarak verirler.

Ancak bu kararlar tamamen bireysel olup pek çok sosyal-psikolojik faktör ve ya etkenden etkilenmektedir. Çalışmamda, geleneksel finans teorileri, davranışsal finans, davranışsal finansla konu olan psikolojik önyargılar, bireysel yatırımcılar ve yatırım araçları konuları ele alınacaktır.

Yatırımcıların yatırım tercihleri yaş, cinsiyet, meslek, gelirdurumu, eğitim durumu gibi demografik faktörlerden etkilenirken aynı zamanda bireylerin psikolojik ve duygusal algıları yatırımlarını şekillendirmektedir. O yüzden bireysel yatırımcıların farklı demografilerine ilave olarak kişisel düşünce ve psikolojileri önemli derecede rol oynamaktadır. Bu faktörlerden etkilenerek farklı yatırım kararları alınmaktadır. Bir ülkede yapılan bireysel yatırımlar aynı zamanda ülkenin genel ekonomisini de etkiler.

Bu sebepten, bireysel yatırımcıların yatırım kararı alırken davranışlarını yönlendiren psikolojik eğilimlerin yatırım kararlarını nasıl etkilediğini ve hangi faktörün bunda daha çok payı olduğunu tespit etmek güncel sorunlardan biridir.

**Sorunun bildirimi ve çalışma düzeyi:** Ekonomi ve finans bilimi uzun yıllar yatırımcı davranışı üzerine pek çok teori geliştirmiştir. Bu teorilerde insanların rasyonel birer varlık olduğu düşüncesi yaygın bir inanıştır. Ancak her insan bireyseldir



ve aynı koşullara sahip olsalar da farklı düşünce yapılarından dolayı aynı kararları vermeleri beklenemez. Bu bağlamda, geleneksel teoriler yetersiz kalmış ve yerini davranışsal finansa vermeye başlamıştır.

Davranışsal finans, bireysel yatırımcıların finansal karar verme konusunda rasyonel davranmadıklarını ve kişinin yatırım kararlarında farklı faktörlerin etkisinde kaldıklarını savunmaktadır.

**Araştırmanın amacı ve görevleri:** Bu çalışmada işletmelerin sosyal girişime önem vermek, sosyal girişimin insanlara faydasını anlamak ve ekonomiye çok sayıda katkıda bulunabileceğini göstermektir. Araştırmanın amacı sosyal girişimin normal girişimden farkını ve ondan farklı olarak ekonomide ne gibi değişiklikler yapabileceğini amaçlamaktadır.

Araştırmanın görevi Azerbaycanda sosyal işletmelere desteği sağlanması, Azerbaycanda finansman kaynaklarının bulunması ve Azerbaycanda sosyal gelişimin hızlandırılması gerekmektedir.

**Araştırma nesneleri:** Çalışmanı yapmadan önce konu alanında mevcut problemi çözmek gerekmektedir. Araştırma Dünyada örneklere sosyal girişimde Azerbaycan için yapılacakları belirlemektir.

**Araştırma yöntemleri:** Yapılmış tez çalışmasının teorik yapısı yerli ve yabancı literatür taramasından oluşuyor ve konu hakkında aydınlatıcı bilgiler ışığında açıklamalarda bulunmuştur.

Bireysel yatırımcıları finansal yatırım kararına yönlendiren faktörlerin davranışsal finans ile ilgili olarak finans literatüründe birçok çalışma bulunmaktadır. Buna istinaden, konuyla ilgili literatürde yer alan çalışmalar incelenerek, özet bilgiler verilmiştir.

**Araştırmanın veri tabanı:** Yaptığım araştırmanın veri tabanı sosyal girişimcilik, sosyal girişim finansmanı, geri ödenebilir finansman etkisi konularını kapsamaktadır.

Sosyal finansman toplum üzerindeki etkisi bir örnek şirket uygulaması üzerinden araştırılıyor.Örnek şirket olarak esasen islam kurumu seçilmiştir. Tezin ikinci bölümündeki veriler de edebiyat taraması özelliği taşımaktadır.

Yani bu bölümde yazdıklarım okuduğum bazı edebiyatları, internet sitelerindeki konuyla ilgili araştırdığım yazıları, bir çok tez ve makaleleri içermektedir.Sosyal girişim finansmanı,sosyal yatırımcılık,sosyal finansman yöntemleri hakkında türk ve yabancı, özellikle ingiliz ve rus dilinde olan kaynaklardan bir çok veriler toplanmıştır.

**Araştırmanın kısıtları:** Yapılan araştırma zaman ve finansal sınırlılıklardan dolayı daraltılmıştır.

**Araştırmanın bilimsel yeniliği:** Araştırmadan sonra elde edilen sonuçların bilimsel ve pratik açıdan önemi mevcuttur.

Bilimsel açıdan bakıldığında bu sonuçlar sosyal girişimde bulunmak isteyen girişimcilerin teorik olarak sonuçlarını yansıtmaktadır. Teorik olarak sosyal girişimin gelişmesine katkıda bulunmanın iyi yolunu göstermektedir. Bununla beraber, pratik açıdan finansman modellerinin ve finansman kaynaklarının bulunması ve doğru yolda kullanmasının gerektiğini göstermektedir.

**Sonuçların bilimsel-pratik önemi:** Ulaşılan sonuçların bize sunduğu veriler işletmelerde finansal modellerin ve sosyal girişimin ülke genelinde istenilen düzeyde olmalıdır.

Bu yüzden Azerbaycanda sosyal girişimcilğin aşağı olmasını bize göstermektedir. Bu yüzden sosyal girişimciliğin potansiyel bir bilim dalı olduğundan bu istikamette daha önemli adımlar atılmalıdır ki, ülke ekonomisi kalkınmasına yardımcı olsun ve toplum adına yapılan işlerin sayısı daha da artsın.

Pratik önemi olarak biz işletmelerin şimdiki durumunu maksimum düzeltilmesi için sosyal girişime katılmak isteyen ve bilgisi artırib bu işe gönül vermek isteyenlerin sayısını çoğaltmak,bunun için forumların yapılması gerekir.

Tezin yapısı birinci bölümde iş modellemesi nasıl yapıldığını öğrenilir.Bunun için tarihte her alimin iş modellemesine farklı yaklaşımlarından bahs edilir.İş

modellemesini sosyal girişimde kullanarak sosyal girişim modelinin nasıl kurulacağı anlatılır.

İkinci bölümde ise sosyal girişimde finansman modelleri, finans kaynaklarının neler olabileceği ve sosyal girişimde bulunan bir girişimcinin kendi işletmesini nasıl finanse edebileceği anlatılır.

Üçüncü bölümde konu Azerbaycan üzerinden anlatılır. Azerbaycanda sosyal girişimde ne gibi araçlar kullanılarak sosyal iş modelinin kurulması ve Azerbaycanda sosyal girişimde bulunmak isteyen girişimci ne gibi kaynaklar kullanabilir ve Azerbaycanın sosyal girişimcilik için uygun bölgeleri konuşulmuştur.

# I BÖLÜM. SOSYAL GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI VE GİRİŞİM MODELLERİ

## 1.1. Sosyal iş modeli kavramı ve girişimcilik

İş modellemesi kavramı, 1990'larda, bilgi teknolojisi alanında faaliyet gösteren ve yavaş yavaş ekonominin diğer alanlarında tanıtılan şirketlerle birlikte geniş bir şekilde tanınmaya başlandı. İnternetin gelişmesiyle bağlantılı iş fırsatlarının ortaya çıkması, şirketlerin tedarikçiler ve müşterilerin rakipleriyle etkileşime giren teklifler oluşturmalarına olanak sağlamıştır.

Modern yönetim teorisi işletme modeli terimi bir organizasyonun değerini yaratma sürecini tanımlamak için yaygın olarak kullanılmaktadır. Gelir elde etme yolları, bir iş modeli bir yandan özellikle müşteriler için bir şirket için benzersiz olan değerlerin mantığını anlamaya yardımcı olurken diğer yandan şirket işletme gelirini elde etme ve tahsis etme sürecini açıklar. Amit and Zott 2011 bir iş modelinin analizinde merkezi olan değer kavramının önemini vurgulamaktadır. Bu bir iş modelinin analizinde merkezdir.

Faaliyetten değer yaratılması toplumun belirli bir üyesi için faydalı olan tüm kaynakların fırsat maliyetlerinin düşülmesinden sonra ortaya çıkar.

Ayrıca, kavram kavramsal bir açıklanma ile belirtilmelidir. İş analizi için bileşenleri ve araçları inceleyerek "İş modeli" sadece elektronik endüstrisi değil, ekonominin farklı endüstrilerinden ve sektörlerinden firmalara örnek olarak araştırma modelleri giderek daha fazla yapılmaya başlandı.

Ancak şuan da bir kaç çalışmaların olmasına rağmen iş modellerinin oluşumunda ve gelişiminde sosyal özellikler girişimcilik, her ne kadar değer yaratma sürecini analiz etmeye ilgi duysa da müşteri ve şirket ödenek, denge ve sürdürülebilirlik sosyal girişimcilik firmalarının faaliyetleri giderek daha fazla ilgi görüyor.

Araştırmacıların ve uygulayıcıların dikkat merkezini sosyal iş modeli kapsıyor. İş modeli, işin arkasındaki mantığı anlamaya yardımcı olur ve firmaların yanı sıra yaratma ve edinme amaçlı stratejik kararlar bu nedenle değerler özellikleri dikkate alır.

Sosyal girişimcilikte iş modellerinin oluşumu ve bir iş modelini sosyal bir analiz birimi olarak kullanmak girişimcilik için oldukça mantıklı görünüyor.

İlk olarak, sosyal girişimcilik, değer yaratmanın karmaşık bir süreci ile karakterize edilir; ikincisi, K. Sommerrook'a göre, sosyal girişimcilik, şirketlerden oluşan geniş bir ağa kurulmuş, kar odaklı, kar amacı gütmeyen kuruluşlar, yerel, bölgesel, ulusal ve uluslararası otoriteler, hükümetler ve diğer kurumlardan oluşur ve üçüncüsü, stratejisinin aksine, analizi daha fazla olan derece rakiplerin ve dış çevrenin değerlendirmesine, iş analizine dayanmaktadır. Modeller daha çok pazar uygulama sürecine odaklanmıştır. Bir iş modelini araştırmada analiz birimi olarak kullanıldığı zaman sosyal girişimcilik, hem de oluşum özelliklerinin çalışılması sosyal girişimcilikteki iş modelleri genişliyor. Değer yaratma sürecini anlamanıza izin verdiği için de başvuru, sosyal girişimcilikte en zor olanı ve çelişkili olanıdır. Ticari örgütlerde değer, "bir müşterinin ne kadar ödemek istediğini açıklayan bir ekonomik kavram" olarak görülür. Sunulan ürünler sonra sosyal girişimcilik belirli odaklanmış, sosyal problemler ve çözüm bulmaya çalışmıştır.

A. Hookle, G. Deese, B. Anderson sosyal girişimcilikte iş modeli kavramını bir yapı olarak, iki unsur da dahil olmak üzere operasyonel bir model ve bir kaynak stratejisi tanımlandı.

B. Operasyonel model, yaratması gereken destek sistemleri beklenen etkisi, belirli eylemlerin, yapıların bir birleşimidir.

C. Kaynak Stratejisi Operasyonel Modeli gerekli maddi ve maddi olmayan duran varlıkları tespit etmek ve kaynaklar çekmek için destekliyor.

Yazarlar, girişimci bir fikrin gerçekleşmesi için oluşturulacak sosyal değeri belirlemeli ve sürdürülebilir bir iş modeli geliştirmelidir.

Bu yaklaşım, işletme kavramını tanımlamada sosyal girişimcilikteki modellerin işletme ilişkisini gösterir ve sosyal girişimcilikte şirket modelleri ve sonuçlarının, hangi sosyal misyon uyarınca yaratılmasında ifade edilmesi gerektiğinin belirli sosyal etkidir.

F. Perrini, C. Wurro sosyal inovasyonu uygulamak için gerekli bir mekanizma olarak bir iş modelini inceliyor.

Yazarlar pazar yöneliminin, memnuniyetin önemini vurgulamak için paydaş beklentileri ve aşağıdaki iş unsurlarını ve modellerini vurgulamaktadır: pazar yönelimi, ağ, esneklik, coğrafyönelim ve organizasyon yapısı.

Onlar da, iş modelinin kendi görüşlerine göre açıkça hedeflenmesi gerektiğine, belli bir sosyal problem çözme ve geniş bir sosyal uzun vadeli dönüşümler gerektiğini vurguluyorlar. Her iki modelde sosyal girişimcilik iş modelinin benzer temel unsurları ilk model vurgulanır, değer yaratma sürecini ve ikincisi değer önerme sürecini ve ihtiyaç sürecini paydaş katılımı belirtir.

Ancak, her iki modelde sosyal araştırmalarda yaygın olarak kullanılmaz, çünkü sürecin sadece bazı yönlerini etkilediği için sosyal girişimciler tarafından değer yaratmaz.

İş modeli kavramı farklı bir sosyal türlerin işleyiş özelliklerini tanımlayarak kullanıldı. Ancak, girişimcilik kavramın kendisi, sosyal girişimcilikte iş modelleri ve oluşum özellikleri sosyal girişimcilik iş modelleri aslında dikkate alınmadı.

Bazı araştırmacılar, iş modeli kavramını özellikleri ve özellikleri tanımlamak için başarılı sosyal girişimcilik modelleri ve analiz düzeyi olarak bireysel vakaların değerlendirilmesi yapmaktadırlar. Örn. J. Mayor ve O. Shawn üç başarılı sosyal örgüt seçti: girişimcilik ve araştırılmış iş bu organizasyonların modelleri.

Araştırmaya dayanarak, yazarlar bu kuruluşların başarısının benzerlerinin kullanımı ile ilgili olduğunu iş modelleri oluşturma ilkelerini, vurgulanan ilkelere dayanarak üç teorik varsayımda bulunur:

1. Başarılı sosyal girişimcilik firmaları tanımlamaktan daha fazlasını yapar ve belirli bir endüstrinin değer zincirindeki yeri ve en baştan proaktif olarak şirketler ile sosyal vizyonlarını paylaşan kendi değer zincirlerini oluştururlar;

2. Başarılı sosyal girişimciler dikkatlice tanımlar kaynak gereksinimleri ve bunlara uygun olarak kaynağı oluşturur en erken aşamada iş modeline dahil edilen bir strateji faaliyetleri;

3. Başarılı sosyal girişimciler hedeflerini birleştiriyor ve faaliyetin erken evrelerinde toplumsal değer yaratma zincirinde yer almak için, öncelikle, bu grubun değer yaratmadaki aktif rolünü varsayar ve ikincisi, bu grubun yaratılan değer bir kısmını atamasını sağlar. Bazı yazarlar tarafından karşılaştırma için farklı sosyal yönelimli işletme türlerinin özellikleri kapsayıcı iş, sosyal, sosyal girişimcilik bir iş modeli kullanılmaktadır.

Ancak, bu çalışmalar bu iki işletme arasındaki benzerlik ve farklılıklar bileşen misyonlar ve gelir yaratma, temelini belirleme sosyal işletme modellerinin oluşum ve işleyiş özellikleri girişimciliği ortaya koymaktadır.

## **1.2. Sosyal girişimcilik işletme modellerinin bileşenleri**

“İş modeli” kavramının tanımlarının çeşitliliği, ana bileşenlerin, iş modelinin bloklarının tahsisine farklı yaklaşımların varlığından kaynaklanmaktadır. Şirketin iş modelinin anlaşılmasındaki farklılıkları karakterize eden seçkin karar alma alanlarındaki, iş modelinin bileşenlerindeki farktır. Bununla da, D.E. Klimanov ve O.A. Tretyak'ın belirttiği gibi, son yıllarda araştırmacıların görüşlerinin belirli bir konsolidasyonu, iş modelinin uygulanmasında ve bir dizi yazarın tanınmasında yürütülen faaliyet türlerini ortaya koyan bloklar (bileşenler) açısından ana hatlarıyla ayrı bir analiz birimi olarak iş modelleri belirtilmiştir.

Tablo 2.1'de belirtilen iş modellerinin bileşenlerini vurgulama yöntemleri, iş modellerini tanımlamak ve tanımlamak için mevcut yaklaşımların çeşitliliğini göstermektedir. Bununla birlikte, çoğu yazarın aşağıdaki bileşenler üzerinde bir “iş modeli” kavramını tanımlamaya odaklandığı belirtilebilir.

- değer teklifi (value proposition);
- değer yaratma (value creation);

- gelir elde etmek (income generation).

Farklı yazarlar yukarıdaki bileşenlere başkalarını da eklerler.

Örneğin, G. Hamel bir değer ağını, temel bir stratejiyi, stratejik kaynakların tedarikini ve müşteri arayüzünün yönetimini bir iş modelinin bileşenleri olarak ayırmaktadır.

Demail ve H. Lecoc kaynaklar ve yeterlilikler, değer sağlama önerileri ve bir organizasyon yapısı olarak tanımlamaktadır.

Rus araştırmacılar bir iş modelini analiz etmek için diğer bileşenleri tanımlıyorlar. Örneğin, iş modeli ile şirket faaliyetlerinin sonuçları arasındaki ilişkiyi analiz eden A. Shatalov blokları “operasyonel model” (önerilen değer, değer yaratma ağı ve pazarını içerir), “büyüme modeli” ve “ekonomik model” tanımlar.

Yazar, her bir bileşenin belirli özelliklerine bağlı olarak, her bir iş modeli türünün ilişkisini ve iş modeli kümelerini belirler ve şirketin sonuçlarını gösterir.

Bu yaklaşımın yazarın karşı karşıya olduğu araştırma görevlerini çözmeyi mümkün kılmasına rağmen, sosyal girişimciliğin iş modellerinin analizinde evrensel ve uygun olarak adlandırılması zordur. Örneğin, sosyal girişimcilik için “müşteri ilişkileri”, “tüketici segmentleri” gibi önemli bir bileşen yoktur.

Sosyal girişimcilik çalışmalarında, yazarlar çoğunlukla mevcut yaklaşımları bir iş modelinin bileşenlerini vurgulamak için uygular ve uyarlar.

Örneğin, L.Mikalini ve D.Fiorentino (Michelini ve Fiorentino, 2012), analizlerini A.Osterwalder, I.Pigne, C.Tucci kavramsal modeline dayandırmak suretiyle sosyal ve kapsayıcı iş modellerinin özelliklerini incelemişlerdir.

L.Mikalini, sosyal bileşenlerin iş modelinin özelliklerini, standart bileşenlere ekleyerek araştırmaktadır. Sosyal işletmeye özgü bir bileşen sosyal etki için bir formüldür ve bunu risk ve fayda oranı ile değerlendirir.



**Tablo 1: İş modelinin bileşenlerini vurgulamaya yönelik yaklaşımlar**

Yazarlar	İş Modeli Bileşenleri
<b>Girişimci olmayan firmaların iş modellerinin incelenmesi</b>	
Shafer, Smith, Linder, 2004	Stratejik kararlar (müşteriler, teklif edilen değer, yeterlilikler, gelirler, farklılaşma vb.), Değer yaratma (gerekli kaynaklar / varlıklar, süreçler / işlemler), değer elde etme (maliyetler, finansal yönler, kar) ve değer yaratma ağı (tedarikçiler, tüketicilerle ilişkiler, malzeme ve bilgi akışları)
Osterwalder et al., 2005;	Değer teklifi, dağıtım kanalları, müşteri ilişkileri, satış ortağı ağı ve gelir modeli
Остервальдер и Пинье, 2014	Tüketici segmentleri, değer teklifi, dağıtım kanalları, müşteri ilişkileri, gelir akışları, kilit kaynaklar, kilit faaliyetler, kilit ortaklar, maliyet yapısı
Zott and Amit, 2010	Tasarım öğeleri (içerik, yapı, yönetim) ve tasarım temelleri (ürün yeniliği, tüketicileri diğer ürünlere / hizmetlere geçirmede engeller oluşturma , tamamlayıcılık, verimlilik)
Rasmussen, 2007	Değer teklifi, pazar bölümleri, gelir modeli , değer zinciri, maliyet yapısı, potansiyel karlılık, değer ağı, rekabet stratejisi
Hamel, 2000	Müşteri İlişkileri, Anahtar Strateji, Stratejik Kaynaklar, Değer Ağı
Chesbrough and Rosenbaum, 2000	Değer teklifi, hedef pazar, iç değer zincirinin yapısı, maliyet yapısı, kâr modeli , değer ağı, rekabet stratejisi
Mair and Schoen, 2005 Hamel,2000	Müşteri İlişkileri, Anahtar Strateji, Stratejik Kaynaklar, Değer Ağı
Yunus et al., 2010	Değer teklifi (paydaşlar ve ürün / hizmet), sosyal etki formülü (sosyal ve ekonomik etki), toplam değer (iç değer ağı ve dış değer ağı), ekonomik etki formülü (satış geliri, maliyet yapısı, kullanılmış sermaye)
Marquer et al., 2010 Osterwalder et al., 2005;	Değer teklifi, dağıtım kanalları, müşteri ilişkileri, satış ortağı ağı ve gelir modeli
Michelini and Fiorentino, 2012 Osterwalder et al., 2005	Değer teklifi, ekosistem, pazar, ekonomik özellikler

**Kaynak:** “Бизнес-Модели В Социальном Предпринимательстве: Типология И Особенности Формирования”, Санкт-Петербург-2015, ss.213.

Bu tezde, sosyal girişimcilikteki iş modellerinin özelliklerini belirlemek için, şirket için stratejik olarak önemli olan bileşenleri tanımlayan stratejik modelin analizi ve değer yaratma mimarisini gösteren işletim modelinin analizi yoluyla bir iş modeli ele alınmaktadır. İş modelinin bileşenleri A.Osterwalder ve I.Pigne göre küçük

değişikliklerle belirlenmiştir. A. Osterwalder ve I. Pigne tarafından önerilen bir iş modelinin bileşenlerini (bir iş modelinin taslağı) belirleme yaklaşımının mevcut eleştirilere rağmen birkaç avantajı vardır: basit mantığı vardır, elemanların ilişkisini görüntülemenize izin verir, bileşen analizi tualin merkezi bileşenine göredir bir değer önerisidir. Çeşitli endüstriler ve alanlardaki firmaların analizine ana hatların uygulanmasına izin veren yazarlar tarafından kullanılan yaklaşımın evrenselliğı not edilebilir.

Yukarıdaki kanıtlar, sosyal girişimcilikteki iş modellerinin analizi için A.Osterwalder ve I.Pigne tualinin seçilmesine yol açtı. Bileşenler A.Ostervalder ve I.Pine belirtilen bir gelir makbuzu akar ve maliyet yapısı bir birleştirildiğı olarak,"karı"nın bileşeninden şirket tarafından türetilen gelir olarak maliyetlerin net her müşteri kesimi, iş modelini sürdürmek şirketin karını oluşturur. "Kilit ortaklar" bileşeni bir değer ağı olarak, yani değer zincirindeki şirket için önemli olan tüm organizasyonları kapsayan daha geniş bir kavram belirlenmiştir.

Analizin rahatlığı için, tüm bileşenler, sırasıyla, her modelde alınan kararların doğasını yansıtan stratejik ve operasyonel model olan iş modelinin iki unsuru arasında ilişkilendirilir. Stratejik model, değer teklifi, tüketici segmentleri, kilit kaynaklar ve kilit faaliyetler gibi bileşenleri içerir.

İşletim modeli, bir iş modelinin bu tür bileşenlerini bir değer ağı, müşteri etkileşimi, satış kanalları ve kar olarak birleştirir. Bu çalışmanın amaçları doğrultusunda, iş modelinin analizinin, sosyal girişimcilik alanında çalışan şirketin misyonunu yerine getirerek değer yarattığı ana paydaş yararlanıcı ile ilgili olarak yapıldığına dikkat etmek önemlidir.

Bir kuruluşun iş modelinin analizi, kuruluşun ve benzersiz ve birincil amacını tanımlayan misyonunun tanımıyla başlamalıdır.

Ireland ve Hitt 'ye göre, iyi formüle edilmiş bir görev merkezi, benzersiz bir görevi yansıtmalı ve ideal olarak paydaşların beklentilerini dikkate almalıdır. Şirketin stratejik modeli çerçevesinde, müşteri için hangi değeri yaratacağını, bunun için hangi ana

faaliyetlerin değer yaratılmasını sağlaması gerektiğini ve hangi kaynaklara ihtiyaç duyulduğunu belirlemek gerekir. Değer yaratmak bir Şirketin stratejisinin merkezinde yer alır. Değer, bir firmanın rekabet avantajının temeli haline gelebilecek eŐsiz bir iş modeli ile yaratılır.

Sosyal girişimcilik bağlamında değer, öncelikle “toplumsal değer” yaratılması ile ilişkilidir. Bazı yazarların çeşitli yaratılmış değer tőrlerini vurgulamasına rağmen (bkz: Bourdieu, 1986; Throsby, 1999), sosyal girişimcilik araŐtırmacıları esas olarak tam olarak “sosyal değer” yaratmaya odaklanmaktadır. Young,2006 'da belirtildiği gibi, sosyal bağlam,“değer”in öznel bir kavram olması ve “sosyal değer” in daha da belirsiz olması nedeniyle araştırmacılar için zor bir görev belirler. Ama daha önce de belirtildiği gibi, ticari girişimcilikte sosyal değer ekonomik değer yaratma yolunda bir yan ürün ise, sosyal girişimcilikte sosyal girişimcilerin temel hedefi olan sosyal değerin yaratılmasıdır.

Amit ve Zott,2001'e göre, bir kaynak kavramının prensipleri üzerine inşa edilmiş bir iş modeli, bir kuruluşun yarattığı değeri analiz etmek için iyi bir araç olabilir. Kaynak kavramı açısından rekabet avantajı Şirketin benzersiz kaynaklarına dayanmaktadır. Mevcut kaynakların ve yeteneklerin benzersiz bir kombinasyonu (Barney, 1991'e göre) nadiren, tamamen taklit edilemez; diğer sık ve tekrarlanabilir kaynak ikameleri tarafından vazgeçilmez olmalıdır bir Şirket değerinin yaratılmasına yol açabilir.

Bu nedenle, kaynak kavramına göre, değerin yaratılması, firmanın kaynaklarına, dinamik yeteneklerine ve tercihen kilit yetkinliklere bağlanmalıdır. Bu mantığın ardından, makale rekabetçi avantajların dayandığı stratejik modelin kilit kaynakların önemli bir bileŐenini ele almaktadır.

Hamel, 2000'e göre, bu kaynaklar anahtar yeterlilikleri (Şirketin bildikleri ve yapabilecekleri),stratejik varlıkları (maddi ve maddi olmayan varlıklar) ve anahtar süreçleri (kaynak kaynaklarını bir ürüne dönüŐtürmek için kullanılan prosedürler) içermektedir. Sosyal girişimciler tüketici için önemli olan değeri anlamalı ve bu kaynaklara tam olarak

yatırım yapmalı, değer yaratmaya katkıda bulunacak yeteneklerin geliştirilmesine, rekabet avantajının korunmasına ve bu nedenle sosyal sorunun sistematik ve uzun vadeli olarak çözülmesine önem vermelidir.

A.Osterwalder ve I.Pigne'ye göre “müşteriler herhangi bir şirketin kalbidir”,bu nedenle bir iş modelinin parçası olarak hizmet verilecek tüketicileri belirlemeye ve seçmeye dikkat etmek bir değer teklifinin başarılı bir şekilde uygulanması için en önemli görevdir.

Anahtar faaliyetler çerçevesinde şirketin, iş modelinin uygulanmasının hangi faaliyetler olmadan imkansız olduğunu belirlemesi gerektiği varsayılmaktadır,“bu, değer önerileri yaratma ve uygulama, pazara giriş, müşteri ilişkilerini sürdürme ve gelir elde etme sürecinin zorunlu bir bileşenidir”. Bu nedenle, yazarlar ana faaliyetlerin üretim, problem çözme ve platformlar/ağlar olarak sınıflandırılmasını önermektedir (bu tür temel faaliyet platform yönetimi, servis desteği ve platform tanıtımı ile ilgilidir).

İşletim modeli bir değer ağı, müşteri etkileşimi, dağıtım kanalları ve kar içerir. Bu çalışma boyunca olan kurum tanımlayıp ve model oluşturmak için ana makine olma, değeri sayesinde hangi üretilen şirket ve müşteri için, her ikisi de olağanüstü bir değer çekirdek yetkinlik geliştirir. Stratejinin kaynak görüşüne göre yeterlilik, kuruluşun kaynaklarını etkin bir şekilde kullandığı faaliyet ve süreçlerdir ve temel yetkinlik, rekabet avantajının dayandığı ve rakiplerin kopyalaması zor olan faaliyettir. Ana yetkinliği sayesinde şirket pazar talebini karşılayabiliyor.

Sosyal girişimcilik konusunda çoğu yazarlara göre, geleneksel girişimcilikten farklı olarak, sosyal girişimciler rekabeti korumaya çalışmıyor.

Onlar kendi tecrübelerini paylaşmaya hazırdır ve bunun yayılması tecrübeni bölüşmek sosyal girişimcilikte olan problemler büyük alanda çözmeye koşullar yaratır. Bununla birlikte, anahtar yeterliliği, firmanın benzersiz bir değer yaratan kaynakları kullanma özel yeteneği açısından incelenmesi, sosyal girişimcilik çalışmasında önemli bir husustur. İşletim modelinin bir bileşeni, şirketi çevreleyen, kendi kaynaklarını tamamlayan ve güçlendiren değer ağıdır. Değer ağının unsurları, benzer düşünen

rakiplerle tedarikçiler, ortaklar ve koalisyonlardır. Bileşen müşteri ilişkileri şirketin pazara nasıl girdiğini ve tüketiciyle nasıl ilişki kurduğunu, kuruluşun tüketicilerden hangi bilgi ve bilgiyi aldığını ve çıkarları için kullandığını, üretici ile tüketici arasındaki etkileşimin nasıl gerçekleştiğini ve tüketicinin ne ve nasıl ödediğini açıklar.

Bileşen satış kanalları şirketin tüketici ile nasıl etkileşime girdiğini, onlara bir değer teklifinin nasıl etkili bir şekilde iletileceğini belirler. İşletme modelinin bir bileşeni kar elde etmek bir şirketin nasıl gelir elde ettiğini ve bunun hangi masraflara katlandığını gösterir. Sosyal girişimcilerin değer kazanmak yerine değer yaratmaya daha fazla odaklanmış olmalarına rağmen, finansal istikrar şirketin misyonunun uygulanması için bir ön koşuldur. Ortaya çıkan kar, şirketin en büyük sosyal etkiyi yaratması için sosyal girişimciliğin son derece önemli olan iş geliştirme fonlarına yeniden yatırım yapmasını sağlar. Dolayısıyla, iş modelinin açıklanan analiz şeması, bileşenlerin birbirine bağlılığını yansıtır ve sosyal girişimciliğin iş modellerinin oluşum özelliklerini incelemek için uygun bir mantıksal çerçeve gibi görünmektedir.

Çalışmaların analizi, bir iş modelinin analiz seviyesi olarak kullanılmasının, kuruluş tarafından yaratılan ve verilen değer mantığını anlamamıza izin verdiğini göstermiştir. Sosyal girişimciliğin işleyişinin özellikleri göz önüne alındığında, sosyal girişimcilerin yarattığı iş modellerinde özellikler olduğunu varsayabilir.

### **1.3. Sosyal girişimcilikteki iş modelleri**

Tez araştırmasında ortaya konan hedeflere ulaşmak için iki aşamada ampirik bir çalışma yapılmıştır. İlk aşamanın amacı, bir iş modeli tipolojisi oluştururken özelliklerin daha sonra tanımlanması için sosyal girişimcilikteki iş modellerinin özelliklerini tanımlama gereğidir. Ampirik araştırmanın ikinci aşaması, bir tipoloji oluşturmak ve sosyal girişimcilikteki ana iş modellerini tanımlamaktır.

Bu noktada, ampirik araştırma yürütmenin ilk aşaması, daha sonra bir iş modeli tipolojisi geliştirmek için özellikleri tanımlamak amacıyla sosyal girişimcilikte iş modellerinin oluşum özelliklerinin incelenmesi gerektiği varsayılmaktadır.

İşaretlerin tanımlanmasına yönelik tümevarımsal bir yaklaşım, teorinin gelişim düzeyinin, nesnenin özelliklerini, işaretlerini ve kriterlerini kavramsal olarak ayırt etmesine izin vermediği, zayıf yapılandırılmış araştırma alanlarında kullanılmaktadır.

Ampirik araştırmanın bu aşamasının bir parçası olarak formüle edilen ana araştırma sorusu, sosyal girişimcilikte iş modellerinin oluşumunun özellikleri nelerdir? Bu soruyu cevaplamak için sosyal girişimcilik alanında çalışan dört Rus firmasının iş modellerinin analizi yapılmıştır.

Sosyal girişimcilikte iş modellerinin oluşum özelliklerini tanımlamak için vaka yöntemi araştırma stratejisi kullanılır. Vaka yöntemi, vaka ve bağlamın derinlemesine anlaşılması sayesinde süreçleri anlamaya olanak tanır.

R. Yin'e (2014) göre, vaka yöntemi, gerçek bağlamı (vaka), özellikle bağlam ve görüngü arasındaki sınırlar yeterince tanımlanmadığında, gerçek bir bağlamda derinlemesine incelemenizi sağlar. Bu yazıda, “bağlam temelli gerekçe” yöntemi (Welch ve ark., 2010) vaka yöntemini kuramsallaştırma yöntemi olarak kullanılmıştır.

Bu yöntem, vaka analizinde bağlamın yüksek rolünün yanı sıra neden sonuç ilişkilerinin tanımlanmasını ima eden “eleştirel gerçekçiliğin” felsefi yönüne dayanmaktadır.

Evrensel yasalar türetme olasılığını düşündüren, yaygın olarak kullanılan pozitivist felsefi yaklaşımın aksine ve bağlam bir sınırlama olarak görülüyorsa, eleştirel gerçekçilik, bağlamı derin gerekçeler türetmek için gerekli bir koşul olarak görür.

Ve yorumlayıcı felsefi yaklaşımın aksine, eleştirel gerçekçilik, olay yönteminin yalnızca fenomeni açıklarken değil, sebep sonuç ilişkilerini ortaya koymada ve tanımlamasında ana rolünü görür. Çalışmada sunulan çalışma ile ilgili olarak, sosyal girişimciliğin özellikleri, vakaların analizinde gerekli bir bağlam olarak ele alınmakta

ve çalışmanın sonucu, sosyal girişimcilikte iş modellerinin oluşturulmasının mekanizmalarının, özelliklerinin tanımlanmasıdır.

Bu çalışmadaki analiz birimi sosyal girişimci firmaların/projelerin iş modelidir, birkaç vakanın analiz edilmesi yaklaşımı kullanılmıştır ki, bu karşılaştırmalı bir analize izin verir ve ortak ve ayırt edici özellikleri ve eğilimleri tespit eder. Bu makale 4 vakayı analiz ediyor. Rus sosyogirişimci firmalar Değişikliklere Karşı Yardım Vakfı tarafından seçilen ve desteklenen projeler hibe ve mentorluk yoluyla yapıyor.

Bu 4 firma Rusya'da Değişim Doğru Vakfı'ndan ilk yardım alan kuruluşlardı. Vakaların seçimi, şirketlerin yazarın çalışmalara bağlı kaldığı sosyal girişimcilik tanımına uygunluğuna dayanmaktadır. Vakaların farklı alanları (psikolojik yardım, spor, eğitim, iyileştirme) temsil ettiğini ve sosyal problemin ciddiyetine ve özelliklerine göre insan ticaretinden çocuklar arasında okumaya olan ilginin düşük olması değiştiğini belirtmek önemlidir. Seçilen kuruluşların her biri, bir nedenden ötürü devlet ve pazar tarafından yeterince kapsanmayan alanlarda çalışır. Bir sosyal sorunun tanımlanması, pazar fırsatına dönüşmesi, yenilikçi çözümlerin araştırılması ve sürdürülebilir bir iş modeli yoluyla uygulanması, bir sosyal girişimcinin projesini uygulamada izlediği yoldur.

Her proje için sosyal problemler, ilgili piyasa/devlet başarısızlıkları, sosyal girişimciler tarafından çözümlenme ve görev organizasyonları tarafından formüle edilen yöntemler açıklanmaktadır. Veri toplama birkaç aşamada gerçekleştirildi ve Yardım Fonu'nun “Değişikliklere Doğru” kuluçkahanesine girdiği andan Aralık 2013'e kadar projeler bir buçuk yıl içinde gerçekleşti. Veri toplama, malzeme ve belgelerin analizini hibe için şirket yöneticilerinin ilk başvuruları, şirketlerin iş planları, şirketlerin sosyal etkileri hakkında raporlar, şirket web sitelerinden gelen bilgilerin yanı sıra yarı yapılandırılmış görüşmeler, gayri resmi iletişim içeriyordu. Elde edilen verilerin güvenilirliğini güçlendirmek için çalışmada vaka yönteminde en sık kullanılan testler kullanılmıştır:

- yapıcı geçerlilik çeşitli bilgi kaynakları kullanılmış, alınan bilginin mantıksal sunum zinciri korunmuş, kilit katılımcıların (şirket liderleri) cevapları alınmış ve kaydedilmiştir;

- iç geçerlilik (veri analizi aşamasında) veriler neden sonuç ilişkileri açısından analiz edilmiş, verilerin alternatif yorumları dikkate alınmış, veriler analiz edilirken mantıksal modeller kullanılmıştır;

- dış geçerlilik (araştırma tasarımı oluşturma aşamasında) - analizde incelenen tüm vakalar için aynı mantık kullanılmıştır;

- güvenilirlik (veri toplama aşamasında) tüm görüşmelerde, toplantılarda, veri protokolleri kullanılmıştır.

Ampirik çalışma sonucunda analiz edilen vakalarda iş modeli oluşturma özelliklerini tanımlamak, genellemeler yapmak, bu özellikleri açıklayan varsayımlar ortaya koymak ve sonuç çıkarmak mümkün ola bilmiştir.

Tüm projelerin yöneticileri bir dereceye kadar röportajda "görevden sapma" sorunuyla karşı karşıya olduklarını belirtti. Bir misyondan sapma, bir organizasyonu daha önce tanımlanmış bir misyondan saptıran stratejilerin kullanılmasını ifade eder.

Bazı araştırmacılara göre, bu sosyal girişimcilik gibi sosyal ve ekonomik sürdürülebilirlik arasında bir dengenin sağlanması gereken karma organizasyon biçimlerinin karakteristiğidir.

Sosyal girişimcilik misyonundan sapma sorunu, kuruluşun finansal istikrarı sağlama ihtiyacı ile bağlantılı olarak belirli bir sosyal sorunun çözümü ile ilgili ana hedefinden geri çekilmesinde ortaya çıkmaktadır.

Örneğin, şirketin başkanı BUMPER Çocuk Kitabı Otobüsü, örgütün kendi kendine yeterliliği elde etmek için etkili yollar aradığı bir zamanda, birlikte çalıştıkları birçok yayıncının ürün yelpazesini değiştirmesini ve en çok talep gören kitaplara odaklanmasını önerdiğini belirtti. Bununla birlikte, finansal istikrarı sağlamak için, Çocuk Tamponu Otobüs Otobüsü Tamponu, popüler literatür satmak için tavsiyelere uymadı, ancak misyonuna uygun olarak, kuruluşun çocuklar için gerekli olduğuna



inandığı literatürü dikkatle seçmeye devam etti. Kaynak bağımlılığı teorisine göre, etkili bir organizasyon çevresel kısıtlamalara tepki olarak stratejilerini değiştirecektir. Sonuç olarak, “görevden sapma” daha çok değişen, belirsiz bir ortamda ortaya çıkacaktır. Sosyal girişimcilikte, hedeflerinin ikiliği (sosyal ve ekonomik) ve farklı paydaşların gereksinimlerini karşılama ihtiyacı ile ilişkili daha karmaşık ve belirsiz bir ortam gözlemlendiği varsayılabilir. Buna ek olarak, sosyal girişimciler, düşük marjlı alanlarda çalışmanın kendi kendine yeterliliğini sağlamanın ve dolayısıyla önemli kaynaklar üzerinde kendi kontrolünü kurmasının oldukça zor olması nedeniyle, sosyal girişimciler geleneksel girişimcilere göre kaynak sağlayıcılara daha bağımlıdır.

Kaynak bağımlılığı teorisi, bir kuruluşun bağımlı olduğu dış kuruluşların gereksinimlerine en uygun stratejileri seçeceğini belirtir. Sonuç olarak, sosyal girişimciler, sosyal girişimciler için gerekli kaynaklara sahip olan paydaşların gereksinimlerine daha fazla yanıt vermektedir ve bu da strateji ve misyonun seçimini etkilemektedir.

### **Çalışma modeli**

Değer ağı. Bu projelerde, kendi değer ağını oluşturmak için proaktif bir yaklaşım kaydedilebilir. Bu veriler, çalışmanın yazarlarının geliştirmekte olan ekonomileri olan ülkelerden üç vakayı analiz ederek buldukları sonuçları doğrulamaktadır. Bir tez araştırmasında analiz edilen proje yöneticileri, röportaj sırasında, tüm değer zincirinde ortaklarla stratejik ilişkiler kurulmasının, faaliyetlerin maksimum etkisini elde etmek ve sistemik değişiklikler sağlamak için gerekli bir araç olduğunu defalarca vurguladılar. Proaktif olarak etkileşime girdikleri kuruluşlarda değer yaratırlar ve bu nedenle ortak kuruluşlardaki değerleri ve normları değiştirerek yaratılan sosyal etkiyi artırırlar. Örneğin, ANO “Ortaklar için Sevinç” örgütünün başkanı bazı hastanelerde, onlarla değer paylaşan doktorların koğuştaki çocukları ziyaret ederken ponponlarla şapka takmaya başladığını belirtiyor. Jewelry Girls programının bir parçası olarak, insan ticareti konusunda çeşitli uzmanlara (psikologlar, sosyal hizmet uzmanları, dini toplulukların temsilcileri, vb.) yönelik, bu konuda farkındalığı artıran ve aynı zamanda

projenin diğerkuruluşlardan desteğini artıran özel eğitimler düzenlenmektedir. Jewelry Girls programının liderlerine göre, bu tür eğitimlerden sonra diğerkuruluşlar tarafından yönlendirilen şiddet mağdurlarının sayısı keskin bir şekilde artmaktadır. Yaklaşımagöre, girişimciler “organizasyon tarafından kontrol edilen kaynaklara bakılmaksızın fırsatları gerçekleştirmelidir.

Bu nedenle, girişimcilik teorisinde, ağlar, özellikle doğum ve oluşum aşamasında, daha çok dış kaynak kaynaklarına dayanan kuruluşlar için sürdürülebilirlik yaratmak için önemli bir mekanizma olarak görülmektedir. Bununla birlikte, daha önce belirtildiği gibi değer ağının, kuruluşun faaliyetlerinin tüm aşamalarında diğerkuruluşların kaynaklarını daha sık kullanma ihtiyacı nedeniyle sosyal girişimcilikte geleneksel olandan daha önemli hale geldiğine dikkat edilmelidir. Örneğin, ANO "Sevinç Ortakları" organizasyonunda, sadece çeşitli ortak kar amacı gütmeyen kuruluşların yardımıyla seçilen gönüllüler palyaço olarak çalışır.

Tüm projelerin liderlerinin, projelerin ana paydaşlar tarafından uygulanmasına yönelik direnişin varlığına da dikkat çektiği vurgulanmalıdır. Örneğin, ANO "Sevinç Ortakları" hastanelerin sağlık personeli arasında hemen destek bulamadı herkes palyaço terapisinin değerini anlamadı. Proje yöneticisi şunları söyledi: "Çok bekledikleri bölümler var, ama hepsi insan faktörüne bağlı...".

## II BÖLÜM. SOSYAL GİRİŞİM FİNANSMANI VE FİNANSMAN MODELLERİ

### 2.1. Sosyal girişimcilikte finansman modelleri

Kar amacı gütmeyen sektör ve ticari dünya arayüzünde faaliyet gösteren sosyal girişimler, bireysel girişimcilerin teminatına sahip olma olasılıkları daha düşük olduğundan ve borç verenler ve yatırımcılar için daha az çekici göründüklerinden ve sosyal misyonlarını ticari hedeflerden gelmek zorunda olduğu için geri ödenebilir finansmana erişimde belirli zorluklarla karşılaşmaktadır. Bu, ölçeklendirmek isteyen ancak geleneksel kredi verenler için gerekli güvenlikten yoksun ola bilecek yenilikçi “hibrit” sosyal girişimler için çok çeşitli sosyal yatırım kredisi finans girişimleri için bir gerekçe olarak kullanılmıştır. Bununla birlikte, bu sosyal girişimlerin geri ödenebilir finansmanı için gerçek talep ve sosyal yatırımın geleneksel borç verenler tarafından bırakılan bir finansman boşluğunu nasıl doldura bileceği hakkında çok az şey bilinmektedir .

Sosyal girişim için özel yatırım arzı, dünya çapında uzman sosyal yatırım programları ile genişlemektedir. Bu fonlar, aynı zamanda sosyal bir değer yaratan kuruluşlara borç vermek için fırsat arayan yatırımcılar tarafından finanse edilmektedir. Aynı zamanda sosyal değeri olan kuruluşlar için sübvansiyonlu krediler sunan finansman programlarından hayırsever girişim sermayesi biçimlerine kadar uzanmaktadır. Sosyal yatırım sektörünün mevcut analizi, hangi tür kuruluşların borç finansmanı isteyebileceğini ve karşılayabileceğini daha az dikkat ederek arzın niteliğine odaklanmıştır. Bu yazıda araştırma sorusu vardır: hangi sosyal işletmeler geri ödenebilir finans kullanıyor? İstenen yatırım kaynakları nelerdir? Bu sorular İngiltere'de yenilikçi melez organizasyonlar ele alınarak incelenmektedir.

İngiltere'de, finans toptancısı Big Society Capital'in ek desteğiyle bir dizi farklı sosyal yatırımcı var. İngiltere hükümeti, özellikle 2014'teki G8 başkanlığına geçtikten sonra bu alanda uluslararası lider olarak terfi etti. Big Society Capital tarafından

yaptırılan analiz, sosyal işletmelerin kamu hizmeti sunumunda giderek artan bir rol beklentileri, devreye almadaki değişiklikler ve sosyal işletmelerin sürdürülebilir iş modelleri geliştirme yeteneği üzerine yoğunlaşan artan bir talep önermiştir.

Mevcut yatırım talebinin analizi, ana borç verenlerden (yani Ana akım “High Street” bankalarından) talep ile sosyal yatırım finans araçlarından gelen talep arasında bir ayrım yapmamaktadır Ticari bankaların ve sosyal yatırımcıların sosyal teşebbüse teminatsız borç verme konusundaki rolleri hakkında başka cevaplanmamış sorular bulunmaktadır.

Bu çalışma , karma organizasyonel formların doğası ve sosyal ve çevresel amaçları ticari hedeflerle birleştiren finansın doğası ile ilgili iki temel teorik konuya katkıda bulunmaktadır. İlk olarak, sosyal ve çevresel hizmetler sunan bu kuruluşların farklı türde kredi finansmanını nasıl kullandıklarını inceler. Sosyal işletmelerin, farklı finansman türlerini tercih etmeleri açısından diğer KOBİ'lerden nasıl farklılaştıklarını inceleyerek KOBİ finans teorisine katkıda bulunur. İkincisi,yukarıda açıklanan sosyal yatırım biçimleri araştırılmış ve kendi başlarına hem finansal getirileri sosyal hem de antropik amaçlarla birleştiren karma biçimlerde olduğu gösterilmiştir. Ancak, ek sosyal etkilere sahip olmaktan ziyade ana banka finansmanını yerinden edilebileceği veya kalabalıklaştırabileceği filantropik yatırımların eklenmesi konusunda önemli politika soruları gündeme getiriyoruz.Sosyal yatırımın değerlendirilmesinin sonuçları da araştırılmaktadır.

Bu çalışma sosyal kuruluşu analiz birimi olarak ele almakta ve uzman sosyal yatırımcılardan veya bankalar gibi geleneksel kaynaklardan gelebilecek geri ödenebilir kredi finansmanı kullanımına odaklanmaktadır.

Bu, dağıtılmamış kar/fazla, hibeler ve sahiplerden/personelden yatırım gibi diğer finans biçimlerinden (bazen sosyal yatırım olarak da adlandırılır) ayrılır.Hibe finansmanı analize dahil edilmese de, birçok sosyal yatırımcı için kredilerin hibelerle birleştirilebileceği kabul edilmektedir. Çalışma, sosyal girişim finansı hakkındaki literatürü gözden geçirerek başlıyor. Daha sonra, Birleşik Krallık sosyal işletme dış

yatırım kullanımının en büyük ve en sağlam araştırması olan SEUK anketini (2013) kullanmaya dayanan metodolojiyi ortaya koymaktadır.

Bulgular bölümünde, farklı sosyal girişim türlerinin kredi finansmanını nasıl kullandığının ve geleneksel yatırımlardan finansmana daha az erişimi olabilecek sosyal işletmelere borç vermede sosyal yatırımın özel rolünün analizi sunulmaktadır. Tartışma ve sonuç, sosyal ekonomi için finansın doğası üzerine tartışmalara ve bir tür sübvansiyonlu finansman yaratmak ve büyütmek için politika müdahalelerine katkı da bulunmaktadır.

Organizasyonlar tamamen hayırsever ve tamamen ticari arasında bir süreklilik üzerine yerleştirilebileceğinden, sosyal girişimin tanımlanması özellikle zordur (Dees, 1998). Bazıları hayırsever sektörde varlık kilitleri ve dağıtım kısıtlamalarını içeren yasal formlarla sıkı bir şekilde ilerlemektedir. B Corps gibi özel sektör yasal biçimleri olabilen sosyal girişimler var. Tüm ülkelerde, sosyal girişimlerin bir dizi yönetim modeli için kullanabilecekleri bir dizi yasal yönetim biçimi vardır (Lyon Al Furuq, 2018; Smith Teasdale, 2012).

Hem sosyal hem de finansal hedeflere vurgu yapılarak, sosyal girişimler finans kullanımları bakımından diğer sosyal girişimlerden farklıdır (Austin ve ark. 2006).

Bu, mevcut müşterilerle etkili bir şekilde çalışabilir ve personel devir sayısının düşük olduğu yerlerde, işletmenin pahalı ve genç işletmeler için daha az etkili olduğu kanıtlanmıştır. Bu nedenle, Birleşik Krallık'taki ekonomik gerileme dönemlerinde, özellikle de GFC'den bu yana, ilişki kredileri uygulamalarını yürüten bankaların daha iyi performans gösterdiğine dair bazı bulgulara rağmen, bankalar erken dönem işletme kredilerinden ve ilişki bankacılığından uzaklaşmıştır.

Ayrıca, bankalar tarafından standart kredi puanlama tekniklerinin kullanılması, daha yüksek riskli maddi olmayan varlık esaslı işletmelerden ziyade teminatlı yerleşik ticaret işletmelerini tercih etme eğilimindedir.

Ayrıca, geri ödenebilir finansmana zayıf erişimin sadece finans tedarikçileri tarafından kaynaklanmadığından, başvuru sahiplerinin de yatırım önerileri sunmaları

gerektiği unutulmamalıdır. Mason ve Kwok (2010) ve Mason ve Harrison (2001), KOBİ sahiplerinin yöneticilerinin genellikle çok az finans uygulaması deneyimine sahip olduklarını bulmuşlardır.

Bu nedenle işletmelerin yaşı ve büyüklüğü finansmana erişimi şekillendirebilir. İşletmelerin olgunluğu ve deneyimi konusu bizi ilk hipotezimize götürüyor.

Farklı türlerin tercihleri hakkında hiçbir araştırma yapılmamasına rağmen , sosyal girişimlerin bir dizi geri ödenebilir finansman kaynağı olabilir. Anaakım KOBİ finans teorisinden gagalama düzeni teorisinin kullanılması, farklı finans kaynakları için iş talebi tarafındaki tercihler hakkında fikir verebilir. Myers (1984) ve Myers ve Majluf (1984), dahili dış finansmana ve daha sonra da borçlanma özkaynağına karşı borç finansmanına yönelik girişimci gagalama emri tercihini kabul etmektedirler.

Bu nedenle, daha sonraki çalışmaların bulduğu gibi, teorinin temel dayanağı geçerli olmakla birlikte, geçmiş yürüyen deneyimler ve belirli finansörler ile dış bağlantılar ile birleştirilen, finans yürüyen merdiven boyunca farklı dış finans biçimlerinin kullanılabilirliği güçlü bir etkiye sahip olabilir.

Atherton (2009), Baldock (2013) ve Baldock ve ark. (2015), gagalama emirlerinin girişimci deneyimsel koşullandırma ile ayarlanabileceğini bulmuş, deneyimli girişimcilerin geçmiş deneyimleri daha önce kullandıkları finansman türleri için yol bağımlılığı tercihleri yaratmıştır. Ayrıca, belirli finansman türlerinin mevcudiyeti yeniden düzenlemelere yol açabilir. Örneğin, borç ya da özkaynağına tercih edilen hibe finansmanının mevcudiyeti, uygulamada borç finansmanı yerine sadece özkaynak ile karşılanabilecek özel fonların eşleştirilmesini gerektirebilir. Bu, örneğin, hisse senedi finansmanı için seri girişimci tercihleri ile birlikte, North ve ark. Tarafından tarif edilen genç yenilikçi işletmeler için borç finansmanı üzerinde eşitlik tercihleri ile gagalama emri teorisinin tersine çevrilmesine yol açmıştır.

Ve Baldock ve diğerleri. Artık mevcut olmayan hibe fonuna bağımlı hale gelmiş olabilecek sosyal girişimler için, daha düşük maliyetli veya diğer ana akım finansman

biçimlerinden daha kolay mevcutsa, borç finansmanı ve daha muhtemel uzman finansmanı isteyecekleri teorize alınabilir .

Geleneksel KOBİ finans teorileri bir finansman yaşam döngüsü aşamaları modelinin kullanılmasını desteklemektedir (Berger ve Udell, 1998iv) ve bunun sosyal girişimler için de aynı derecede geçerli olması gerektiği varsayımları vardır.Sosyal girişimler bankalardan ve risk sermayesi kapitalistlerinden destek alabilirken (Bryson Buttle, 2005), ticari finansı hayırsever kaynaklarla birleştirebildikleri ve diğer paydaşlarla ilişkilerini kaynak yardımı içingeri ödenebilir finansman aramak yerine finans kullanabildikleri için diğer işletmelerden farklıdır.Bu, yeni ve genç işletmelerin kendi kendini finanse etme ve hibe finansmanını sipariş etme tercihini takip edeceklerini, ardından da ikincil borçları takip ederek piyasa faizli borç finansmanı ve nihayetinde özkaynakları takip edeceklerini göstermektedir.

Daha az yerleşik ve olgunlaştıkça, genellikle en az 2 yıllık ticaret geçmişine sahip olduklarından, ana banka banka kredileri için daha cazip hale gelecektir.

Bununla birlikte, yatırımcıların ve bankaların nakit akışını ve fazlalarını üretmede daha iyi olabilecekleri için ticari şirketleri sosyal girişimlere tercih edecekleri varsayımı vardır (Lumpkin ve ark. 2013).

Sosyal işletmeler için bu algılanan finansman boşluğunu karşılamak için, dünyada hızla büyüyen bir “sosyal yatırım” altyapısı ortaya çıkmıştır.Bankalar ve konvansiyonel kaynaklar önemli olsa da (Bryson Buttle, 2005), politika yapıcılar Avrupa Komisyonu (2014), Sosyal İşletme Girişimi ve araştırmacılar tarafından hem finansal hem de sosyal getirileri birleştiren sosyal değer odaklı finansmana dikkat çekilmiştir (Nicholls, 2010).Bu son “sosyal yatırım” biçimi, tercih edilen oranlarda finansman sağlar ve kredileri hayırseverlik unsurlarıyla birleştirir (Scarlata Alemany, 2010; Lumpkin ve ark., 2013) veya daha uzun vadeli hasta sermayesi (Van Sandt, Sud, Marmé, 2009).

Sosyal yatırım kullanan sosyal girişim türleri hakkında sorular var. Sosyal yatırım için filantropik veya kamu sektörü fonlarına sahip olmanın gerekçesi, genel ticari geri

ödenebilir finansın algılanan piyasa başarısızlığına ve belirli sosyal işletmelerin başka bir yerden geri ödenebilir finansman talep edememesine dayanmaktadır.

Daha önce tartışıldığı gibi, teminatı bulunmayan genç işletmeler finansmana erişmeyi daha zor bulabilir ve bu nedenle sosyal yatırım fonu alma olasılıkları daha yüksek olabilir.

Bu, ikinci ve üçüncü hipotezlere yol açar:

- Sosyal girişimlerin diğer geri ödenebilir finansman biçimlerine göre sosyal yatırım kaynakları tercih ediyor mu?

- Teminat eksikliğinden dolayı başka bir yerden finansman talep edemeyen sosyal girişimlere sosyal yatırım yapılması daha olası mıdır?

Sosyal işletmelerin rolü İngiltere'de son yirmi yıldır gelişmektedir .Birleşik Krallık Hükümeti, birçok hayır kurumunun ve toplum hizmet sağlayıcısının sosyal girişimlere geçişini destekleyecek, özellikle yoksun mahallelerde hizmetleri olan bir politikaya sahiptir (Kabine Ofisi, 2011). O zaman, kemer sıkma politikaları, sosyal girişim kapasitesini geliştirmek için kamu sektörü programlarında kesintilere yol açtı.

Hayırseverlik fonları, hükümet ve İngiltere'deki büyümeye yönelik sosyal girişimler arasında sosyal bir amaç için borç verme konusuna artan bir ilgi var. Big Society Capital ile yenilikçi finans kaynakları geliştiren sosyal yatırımcılar için toptan banka görevi gören çeşitli “sosyal yatırım” kaynakları vardır. Sosyal yatırım politikası gündemi önceki hükümetlerin politikalarını sürdürürken, fiili sonuçlar, bazı radikal yeniler de dahil olmak üzere çeşitli daha geniş politika hedeflerinde görülebilir. Sermaye finansmanı aynı zamanda sosyal girişimin sağlık hizmetlerinde , serbest okullarda ve akademilerde rekabeti artırmaya dahil olması ve Sonuçlara Göre Ödemelerin yapılması sözleşmelerinin daha radikal alanlarını finanse etmek için de kullanılabilir.

Bu politikalar ve yatırım fonları belirsiz bir ortamda faaliyet göstermektedir. Birincisi, sosyal işletmelerden kredi finansmanı için talep kanıtı yok. İkincisi, sosyal



yatırımlarla rekabet halinde olabilecek mevcut ana akım finans arzı hakkında bilgi eksikliği var.

Bu çalışma, 878 sosyal girişimin Sosyal Girişim İngiltere anketinin bir analizine dayanmaktadır (SEUK, 2013). Bu, Birleşik Krallık sosyal teşebbüsünde en sağlam ve kapsamlı veri setini sağlar.9.024 örgütün örnek çerçevesi, İngiltere bölgelerini ve sosyal girişim sektörlerini temsil eden sosyal girişimci şemsiye organlarının üyelerinden oluşturulmuştur.

Anket anketi, kuruluşların, hibelerin ve bağışların aksine, ticaretten elde edilen yıllık gelirin en az% 26'sının ve kendilerini aşağıdaki ifadeye uygun sosyal girişimler olarak tanımlayan katılımcıların, Birleşik Krallık hükümetinin sosyal işletme tanımına uygun olup olmadığını teyit etti.

“Sosyal girişimler” fazlası, esas olarak hissedarlar ve sahipler için kârı en üst düzeye çıkarma ihtiyacından ziyade iş veya toplumda bu amaç için yeniden yatırılan sosyal hedefleri olan işletmeler olarak tanımlanır.

Sosyal girişim hareketi, diğerlerinin yanı sıra kalkınma güvenleri, topluluk girişimleri, kooperatifler, konut birlikleri, 'sosyal firmalar' ve eğlence vakıfları gibi kapsayıcı ve son derece çeşitlidir.Bunun kuruluşunuzun ne yaptığını açıkladığını söyleyebilir misiniz ?”

Bu, sosyal girişimler olarak kendi kendini tanımlayan ve bölgesel destek altyapı organlarına bağlantılara sahip olan ancak bu destek ağlarına bağlı olmayan bazı organizasyonları hariç tutabilecek çok sayıda kuruluşla sonuçlanmaktadır.

Kuruluşların çoğunluğu (% 51) genellikle “Hayır” statüsüne sahip Garantili Şirketlerdir ,% 19'u bir Sanayi ve İhtiyat Toplulukları ile kooperatif, % 17'si Topluluk Çıkar Şirketleridir (varlık kilitli yeni bir yasal form) özel dağıtımları kısıtlamak için ve% 12'si Payla Sınırlı Şirketlerdir (ancak temel bir sosyal amacı olan, B-Kolordu gibi).Formlar böyle kooperatifler, sosyal firmalar veya geliştirme gibi sosyal girişimin ortaklıklarının bu yasal formları herhangi alabilir. Sosyal girişimde herhangi bir nüfus

araştırması yoktur , ancak örnek çerçevenin diğer büyük örneklerle karşılaştırılması, bu araştırmanın geniş çapta temsili olduğunu göstermektedir.

Üçüncü Sektör Kuruluşlarının Ulusal Araştırması ile yapılan bir karşılaştırma, özel sektör kuruluşları Sosyal Girişim Devleti örneğinden çıkarıldıktan sonra, sektörel denge, yasal sahiplik durumu ve kuruluşların büyüklüğü ile ilgili istatistiksel olarak önemli bir farklılık göstermemektedir.

Üst düzey yöneticiler veya sosyal işletme sahipleri 2012 Şubat ayında yeni dış finansman kaynakları için başvuru yapıp yapmadıkları konusunda Şubat 2013'te telefonla görüşülmüştür .Daha ziyaretini gerçekleştirmeden SEUK ait tanımlayıcı analizler, ikili lojistik modelleme kurmak için kullanılır: (a) ilk, son borç finansman arayan için olabilirlik 12 ay; (ii) ikincisi, bazı borç finansmanı almada başarı olasılığı; ve (iii) üçüncüsü,gerekli tüm borç finansmanını alma olasılığı.

Bağımlı değişkenler (aranan, bazıları alınan ve hepsi alınan),sosyal girişim özellikleri ile ilgili bir dizi bağımsız değişkene karşı test edilmiştir: kuruluş yaşı; yıllık gelire göre büyüklük; hukuki durum; ana ticaret müşteri pazarı; ve gelecekteki büyüme amacı yönelimi. Daha ileri analizlerde,aranan borç finansmanı türü ve yaklaşan borç verenin türü dikkate alınmaktadır.Bir eleme süreci kullanarak , işletme özelliklerinin birçoğunun önemsiz olarak tanımlanması hızlı bir şekilde mümkün olmuştur ve modelde sunulanlar, son 12 ay içinde resmi dış borç finansmanı arama ve alma olasılığı açısından en büyük öneme sahip görünen görünüşlerdi.

## **2.2. Sosyal işletmelerin geri ödenebilir finans kullanımı**

İlk araştırma sorumuz, geri ödenebilir finansman arayışında olan ve alan sosyal işletme türlerini araştırdı. Analiz, ankete katılan sosyal işletmelerin neredeyse yarısının (% 47,6) 2012 yılında dış finansman aradığını göstermiştir. Bununla birlikte, bunun büyük bir kısmı hibe finansmanı şeklindedir. Bu yazıda odaklandığımız nokta, ağırlıklı

olarak krediler (% 9.8) ve kredili mevduat (% 6.2) ile ilgili olarak , sosyal girişimlerin% 14.8'i tarafından talep edilen geri ödenebilir borç finansmanıdır.

Büyüme beklentisi olanlardan borç finansmanı arama olasılığı daha yüksektir, ancak satış cirosunun düştüğünü tahmin eden sosyal işletmelerin %11'i finansman arayışındadır, bu da kendilerini yeniden kurmak için değişikliklere yatırım yaptıklarını veya hayatta kalmak için borç aldıklarını göstermektedir.

Borç finansmanı talep eden 6-10 yaşları arasındaki sosyal girişimlerin önemli bir oranı (<.01 düzeyi) yüksektir .Tüm sosyal işletmelerin (n = 878) büyüme hedefinin incelenmesi, genç tüccarlarla önemli ölçüde ilişkilidir (<.05 seviyesi) , her artan yaş kategorisinde azalmaktadır (2 yaşın altındaki% 85 ticaretten 20 yıl boyunca% 48 ticarete).6-10 yaş kategorisi (gelecekteki büyümeyi arayan% 55) genç yaş kategorilerine göre büyüme yönelimli olma olasılığı daha düşüktür.

Aynı zamanda, ana ticareti kamu sektörü ile olan sosyal işletmelerin borç finansmanı arayanların (<.05 seviyesi) daha yüksek bir orana (% 19.7) sahip olduğu ve bunu ağırlıklı olarak özel sektörle ticaret yapanların (% 15.5) olduğu açıktır . Sektörel analizler, sosyal hizmetler ve çocuk bakımı (% 22,9), kültür ve boş zaman (% 22) ve istihdam ve eğitimin (% 21), borç finansmanı arama oranının, diğer sektörler kategorize edilmiştir. Bununla birlikte, çoğu sosyal girişimin bir dizi sektörde hizmet sunduğuna dikkat edilmelidir .

Teminatlı ve teminatsız kredilerin başarı oranlarını incelerken, teminatlı ve teminatsız kredilerin üçte ikisinden biraz fazlası, gerekli tüm finansmanı sağlarken, teminatlı olanların% 75,9'u ve teminatsız olanların% 73,3'ü en az bazı finansman talep etti.

Yıllık geliri 1 milyon poundun üzerinde olan daha büyük sosyal girişimlerin,gerekli finansmanın en azından bir kısmını (% 84.2) alma olasılığı daha yüksektir (<.05 düzeyinde).Gerçekten de,yıllık geliri 100.000 £ altında olan daha küçük firmalarda her beş kişiden sadece (% 61.3) üçü (% 81.6)yıllık geliri 1 milyon poundun üzerindedir.

Başarı oranları, aranan borç finansmanı türüne göre değişmekte olup, finansal kiralama finansmanı (% 89.3) ve ipotek finansmanı (% 80) gereken tüm finansmanı elde etmekte önemli ölçüde (<.05 seviyesi) daha başarılı , ardından kredili mevduat finansmanı (% 66.7) ve vadeli kredi finansmanı (% 65,1). Kredili mevduat (% 79,5) krediden (% 69,8) daha yüksek bir fon arayanların oranı (< % 0,08) en az bir miktar fon almıştır.

Yıllık 1 milyon sterlin üzerinde geliri olan daha büyük borç finansmanı arayanların kamu sektörü ile ticaret yapma olasılıkları daha küçük olan ülkelerden (% 61,4'e kıyasla% 71,1) ve özel sektörle ticaret yapma olasılığı daha düşük (<.01 seviyesi) ;% 42.1–68.7) ve diğer sosyal girişimler (<.05 seviyesi;% 39.5–59).

Aynı zamanda, esas olarak kamu sektörü ile ticaret yapan işletmelerin daha yüksek bir oranının gerekli resmi borç finansmanının tümünü (% 74.4) veya en azından bir kısmını (% 79.5) alabildiği açıktır.

Bu, kamu sektörü müşterilerinin borç finansörleri tarafından (son kamu sektörü kesintilerine rağmen) daha güvenilir bir gelir kaynağı olarak algılanabileceğini veya daha zayıf iş davalarına sahip olanların ilk etapta başvurma konusunda caydırılma olasılıklarının daha yüksek olduğunu göstermektedir.Girişim yaşı başarı oranlarında önemli bir faktör olmamakla birlikte,6 yıldan fazla ticaret yapan, daha uzun finansal geçmişe sahip olan eski işletmelerin, gerekli borç finansmanının tamamını veya en azından bir kısmını almada daha başarılı oldukları açıktır.

Öyle 3 ile 5 yıl arasında ticareti yapanlara işletmelerin olması dikkate birden fazla üçte bir ile, finansman sağlamada en başarılı hiçbir resmi borç finansman alma bu borç finansman arayanlar (% 35.3).Biraz önemli bir eğilim sergileyen tek sektör,en az biraz finansman alan istihdam ve eğitim işletmelerinin (% 56; <.1 seviyesinde anlamlı) düşük,herhangi bir başarı yaşayan küçük işletmeler (1 milyon poundun altında geliri olan başvuru sahiplerinin% 47'si ). Yaratıcı girişim sektörü de orantılı olarak daha düşük başarı oranları sergiledi ve Fraser'ın (2014) bu sektördeki işletmelerin daha akut bilgi asimetrisi sorunlarından muzdarip olabileceği bulgularını destekledi.

Beş sosyal işletmeden biri (% 21), son 12 ay içinde dış borç finansmanı talep etmeyen, ancak koşullar farklı olsaydı, finans arayışında olabilecekleri “gizli borçlular” olarak adlandırılabilir. Bu grup içinde, daha geniş ekonomik koşullardan ziyade dış finansman koşullarıyla caydırılan “cesareti kırılmış borçlular”, yıllık <math>\leq 100.000 \text{ £}</math> 'lık gelire sahip daha küçük sosyal girişimler olma olasılığının (<math>\leq 0.01</math> düzeyi) ve aynı zamanda 5 yıl veya daha kısa bir süredir ticaret yapan genç işletmeler olmak (% 11.2).

İkinci araştırma sorusu yatırım kaynaklarını araştırılmasıdır. Ana bankalar, sosyal girişimler arayan borç finansmanı için % 64 oranında borç kaynağı finansmanı için en sık uygulanan bankalardır. Borç finansmanı isteyen sosyal işletmelerin dördünden biri sosyal yatırımcılara yaklaştı .

Ortalama borç verme büyüklüğü sağlayıcının tipine göre değişir. Kesilmiş bir ortalama uyguladıktan sonra bile, ortalama olarak bankalardan biraz daha küçük krediler için sosyal yatırımcılara yaklaşıldı. Bununla birlikte, banka kredileri için daha düşük medyan, sosyal girişimlere çok sayıda banka kredisinin oldukça küçük olduğunu göstermektedir.

Üçüncü araştırma sorusu,uzman sosyal yatırımları kullanarak sosyal girişim türlerini inceler.

Sosyal yatırım, diğer sağlayıcıların yatırım yapamadığı veya istemediği durumlarda finansman sağlamayı amaçlamaktadır.Bu nedenle, erken aşama işletmelerde ve teminatı olmayan işletmelerde bulunması beklenmektedir.

İşletmelerin yaşını ve bunların finansman kaynaklarını incelerken, 20 yaşın altındaki ve finans arayan sosyal işletmeler için % 25'inin sosyal yatırımcılara gittiğini tespit ettik. Ancak, 20 yaşın üzerindeki finans arayanlar için sadece % 14'ü sosyal yatırımcılara gidiyordu.

Banka finansmanı için sosyal girişimci borçlu tercihlerinin işlem yaşıyla artması dikkat çekicidir (2 yıla kadar % 51 ticaret, 20 yıldan fazla ticaret% 76'ya yükselmektedir).

Sosyal girişimlerin, ihtiyaç duydukları tüm fonları bir sosyal borç verenden veya ana bankalardan (% 65.1) başka bir kaynaktan elde etme olasılığı daha yüksektir. Bununla birlikte, herhangi bir finansman alamayan sosyal girişimlerin en yüksek oranı sosyal borç verenlerden gelmiştir.

İlk araştırma sorusu geri ödenebilir finansman kullanan sosyal işletme türlerini araştırdı. Hipotez 1 şunları belirtmiştir:

H1: Sosyal işletmelerin geri ödenebilir finans kullanımının, sosyal girişimin büyüklüğü, yaşı ve büyüme hedefleriyle artması muhtemeldir .

Analiz, büyük bir oranın geri ödenebilir finansman aradığını ,% 63.1'inin hepsini elde ettiğini ve % 6.1'inin istediklerinin bir kısmını aldığını göstermektedir . Aynı zaman diliminde, KOBİ'lerin % 14,6'sı finansman talep ediyordu, % 58,3'ü toplamı ve % 3,5'i bazılarını aldı . Bu nedenle, sosyal işletmelerin yatırımcıların normlarına uymayan sosyal ve ticari objektif kombinasyonları nedeniyle finansman alma ihtimalinin düşük olduğu varsayımı sorgulanmaktadır. Finansmana erişimin yaş ve büyüklükle nasıl ilişkili olduğunu da inceledik. Hipotez ile ilgili olarak, kuruluşlar daha yerleşik hale geldikçe ve borç alabilecekleri teminat veya teminatlı varlıklara sahip olduklarından , geri ödenebilir finansman kullanımlarının artacağını varsaydık . Bulgular bu hipotezi kabul edebileceğimizi göstermektedir . Arayanların daha büyük kuruluşlar olma olasılığı daha yüksektir , 1 milyon sterlin üzerindeki satış cirosunun geri ödenebilir finansman arayışında neredeyse üç kat daha fazla olması ve daha büyük sosyal girişimlerin finans almada başarılı olma olasılığı daha yüksektir. Bu, yatırımcılar ve genç işletmeler arasında bilgi asimetrisine yol açan kayıtların bulunmadığını gösteren KOBİ finansmanı bulgularını desteklemektedir. Beklendiği gibi, büyümeyi öngörenlerin finansman araması daha olasıdır, ancak azalan geliri tahmin eden sosyal işletmelerin % 11'i geri ödenebilir finansman arayışındadır.

Daha az anlamlı olmakla birlikte, büyüme oranının daha yüksek olması finansman arayan sosyal girişimlerin İngiltere KOBİ'lerinin bulgularına karşılık gelmektedir. Yaş açısından, 6-10 yaş grubundakilerin finansman arama olasılığı daha yüksektir. Bu, ilk

5 yıl içinde finansman arama olasılığının daha yüksek olduğu diğer KOBİ'lerden farklıdır. Bu çalışma, genç sosyal girişimlerin büyüme hırslarına sahip olma olasılığının daha yüksek olduğunu göstermektedir.

Sosyal işletmelerin, kredi finansmanı için başvurmak için yeterli ticaret siciline ve güveni olan bir kalkınma yaşam döngüsü aşamasına ulaştığı potansiyel bir devrilme noktası önermektedir. Bu genç kuruluşlar büyümek için hibelere ve birikmiş kazançlara güveniyor.

Ayrıca, kamu gelirleri olan ve kamu gelirleri olanların, bu sektörlerde sosyal girişim fırsatları için büyüme olduğu için, finansman arayışları daha olasıdır. Ancak, bu korelasyon daha büyük kuruluşların kamu sektörü sözleşmelerini kazanma olasılıklarının daha yüksek olması ile açıklanabilir.

Bulgular aynı zamanda başarı oranlarının kanıtını da vermektedir. Birincisi, bankalardan, sosyal yatırımcılardan ve diğer kaynaklardan geri ödenebilir finansman elde etmeyi denemiş ancak başarısız olan sosyal işletmelerin% 3,5'i vardır . Bu ilk başarı oranlarına dayanarak, sosyal işletmeler KOBİ'lerin% 32'sinin aradıkları geri ödenebilir finansmanı alamadığını bildiren anketlerle KOBİ işverenlerinden daha az başarılı görünmektedir .

Önceki literatür, sosyal girişimlerin, ana ve borç verenlerden borç finansmanı elde etmede KOBİ'lerden daha az başarılı olma ihtimalinin daha yüksek olabileceğini öne sürdü, çünkü ek ve spesifik ahlaki tehlikelerle karşı karşıya kalacaklar , ajans başarısızlıkları ve organizasyon sorunları, ve bilgi asimetrileri. Ancak, bu çalışmada, anket yapılan sosyal girişimler daha başarılı görünmektedir.

Bunun nedenleri açık değildir ancak daha yüksek kalite önerileri, sosyal yatırım finansmanı araçlarının rolü veya daha fazla marjinal başvurunun caydırılmasıyla ilişkilendirilebilir. İkinci araştırma sorusu finans kaynakları ile ilgiliydi. Konuyla ilgili birçok literatür, geri ödemeli finansman sağlayan ve aynı zamanda sosyal sonuçlar elde etmeyi amaçlayan yenilikçi “sosyal yatırım” yaklaşımlarının arzını araştırmaktadır. Hipotez 2 şunları söyledi:

H2: Sosyal girişimlerin diğer geri ödenebilir finansman biçimlerine göre sosyal yatırım finansmanı tercihleri vardır. Bulgular, bu yatırım hipotezinin, anket sırasında kendileri için anlaşmalar ve yatırım yapılabilir teklifler olduğunu iddia eden sosyal yatırımcılara rağmen bankalardan finansman arayan daha fazla sosyal işletme ile reddedildiğini göstermektedir. Sosyal yatırımların bu kaynakları kullanan sosyal işletmelerin% 3,6'sı ile küçük ama önemli bir rol oynadığı bulunmuştur.

Bu, bankalar ve sosyal yatırımcılar sırayla benzer pozisyonlarda gördükleri için sosyal girişim için bir “gagalama emri teorisi” nin yeniden değerlendirilmesi gerektiğini düşündürmektedir. Banka yatırımlarının yapılmamasına ilişkin endişeler, yatırımcıların bankaların mülkiyet konusunda endişe duydukları iddialardan ziyade sicil kaydı ve iş deneyimi eksikliğine ilişkin endişelerinden kaynaklanıyor olabilir. Ticari olmayan hayır kurumlarına verilen büyük miktarda banka kredisi , bankaların geri ödeme kabiliyetleri konusunda ikna olmaları durumunda farklı mülkiyet biçimlerine sahip kuruluşlara borç vermeye istekli olabileceklerini göstermektedir. Gerçekten de, kâr amacı gütmeyen kuruluşların ve sosyal girişim liderlerinin ve mütevellilerinin riskten kaçınma niteliği, bu tür organizasyonları geleneksel KOBİ'lerden daha cazip hale getirebilir .

Üçüncü araştırma sorusu, sosyal yatırım kullanan sosyal işletme türlerini belirlemeye çalışmıştır. Hipotez 3 şunları söyledi:

H3: Teminat yetersizliği nedeniyle başka yerlerden finansman talep edemeyen sosyal işletmelere sosyal yatırım sağlanması daha muhtemeldir.

Analiz, teminatlı veya teminatsız borç verenler için başarı oranlarında önemsiz bir farklılık göstermektedir. Bu, teminatsız başvuruların% 27'sinin reddedilmesi ile teminatsız teminat kredilerinin% 24'ünün reddedilmesi ile önemsiz bir fark ortaya koymuştur.



### 2.3. Sosyal girişimcilikte İslam örneği

Yoksulluk ve işsizliğin artması, çeşitli sosyal sorunların ortaya çıkması, kamu harcamalarının sınırlamaları ve çevresel değişiklik sorunlarının tümü, bu tür sosyal sorunların işletmelerle harmanlanmasıyla bu tür sosyal sorunların üstesinden gelmek için yenilikçi bir yaklaşım gerektirmiştir.

Özel, kamu ve kar amacı gütmeyen sektörlerde sosyal sorunları azaltmak, yoksulluğu azaltmak ve girişimciler ile toplum arasındaki ilişkiyi sadaka, hayırseverlik ve sosyal hizmetler gibi açılardan güçlendirmek için ortaya çıkan sosyal girişimcilik, sosyal girişimcilik ortaya çıkan bir araştırma alanıdır. tamamen ekonomik olarak yönlendirilmek yerine sosyal etkiden önemli ölçüde etkilenen işleri inceliyor. Sosyal girişimcilik, toplumsal sorunları çözmek için yenilikçi yaklaşımlar kullanarak toplumu etkileyen bir olgu haline geldi. Sosyal girişimcilik, istihdam fırsatları yaratmak ve ekonomik büyümeyi iyileştirmekle sınırlı değildir; ancak toplumun refahına katkıda bulunur.

Sosyal girişimler, sivil toplumun gelişmesi için bir katalizör olarak kabul edilir ve modeller, araçlar ve araçlar açısından yenilikçi olan yeni stratejiler yoluyla ilerlemesi gereği gereklidir.

Sosyal etki ve finansal ekonomik fayda yaratma konusunda ikili bir amacı olan sosyal etki girişimlerine odaklanmak tüm ekonomiler için esastır, ancak diğer yandan bunları finanse etmek, finansmana erişme mücadelesi verdikleri zorlu bir konudur. Sosyal girişimler, kar elde etme konusundaki yüksek risk, yönetim modeli sorunları ve özellikle sosyal değer ölçülmesi söz konusu olduğunda performans ölçüm değerlendirmelerinden yoksun olması nedeniyle finansmana erişimde birçok zorlukla karşılaşmaktadır.

Sosyal girişimler bankalardan, risk sermayelerinden, hibelerden, kamu fonlarından ve diğerlerinden finansman ararlar, ancak geleneksel finansal araçlara özellikle son mali krizden sonra bu tür girişimler için erişim zordur. Kamu sektörü ve hükümetlerden, örneğin İslami finansal araçlara alternatif olarak dokunmak gibi

yenilikçi ve alternatif finansman kaynakları bulmaları istenmektedir. İslami finans, risk paylaşımı ve sosyal adalet ve refah çağrısı gibi sosyal finansa çok yakın yapan birçok prensibe sahiptir. Etki finansmanı geliştirmede kültürün ve dinin dinamik olarak artan önemi, özellikle dinin buna karşı olumlu bir yaklaşımı olduğunda görülebilir.

İslam tarihinde, zekat , sadaka ve vakıf gibi İslami finansal araçları kullanarak sosyal sektörü finanse etmek için sağlam kanıtlar vardır. Bu finansal araçlar geçmişte kamu tesislerinin ve hizmetlerinin geliştirilmesine yoğun bir şekilde katıldı; hükümetin kamu harcamalarını artırmaya yönelik yükünün azaltılması anlamına geldiği; iyi tasarlanmış bir vakıf sisteminin bir ülkenin etik, sosyal ve ekonomik durumu üzerinde olabileceği açık ve kayda değer bir faydalı etki olarak kabul edilir.

Bu nedenle İslami finans, sosyal sorunlara çözüm sunan ve sosyal refahı teşvik eden daha yenilikçi araçlar geliştirmek için şeriat uyumlu ürünler evrenini genişleten sosyal işletmelerin gelişimini artırmak için büyük bir rol oynayabilir. Zekat, vakıf, mikrofinans ve sukuk (İslami tahviller) gibi İslami finansal araçlar, yoksulluğun azaltılması, finansal içermenin artırılması ve sürdürülebilir büyümenin sürdürülmesi için bir araç olarak potansiyel bir çözüm ve uyum sağlayabilir.

İslami finans endüstrisi, Müslümanların küresel nüfusun yaklaşık %24'üne karşılık geldiği İslami veya Batılı ülkeler için ve İslam'ın dünyanın en hızlı büyüme oranına sahip ikinci büyük dini olup olmadığı son yıllarda önemli ölçüde büyüyor. Bankacı'ya göre İslami finans varlıkları yıllık %12,7 bileşik büyüme oranına sahip. İngiltere ve İsviçre gibi Batılı ülkeler toplam Şeriat uyumlu varlıkların en büyük 20 ülkesinde yer aldı. Geleneksel finansal kurumlar, İslami yatırımcıları hedef alan İslami finansal ürünler sağlamak için faaliyetlerini genişletti. Ayrıca, bankalar tarafından finanse edilen girişimciler, İslami bankaların faaliyet gösterdiği ülkelerin çoğunda giderek artmaktadır ve bunun nedeni, İslami ürünler talep etmeye başlayan girişimcilere daha fazla farkındalık ve daha fazla arz olmasıdır.

Önceki yıllarda İslami finansın genişlemesine ve büyümesine rağmen, tam potansiyeli henüz sosyal alanda henüz gerçekleşmemiştir.

Hem risk paylaşımı hem de sosyal etkinin unsurlarını göz önünde bulundurabilecek araçlar geliştirerek ulaşılabilecek yeni yenilikçi finansal araçlara genişlemek gerekmektedir.

İslami finans endüstrisine, toplumların refahı üzerinde fark yaratmak amacıyla sürdürülebilir sosyal projelere finansman sağlamak için zekat ve sadaka bağış fonlarının seferber edilmesi gibi sosyal hedeflere yönelik yenilikçi çözümlerin bulunmaması konusunda bir eleştiri var. Ayrıca, zekat fonlarını düzenleyen ve yöneten kurumlar genellikle yetersiz ve verimsiz olarak tanımlanmıştır.

Farklı potansiyellerden sosyal finansman konusunda birçok araştırma yapılmış, İslami finans ile sosyal finans arasındaki bağlantıyı dikkate alan az sayıda çalışma yapılmıştır. Bu makalenin motivasyonu, İslami finans ile sosyal finans arasındaki bağlantı üzerine bir araştırmanın çok önemli ve gerekli olduğu kadar şeriat evrenini genişletmek için yeni modeller geliştirmenin sosyal etkisini desteklemeye ve sosyal girişimleri güçlendirmeye yönelik küresel ilerici dikkatlerden kaynaklanmaktadır. sosyal getirisi olan projeler için finansman sağlayabilecek uyumlu finansal araçlar. Bu çalışma, araştırmacılara, karar vericilere ve uygulayıcılara İslami finansın sosyal finans için geçerli bir finansman aracı olarak nasıl kullanılabileceğine ilişkin bilgiler sağlayan keşifsel ve kavramsal niteliktedir. Bu makale şu şekilde düzenlenmiştir: ikinci bölüm, İslami finans'ın arka planıyla ilkelerini ve sosyal finansla ilişkisini araştırarak şekilde başlar. Üçüncü bölümde şeriat uyumlu olarak değerlendirilecek işletmelerin tarama metodolojisini sunuyoruz. Dördüncü bölüm, İslami finansmanın araçlarını tartışmakta ve bunun sosyal finansmanı desteklemek için nasıl geçerli olabileceğini araştırmaktadır. Son olarak beşinci bölüm sona eriyor.

İslam dini, ekonominin kapsamlı bir şekilde gelişmesini gerektirir ve sosyal refah ve sosyal adalet, eşitlik ve yoksulluğun azaltılmasına yönelik dürtüler üzerinde durur.

Makasid al şeriat kavramı (şeriatın amacı), kamu yararını en üst düzeye çıkarma ve toplumun zararını azaltma ilkesine hizmet etme ilkesini desteklemektedir. Dolayısıyla yoksulluğun ortadan kaldırılması, sosyo-ekonomik adalet, İslami finansı

Batı ülkeleri için cazip kılan adil (sosyal adalet) ve ihsan'a (hayırseverlik) dayanan İslam'ın öncelikli hedefleri arasındadır.

Buna ek olarak, çeşitli finansal ürünlerle birlikte İslami finans Müslümanlar ile sınırlı değildir, aksine herkesin erişimine açıktır ve bu, geleneksel olanın geçerli bir alternatifi olarak yatırımcıların, finansal kurumların ve düzenleyicilerin dikkatini çekebilme kabiliyeti ve teyidi ile doğrulanmaktadır.

İslami finansal araçların hepsi Şeriat'ın emirlerine uymalıdır.Şeriat, Kur'an ve Sünnet'in ana kaynaklarından ve Müslümanın yaşamının tüm yönlerini kapsayan İjma ve Qyas (fikir birliği ve benzetme) gibi diğer kaynaklardan türetilen kurallar dizisidir.Şeriat yasaklar; 1) Riba (tefecilik / faiz), 2) Gharar (spekülasyon / belirsizlik), 3) Maysir (kumar), 4) Haram (izinsiz) faaliyetlerine ve alkol, tütün, domuz eti ile ilgili ürünler, yetişkin eğlencesi yatırımları ve silahlar.Üstelik bazı diğer kavramlar da muhafaza edilmelidir; 1) Yatırımlar varlık destekli olmalı ya da dayanak bir maddi duran varlık olarak tanımlanmalıdır, 2) Kar ve zarar kavramının (PLS) uygulanması, 3) Zekat'ın (hayırseverlik) yoksullara ve muhtaçlara karşı yükümlülüğünün yerine getirilmesi. İslami finans, İslami mikro borçlanma ve mikrofinansın “sukuk” (İslami tahviller) ihraçına kadar çeşitli ürünlere sahiptir.

Temel sorun finansal erişim eksikliğidir; yoksulluğun hafifletilmesi sosyal girişimlerin gelişmesi yoluyla zenginlik yaratacaktır; İslami araçlar, sosyal girişimleri yoksulları güçlendirmenin ve yoksulluktan mikro finansman, zorunlu olan zekat ve gönüllü bir hayır kurumu olarak vakıftan mezun etmenin bir yolu olarak destekleyebilir.

Şeriatın niteliksel ve niceliksel kriterler için tarama kriterlerinin gereklilikleri nedeniyle, yatırımlar her zaman bir Şeriat uyumlu olmalıdır. Kalitatif kriterler esas olarak şirketin ticari faaliyeti ile ilgilidir ve Şeriat'a göre izin verilebilirliği ve niceliksel kriterler, incelenmesi gereken bir dizi finansal oran ve düzeydir. İslami finans, sosyal temettü ve sosyal ve çevresel hedeflere ulaşmak için ekonomik bir getiri sağlayan özel

sermayenin harekete geçirilmesine bir yaklaşım olarak tanımlanabilen sosyal finansın bir parçası olarak görülebilir.

Hem İslami Finans hem de Sosyal Finans, etik ve sosyal hedefler açısından birçok benzerliğe sahiptir. Örneğin, her ikisi de, etik, tütün, silahlar ve pornografi gibi etik dışı kabul edilen iş faaliyetlerine (nitel ölçütler) sahip şirketleri hariç tutar. Bu ilk nitel tarama aşamasının geçilmesi, nicel bir finansal taramaya doğru ilerlemek anlamına gelir.

Ayrıca, finansal yapı (nicel kriterler) faizsiz (tefecilik), spekülasyon, kumar ve belirsizlikten arınmış olmalıdır. Dolayısıyla, Müslümanların yatırım yapması gereken herhangi bir girişimdeki ilgi düzeyi, likidite düzeyi ve kaldıraç düzeyi için bir finansal tarama belirli bir eşiği aşmamalıdır.

İşletme ve Şeriat ilkeleri arasındaki güçlü korelasyonun, yatırımların veya kazançların Şeriat ile uyumlu olması gereken ticari faaliyetler üzerinde güçlü sonuçları vardır. Şeriat kavramı dahilinde bir şirketin herhangi bir hissesinin mülkiyeti veya bir işletmeye yatırım yapmak ya da bir işletmenin ortağı olmak Şeriat ilkelerine tam olarak bağlı olarak yapılmalıdır. Yatırımcılara, yatırım yaptıkları paranın İslam tarafından yasaklanan yatırımı desteklemek için kullanılmamasını sağladığı olumsuz tarama yoluyla yapılan şeriat uyumlu, bu yatırımcılara inançlarını daha olumlu bir şekilde, yani mazasit şeriat açısından önemli etkileri olan alanlara aktif yatırım yapmak.

#### **2.4. Sosyal finans için İslam finans araçları**

Özellikle sosyal etki girişimleri için yenilikçi finansman yolları bulmak vakıf, zekat, sukuk vakıf, Şeriat uyumlu kalabalık finansmanı ve mikrofinans gibi araçlarda bulunabilir. Yeni yenilikçi finansal kaynaklardan biri, hem sosyal hem de ekonomik değer üreten yatırımlar arayan yatırımcılardan fon tahsis edilen etki yatırımlarıdır.

Sosyal ticaretin, sosyo-ekonomik hedeflerine ulaşmak için kamu ve özel sektör arasındaki boşluğu kapatması beklenmektedir. İslami finansa benzeyen bu tür bir sosyal

işletme, bireysel faydalardan ziyade topluluk yararlarının temel bir birincil kapsamına sahiptir. İslam Kalkınma Bankası (İKB) ve UNDP, İslami finans temelli etki yatırımını kavramsallaştırmada ve bu fikrin desteklenmesi. Sosyal etki girişimci fikri, toplumsal katkılar sunarken gelir yaratmadaki istikrarı nedeniyle giderek daha fazla dikkat çekmektedir. Sosyal girişim, Batı ülkelerinde, kazanılan fazlalıkların, hissedarların servet yönelimini en üst düzeye çıkarmaya çalışmak yerine, esas olarak iş hayatına veya toplum odaklı olarak yeniden yatırım yapacakları kavramıyla bilinir. Böylece finansal sürdürülebilirlik ve sosyal amaçların ikili bir hedefi vardır. İslami finans, vakıf, mikrofinans, sukuk ve sosyal etki sukuk ve diğer pek çok alanda, ekonomik büyüme ve sosyal refah için fırsatlar oluşturma imkanı sunan çeşitli sosyal araçlara sahiptir.

Sosyal etki bağı (SEB), kamu kuruluşlarının, özel sektörün ve kâr amaçlı kuruluşların sosyal sonuçlar elde etmek için işbirliği yapmaları için yenilikçi bir yoldur. Fonlar, daha iyi sosyal sonuçlar için sosyal etkiye sahip yatırım arayan yatırımcılardan toplanmaktadır. SIB, özel yatırımcıların sermaye sağladığı ve hükümetin sosyal sonuçların başarılı başarıları için bunları geri ödemeyi kabul ettiği bir dizi başarılı ödeme sözleşmesidir. Proje olumlu bir sosyal sonuca yol açarsa, yatırımcılar sermayelerini ek bir getiri ile alacaklar. Ancak, SIB projesi başarılı olmazsa, yatırımcılar tüm yatırımlarını kaydedebilirler.

SIB modeli, So Jagelewski tarafından aşağıdaki şekilde işlev gördüğü şekil I'de yapılandırılan modele göre kamu, özel sektör ve sosyal sektörü içeren çok paydaşlı bir ortaklık yaklaşımıdır: İlk olarak hükümet bir SIB tayin eder ve diğer paydaşların sonuçlar ve ödeme hüküm ve koşullarına ilişkin anlaşma. Daha sonra SIB dağıtım organizasyonu, projeye sermaye sağlayacak fonları artırmak için yatırımcılara satılacak tahvil ihraç eder.

Üçüncü adım, sosyal hizmet sağlayıcısının fonları alması ve hedef kitleye hizmet sunumunu finanse etmek için kullanılmasıdır. Daha sonra, bağımsız bir değerlendirici sonuçları kontrol eder ve değerlendirir ve ardından bunu hükümete rapor eder.

Son adım, esas olarak, bağımsız değerlendirici tarafından, üzerinde mutabık kalınan sonuçların elde edilmesi durumunda, hükümetin yatırımcılara gerekli ödemeleri yaptığı rapora dayanır.

2010 yılında başlatılan ilk sosyal tahvil, İngiltere'deki Peterborough sosyal etki tahviliydi ve bunu 2012 yılında New York City sosyal etki tahvili gibi diğerleri 9.6 milyon dolarlık sermaye artırdı ve 2013 yılında New South Wales'teki Newpin sosyal yardım bonusu 7 milyon AUD sermaye artırdı. Bu sosyal bağlar, toplumsal sorunlara çözüm olarak yenilikçi bir araçtır.

Sosyal işletmeler genellikle finansmandan yoksundur ve birçok ülkede hükümetlerin büyük borç problemleri ile karşı karşıya kaldıkları için, bu tür sosyal etki bağı, sosyal sorunlara çözüm sağlamak için finansmanın artırılmasına yardımcı olmak için bir araç olarak kullanılabilir. İslami finans, sukuk'un toplumdaki bazı sosyal sorunlara finansman çözümleri sunmak için geliştirdiği sosyal etkiye sahiptir.

Sosyal etki için bir örnek olarak sukuk, Dünya Bankası ile 2014 yılında Uluslararası Finans Kuruluşu (IFFIm) tarafından aşılana aşu sukuk'dur ve ilk olarak Vacillion sukuk'u ilk 500 milyon ABD Doları tutarında yayınlamıştır. Açılış işleminin başarısı, IFFIm ve Dünya Bankası'nın 2015 yılında 200 milyon dolarlık ikinci aşu sukuk ihraç etmesine yol açtı. Sosyal etkinin güçlü potansiyeli olmasına rağmen sukuk, ancak tam gücünü elde etmek için gelecekte genişletilmesi ve iyi yapılandırılması gereken yeni bir araçtır. Bu nedenle, diğer araçların da tam kapasitelerinde keşfedilmeleri açısından önemli olduğu düşünülmektedir; örneğin, yıllık bir yardım derneği yükümlülüğü olan Zakat, serveti toplumun tüm kesimlerine yeniden dağıtarak yoksulluğu azaltmada ve önlemede önemli bir rol oynayabilir. Dünya çapında tek başına zekat değeri potansiyel olarak yıllık 200 milyar dolar ile yıllık 1 trilyon dolar arasındadır.

Bununla birlikte, bu olağanüstü potansiyel, dünyanın en büyük Müslüman çoğunluk ülkesinde bile henüz tam olarak gerçekleşmemiştir, çünkü zekatın gayri resmi olarak verilmesi resmi İslami örgütler aracılığıyla yapılan katkılardan çok daha

büyüktür. Zakat, sosyal girişimleri desteklemek ve aşağıdaki şeriat uyumlu araçlar ve mekanizmalar yoluyla finansal içermeyi genişletmek için diğer İslami finans kaynakları ile birleşebilir: (1) servetin yeniden dağıtılması, zekat, sadaqa, vakıf ve qard hasan yoluyla ve (2) risk kullanımı - küçük ve orta ölçekli işletmelerin mikrofinansı ile paylaşım dayalı finansman. Mikrofinans, mikrofinans kurumlarının oluşturulması ve geliştirilmesi yoluyla geleneksel bankacılık sisteminden en yoksun olanların dışlanmasıyla mücadele etmeyi amaçlamaktadır.

Gerçekten de, düşük gelirli hane halklarının gelir getirici faaliyetler yaratması, varlıkları artırmaları ve sosyoekonomik durumlarını iyileştirmeleri bir alternatiftir. İslami finansal sistem, mikrofinansın amaçlarıyla örtüşen toplumsal dayanışma ve eşitlik ilkelerine dayanmaktadır. Bu nedenle İslami finans, musharakah ve mudarabah finansman biçimleri biçiminde kar ve zarar paylaşım yaklaşımıyla ahlaki bir yaklaşım sunmaktadır.

İslami mikrofinans şeriat uyumlu ve üretken faaliyetlere katkıda bulunarak, gelirleri ve tasarrufları artırarak ve sermaye üretimine izin vererek yoksulları destekleyebilen faizsiz sözleşmeler sunuyor. Üç finansman kaynağı vardır: 1) Tabarru (gönüllü bir yardım eylemi) temelli bağışlar arasında zekat, sadaka, vakıf (Müslüman tarafından dini veya hayır amaçlı bir amaç için yapılan bağış) ve hibah (hediye); 2) Wadiyah (emanet / saklama / güven), qard hasan (yardım kredisi) dahil mevduat; ve 3) Mudarabah (bir tarafın sermaye sağladığı, diğer tarafın uzmanlık ve musharakah (her bir tarafın sermayeye katkıda bulunduğu bir ortaklık) dahil olmak üzere özkaynaklar İslami sorumlu kurum tarafından topluluktaki üyelere toplanabilir. zekat ve sadaka biçimi, qard hassan finansman ürünleri (yardım kredisi veya yüzde sıfır faiz) yoluyla fonları almaya hak kazananlara veya finansal sıkıntı nedeniyle ihtiyaç duyan üyelere borç verme hakkına yeniden dağıtmak. İslami finans, Şeriat uyumlu bir çevrimiçi platform aracılığıyla çok sayıda insandan az miktarda paranın elde edilmesiyle tanımlanabilecek kalabalık finansman da sağlayabilir. İslami kalabalık finansmanı şeriat uyumlu sermaye finansmanı için uygun maliyetli bir yol olarak görülmektedir. Özkaynağa



dayalı kalabalık finansmanı, kaynakların finanse edilmesini sağlayan girişimcilere sermayeye geniş bir finansman yelpazesine erişim sağlar. Vakıf, dini veya hayır amaçlı olarak bir arsa, bina veya herhangi bir varlığı bağışlamayı içeren, bu varlığı geri almak niyetinde olmayan vakıf rolü. Vakfın çeşitli faydaları vardır; bir sosyal sermaye piyasasının geliştirilmesi ve sosyal yatırımların artırılması, zengin insanların sosyal kalkınma sorumlulukları konusunda bilinçlendirilmesi ve sosyal güvenlik ile sosyal refah arasındaki entegrasyonun artırılması. Sukuk, sosyal etki girişimlerinin geliştiği alanlarda altyapı yatırımları için özel finansmandan yararlanabilir ve böylece gelişme olasılıklarının daha yüksek olduğu yerel bir ekonomik ortam sağlayabilir. Vakıf arazilerinin temelde sukuk ihraçları için kullanıldığı şema altında uygulanabilir. Buna ek olarak, sukuk iadesi de mikro işletmelerin İslami mikrofinans yoluyla finanse edilmesinde kullanılabilir. Sukuk olarak dayanak varlıklar değerine orantılı kısmi sahiplik. Sukuk ihracı genellikle genel fonlama amaçları veya enerji santralleri, limanlar, havaalanları, hastaneler ve paralı yollar gibi altyapı projelerinin finansmanı için tasarlanmıştır.

## **III BÖLÜM. AZERBAJCAN'DA SOSYAL GİRİŞİMCİLİĞİN DEĞERLENDİRİLMESİ**

### **3.1. Azerbaycanda sosyal girişimlerin oluşturulması ve geliştirilmesi alanındaki normatif-yasal, örgütsel-yönetim, ekonomik temeller ve mevcut sorunların analizi**

Sosyal girişimcilerin büyük ölçekli sosyal problemleri tanımlamaları ve çözmeleri gerekmektedir, çünkü sosyal girişimci tüm sistem sorunun özünü ortaya koyana kadar her zaman çalışacak bir sürekliliğe sahiptir. Geleneksel yaşamdan modern yaşam tarzlarına geçiş yapan toplulukların mesleki, örgütsel vb. Konulara ilişkin talep ve beklentiler politik, ekonomik ve sosyal yapıları da etkiler. Bu etkilerin bir sonucu olarak, sosyal, ekonomik ve kültürel değerler, probleme daha yakın olan ve beraberinde uzun vadeli çözümler getiren bir topluluk tarafından yaratılmış bir topluluğa yol açar.

William Drayton tarafından 1980 yılında kurulan ASHOKA, sosyal hizmetlerin organizasyonunda önemli bir rol oynamıştır. Yaratılış amacı «Sosyal işgüzarlığı» desteklemek ve bu sektörün anlaşılmasını sağlayarak yeni destek mekanizmaları oluşturmak olan Ashok ya göre sosyal değişiklikler kitlenin içinden başlamalıdır. Bu organizasyona göre, kitlelerdeki herkesin "değişim yaratıcısı" potansiyeli vardır ve sosyal girişimcilik aslında herkese değişim ve gelişime katkıda bulunabileceklerini gösteren sosyal bir mekanizmadır.

Öte yandan, örgüt sadece içindeki kitlelerin gelişimine değil, aynı zamanda kitlelerin diğer üyelerinin medeni bir şekilde katılmalarına da yol açmayı amaçlamaktadır. Sadece iş dünyasında değil, sosyal alanda da yeniliğe açık olan girişimcilerin artan rolü , sosyal girişimciliği bugün daha da önemli hale getirmiştir.

Bugün, dünyaca tanınmış birçok şirketin itibarı, sosyal sorumluluktaki paylarının derecesi ile belirlenir . İngiltere, Fransa ve Almanya gibi ülkelerde kurumsal sosyal sorumluluk kilit bir konudur. Sosyal sorumluluk standartları ülkeden ülkeye yasalar ve gelişme düzeyleriyle değişebilir.

Örgütsel sosyal sorumluluk, şirketlere ve STK'lara güven ve saygı göstermenin en önemli aracıdır. Uygun sosyal politika, gelecekteki olası risklere karşı sigorta anlamına da gelir. Bir şirket veya STK sosyal sorumluluğu gösterir ve herhangi bir sorunu çözmek için insanların yanında durursa, bu kişilerin güvenini kazanmaları ve zor durumlarda şirketle birlikte olmaları anlamına gelir.

Sosyal girişimcilik alanında yapılan çalışmalar hiçbir kanunla düzenlenmemiştir ve herhangi bir devlet kurumuna bağlı değildir. Sosyal girişimcilik ve sosyal sorumluluk, örgütün kitlelere bağlı olduğunu ve sosyal sorunların ticaret gelirleri ile birlikte önemli olduğunu göstermektedir.

Tabii ki, sosyal aktivite aynı zamanda bir sosyal sorunun çözülmesi anlamına da gelir. Tüm bu faaliyet hem kamu hem de şirket çalışanlarına ve şirketin kendisine yarar sağlar. Bu, şirketlerin ve kuruluşların faaliyetlerinin halka ve devlete açık olduğu ve bu şirketler için hizmet veya ürünlerin tanıtımının yapıldığı anlamına gelir.

Bugüne kadar, örgütsel sosyal sorumluluğun çeşitli tanımları olmuştur. Bu kavramın daha doğru ve geniş bir tanımı Avrupa Komisyonu belgelerinde verilmektedir: "Örgütsel sosyal sorumluluk, özünde, şirketlerin kitlelerin yaşam standartlarını iyileştirmeye ve çevreyi korumaya katılma gönüllü kararını temsil etmektedir."

Yardımlarıyla kuruluşlar, halkın çıkarlarını dikkate alarak faaliyetlerinin tedarikçiler, ortaklar, yerel topluluklar, çalışanlar ve diğer sosyal alan üyeleri üzerindeki etkilerinden sorumludur.

Sosyal girişim yaklaşımı, sosyal sorunların çözümünde "sistemik değişimi" amaçlamaktadır. Sosyal girişimciler, kapsadığı alanlardaki mevcut olay ve sorunları çözmek yerine, sistemik bir değişim yaratarak ve çözümleri yayarak toplumun desteğini uzun süre kazanarak sorunu çözmeyi hedeflemektedir.

Böylece, sosyal girişimin faaliyeti, toplumsal sorunların serbest piyasaya dayalı yöntemlerle çözümlenmesinde sistematik değişime yönelik yapılar şeklinde ortaya

çıkılmaktadır. Bu kuruluşlar faaliyetlerini hem kurumsal hem de maddi amacı olmayan gönüllü sivil toplum kuruluşları biçim yürütebilirler.

Sosyal girişimciliğin aksine, sosyal girişimciliğin temel özelliği misyonlarına odaklandığında, ticaret faaliyetlerinden elde edilen gelirin bu misyonların uygulanmasında bir araç olarak kullanılmasıdır.

Dolayısıyla, sosyal girişimciliğin temel amacı alınan gelir değil, kitleler üzerindeki hedeflenen etkidir. Serbest piyasa koşullarında üretilen mal veya hizmetlerden elde edilen gelirler, sosyal girişimcilik işletmeleri tarafından sosyal sorunları çözmek için tekrar kullanılmaktadır .Sosyal girişimciliğin faaliyeti:

1. Kaliteli sosyal hizmetler sunarak halkın yükü vardır.
2. İstihdam fırsatları yaratır.
3. Piyasa rakamları olarak ekonominin gelişmesinde payı vardır.
4. Düşük gelirli grupların istihdam sorununu çözmeye önemli bir rol oynar ve topluma entegrasyonunda büyük bir paya sahiptir.
5. Bireyleri bir araya getirerek sosyal yatırım seviyesini yükseltir.
6. Sivil toplum örgütleri için finansal kaynaklar yaratarak, sosyal kitlelerin gelişiminde önemli bir rol oynamakla birlikte, ülkenin gelişimi için de büyük önem taşımaktadır.

Sosyal girişimcilik dünyaya yayılıyor ve her ülkenin kendine özgü kültürel, ekonomik ve politik koşullarına uygun şekilde özümseiyor.Bu nedenle, bir ülkenin iş modeli diğerininkiyle aynı değildir. Bununla birlikte, dünyada sosyal olarak kabul gören bazı sosyal girişimcilik modelleri vardır:

1. Ticaret faaliyetlerinde bulunan, serbest piyasa ekonomisinde mal ve hizmet üreten sosyal girişimciler. Bu modelde, ticari faaliyet sosyal girişimcilikle ilgili olabilir veya olmayabilir.
2. Ev hanımları, gençler, engelliler gibi düşük gelirli ya da hiç geliri olmayan kişilerin istihdam ve gelir sorununu çözmeyi amaçlayan sosyal faaliyetler. Bu modelde, ticari faaliyet doğrudan sosyal girişimcilik ile ilgilidir.

3. Mikro kredi uygulamaları, bir işletme veya proje kurmak için küçük bir yatırıma ihtiyaç duyan düşük gelirli insanlar için yeni fırsatlar yaratır. Bu stratejinin amacı yoksulların kendilerini yoksulluktan kurtarmasını sağlamaktır ve Muhammed Yunus tarafından kurulan Grameen Bank dahil birçok kuruluş tarafından kullanılmaktadır.

Türkiye'de farklı yapı ve alanlarda faaliyet gösteren girişimcilik örnekleri vardır. Örneğin, 1997 yılında bir vakıf modelinde çalışan bir sosyal faaliyet örneği olarak Nebahat Akkoç tarafından kurulan Kadın Merkez Vakfı (KAMER), kadınların acil ve kritik ihtiyaçlarını ve vatandaş, ortak ve anne olarak haklarının korunmasıyla ilgili konuları ele almayı amaçlamaktadır. koymuştur.

Kooperatifler seviyesinde incelendiğinde, Kadın Emeginin Değerlendirilmesi Vakfı (KEDV) ve İstanbul, Marmara Deprem Bölgesi, Diyarbakır ve Mardin'de birlikte çalıştığı kadın grupları yoksul kadınların ihtiyaç odaklı örgütlenmesi için model geliştirmek üzere çalışma başlatmış ve bu çalışma sonucunda yerel kadın gruplarının örgütlenmesi için uygun yasal yapı gibi "Kooperatif" atandı.

Azerbaycan'daki sosyal sorumluluk faaliyetlerinin bir işletmeye sağlayabileceği faydalar şöyle sıralanabilir:

1. İşletme kendisi için bir sosyal çevre yaratır ve toplum tarafından kabul edilmesini sağlar.
2. Giderler gibi görünen temel düzeltmeler gelir olarak iade edilebilir.
3. Toplumsal sorunların tartışılmasına ve çözümüne katılarak kitlelerin önemli bir parçası haline gelebilir.
4. Çevreye duyarlı, çevre koruma girişimleri ile ilişkiler kurulabilir.
5. Yeni pazarlara girmede ve müşteri sadakatini sağlamada önemli avantajlar elde edebilir.
6. Çok yönlü çalışanlar kuruluşu olan bağlılıklarını artıracaktır.
7. Daha fazla finansal kaynak sağlar.

8. Çalışanlar ve müşteriler organizasyonda kendilerini daha güvende ve değerli hissetmeye başlar.

9. Kuruluşun toplumla, yerel ve merkezi hükümet kurumlarıyla ilişkileri geliştirilecek ve güçlendirilecektir.

Azerbaycan'daki sosyal girişimler; aktif, yaratıcı, yenilikçi ve nesnel bir yaklaşımdır. Kamu yararı yaratmak öncelikli hedeflerden biridir. Şu anda, sosyal girişimcilik uygulamalarının işletmelere sağladığı faydaları incelerken, kamusal kimliğin oluşumu, rekabet avantajı kazanma, güven sağlama vb. önce gelmiş gibi görünüyor .

Sosyal girişimcilik:

1. Sosyal sorumluluk sahibi işletmelerin gücünü dengeler.
2. Satışlarda, pazar payında ve gelirlerde sürekli artışı temin eder.
3. İşletmenin genel imajını yükseltir.
4. Yüksek vasıflı çalışanları cezbetmenize ve korumanıza olanak tanır.
5. Şirketteki yatırımcı ve finansal analistlerin sempatisini ve ilgisini arttırır.

Sosyal girişimcilik iki kategoriye göre değerlendirilir:

1. Mevcut sosyal hizmetlerin garantisini altında insanlara yeni ve yaratıcı bir şekilde hizmet sunmak.
2. Belirli sosyal sorunlara yeni ve yaratıcı yaklaşımlar sağlayacak organizasyonlar oluşturmak.

Küreselleşmenin getirdiği sosyal sorunlara karşı artan duyarlılık bağlamında , Birleşmiş Milletler 2000 yılında, işletmeler, sivil toplum kuruluşları ve ajansları içeren ve on yasadan oluşan Küresel İlkeler Sözleşmesi'ni kabul etmiştir. Bu ilkeler:

1. İş hayatı beyan edilen insan haklarına yönelik her şeyi desteklemeli ve korumalıdır
2. İş hayatı, insan hakları ihlallerine ortak olmamalıdır.
3. İş hayatı örgütlenme ve toplu pazarlığa destek vermelidir.
4. Her tip baskı ve baskı durdurulmalıdır.

5. Tüm çocuk işçiliği durdurulmalıdır.
6. İş dünyası, çevre sorunlarına olumlu yaklaşımları desteklemelidir.
7. İş dünyası, çevresel sorumluluğu artıracak her türlü faaliyeti desteklemelidir.
8. Çevre dostu teknolojilerin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması edilmelidir.
9. İş dünyası, rüşvet de dahil olmak üzere her türlü yolsuzlukla mücadele etmelidir.

Avrupa'da sosyal girişim kültürü diye bir şey olmamasına rağmen, Avrupa sosyal inovasyonun hayata geçtiği bir beden gibidir. Avrupa Komisyonu'nun sosyal girişimciliğe ilgisini görmek için son yıllardaki olaylara bakmak gerekiyor. 2008 yılında, sosyal açıdan ilk yenilikçi çalışma Komisyon Başkanı Barroso tarafından düzenlendi. 2011 yılında Sosyal İşletme Girişimi Tek Pazar Yasasına dahil edilmiştir. Sosyal Girişim Girişimi'nde yapılan çalışmalar 3 bölüme ayrılmıştır:

1. Yasal çerçeve;
2. Fon mekanizması;
3. Görünürlük oranı.

Bu üç unsurun ortak amacı sosyal girişimleri teşvik etmek ve duyurmaktır. Azerbaycan'da kurulmaya çalışılan sosyal girişimlerle ilgili ortak tartışma noktaları aşağıdaki konulara değinmektedir:

• **Yasal açıklama / Sosyal etki:** Yasal açıklamalar çerçevesinde hareket eden hükümetler, sosyal girişimcilik tanımının oluşumunu vurgulamaktadır. Ana mesele, hem sosyal inisiyatifler hem de sosyal inovasyon açısından gelecekteki tanımın sınırlı olmasıdır. Sert tanımlar yerine, sosyal girişimlerin ekonomik ve sosyal etkisine odaklanmak daha faydalı sonuçlar doğurabilir.

• **Yatırım karlılığı:** 'Kâr amacı gütmeyen' ve 'gelir paylaşımı' arasındaki fark: Sosyal işletmeler gelir üretiyorsa nasıl dağıtılmalıdır? Gelir dağılımında bir sınır olmalı mı? Eğer öyleyse, bu nasıl yapılmalı? Sosyal girişimciler bu soruları kendi modellerine göre cevaplamalıdır. Sosyal kurumlar üzerine bugüne kadar yapılan araştırmalar ve

bulgular şüphesiz kavramsal bir çerçeve oluşturma girişimi olarak görülmektedir. Bu bağlamda, sosyal inisiyatifin kavramsal bir anlayışı adına yapılan çalışmanın, konuyla ilgili gözlemlerin karşılaştırılması teorisinin geliştirilmesine yönelik analiz ve ilerlemenin ötesine geçtiği görülebilir.

Azerbaycan'da sosyal girişimlerin oluşumu ve gelişmesi zamanla daha önemli hale geliyor. Çeşitli araştırma merkezleri, Azerbaycan'da sosyal faaliyetlerle bağlantılı olarak sosyal inisiyatif ve sosyal sorumluluğun değerlendirilmesi üzerine bir çalışma yürütmüştür. Azerbaycan'da, diğer eski Sovyet cumhuriyetlerinde olduğu gibi , kolektif bir sistemin, devlet engellerinin ve yasakların özel girişimler üzerindeki getirilmesi, sosyal alanın gelişimi , özellikle de sosyal girişim türü girişimlerin oluşturulması üzerinde olumsuz bir etki yaratmıştır. Devlet şu anda sosyal alanı, girişimciliği ve sosyal girişimciliği geliştirmek için bazı önlemler alsa da , bu alandaki sorunlar devam etmektedir.

Azerbaycan'da sosyal sorumluluğun ortaya çıkışı 19. yüzyılın sonlarında, yani ülkedeki petrol sektörünün genişlemesi ile başladı .

O dönemin petrol milyonerleri Hacı Zeynelabidin Tağıyev, Ağa Musa Nağıyev, Murtuza Muhtarov, Şemsi Esedullayev gibi girişimciler okul ve hastanelerin, tiyatro ve kültür merkezlerinin açılmasına her türlü yardım etmiş, insanların maariflenmesi, çocukların eğitimi, boş vaktin verimli geçirilmesi, kültürel seviyenin yükseltilmesi, sanat ve s. alanların geliştirilmesi için çok çalışmışlardır.

Araştırmalar, Azerbaycan'da tarihsel sosyal inisiyatif ve sorumluluk gelenekleri olmasına rağmen, bugün şirketlerin sosyal alanda sadece iç düzenlemeleri çerçevesinde faaliyet göstermeyi tercih ettiğini göstermektedir.

Bu, ülkede sosyal girişimciliğin ve sorumluluğun varlığı ve gelişimi için sorunlar yaratır. Azerbaycan'da bir çok büyük şirketler vardır ki, onların sosyal sferada faaliyetlerini kısmen de olsa, görmek mümkündür, ancak bunun yanında onların etkinliği sınırlı çerçevede gerçekleştirilir. Bunun ana nedenlerinden biri, bu büyük şirketlerin liderlerinin yabancı vatandaşlar olmasıdır. Ülkemizdeki şirketlerin sosyal



faaliyetleri, sponsorluk ve hayır kurumu olmak üzere mevcut altı faaliyetten ikisiyle sınırlıdır. Sosyal faaliyet alanındaki diğer şirketlerin her zaman bir adım önünde olan devlet petrol şirketi SOCAR, bu konuda bir dizi önemli projeye imza attı. Şirketin sosyal raporuna göre, sporun gelişmesinde ve yayılmasında önemli bir rol oynayan Neftchi Spor ve Sağlık Merkezi kurulmuş ve insan faaliyetleri kapsamında Ağdam bölgesindeki ÜİYOK'lere gıda yardımı sağlanmıştır. Buna ek olarak, Azercel'in "Her çocuğun bir aileye ihtiyacı var" projesi, "Mugam Festivali 2011" desteği, Hyundai Azerbaycan'ın "Geleceğimize Elele" projeleri sosyal projeler arasında yer alıyor. Azerfon LLC'nin sağır insanların topluma entegrasyonu ile ilgili, eğitim ve öğretimden sonra çeşitli kurslara sahip kişilerin istihdamı gibi projelerini göstermek de mümkündür.

Araştırma, Azerbaycan'da sosyal sorumluluk ve sosyal işletmelerin gelişimi ile ilgili temel sorunları ortaya koymaktadır:

1. Bu konuda bilgi eksikliği : Organize bir sosyal girişimin faaliyetleri hakkında çok az bilgi sahibi olan veya hiç bilgisi olmayan topluluklar veya şirketler , sosyal faaliyetlere nereden başlayacaklarını bilmedikleri için bu konuya çok fazla dikkat etmemektedirler.

2. Yasal altyapı eksikliği ve kanunda belirli hükümlerin bulunmaması nedeniyle, birçok şirket sosyal projelere katılmamaktadır, çünkü sorumlu değildir .

3. Sosyal sorumluluk ve sosyal işletmeler hakkında bilgi eksikliği nedeniyle, birçok şirket bu etkinliği sadece bir sponsorluk olarak görmektedir .

4. Nitelikli personel eksikliği ve şirketler için yüksek istihdam maliyeti.

5. Bu alandaki üniversitelerde ayrı ayrı uzmanlık alanlarının eksikliği veya önemsizliği.

6. Bu alandaki belli standartların, özellikle SA 8000'in Azerice'ye çevrilmemesi.

7. Uluslararası deneyimlerin incelenmesi eksikliği.

8. İnsanlar sosyal sorumluluk sahibi projelere güvenmiyorlar. Sosyal faaliyet gösteren birçok şirket olmasına rağmen, insanlar sosyal sorumluluk konusunda bilgi eksikliği nedeniyle bu yardım ve projeleri doğru kişilere yönlendirme konusunda şüpheli olabilirler .

Şirketlerin örgütsel sosyal sorumluluğu, halkı ve halkı ne kadar ön planda tuttıklarını belirleyen bir araçtır. Azerbaycan'da bu konuda sorunlar var. Şirketlerin büyük çoğunluğu kurumsal sosyal sorumluluk stratejilerine kayıtsızdır. Örgütsel sosyal sorumluluk ve girişimcilik, şirketin sürdürülebilir kalkınma stratejisi politikası ve uygulamasıdır. Şirketin kurumsal sosyal sorumluluğu ekonomik, çevresel ve sosyal faaliyet alanında pay sahibi olması, ayrıca hem şirketin kendisinin gelişmesi ve aynı zamanda onun yer aldığı bölgelerdeki insanların da gelişmesi demektir.

Ülkemizde örgütsel sosyal sorumluluk ve sosyal girişimler alanındaki mevcut sorunların ele alınması için sistematik olarak bir takım öneriler getirilebilir:

1. Toplum sosyal girişimler ve sosyal sorumluluk hakkında bilgilendirilmelidir. Bu konuda seminer verilebilir, TV ve radyo programları hazırlanabilir.

2. Üniversitelerde bu konuda derslerin sayısı ve saatleri arttırılmalı ve ayrı fakülteler kurulmalıdır.

3. Örgütsel sosyal sorumluluk ile ilgili uluslararası standartlar Azerice'ye çevrilmelidir. Bugün sosyal sorumlulukla ilgili birçok uluslararası standart var. Bunlar arasında SA 8000, Caux İlkeleri, Keidanren Anlaşması, Global Sorumluluk Anlaşması ve daha fazlası bulunmaktadır. gösterilebilir. Ancak, bu anlaşmaların hiçbiri bizim dilimize çevrilmemiştir. Bu nedenle, sosyal girişimcilik alanında işletmelerin uyguladıkları projelerin standartları karşılayıp karşılamadığını bilmiyoruz.

4. Sosyal girişimlere ve sosyal sorumluluğa ilişkin yasal düzenlemeler uygulanmalıdır. Bu alanda yasal düzenlemeler uygulanırsa, işletmeler bu konuda daha sorumlu hissedeceklerdir.

5. Sosyal teşebbüs kurma faaliyetlerinde bulunan kuruluşlara vergi teşvikleri uygulanmalıdır. Yasal düzenlemelerin ayrılmaz bir parçası olması gereken vergi indirimleriyle, şirketler sosyal girişim oluşumuna daha fazla teşvik edilebilir.

6. Şirketler ,sosyal girişim ve sosyal girişimciliğe girmeye teşvik edilmelidir. Devletin bu konudaki rolü ile birlikte halkın rolü de ön plana çıkarılmalıdır. Böylece insanlar , sosyal işletmelerde deneyimi olan şirketlerin ürün ve hizmetlerine daha fazla ilgi göstererek diğer şirketleri sosyal girişimlerin oluşturulmasına dahil edebilirler.

7. Sosyal girişim faaliyetlerinde bulunanlar aylık olarak rapor vermek zorundadır. Bu tür raporlar sadece bir alışkanlık haline gelmemeli, aynı zamanda sosyal sorumluluğu ve şeffaflığı da artırmalıdır.

8. Yerel şirketler dünyada test edilmiş yenilikçi projelerden faydalanırsa daha iyi sonuçlar elde edilir.

### **3.2. Azerbaycan'da sosyal girişimlerin kurulması ve geliştirilmesi**

Sovyet sonrası alanda sosyal girişimlerin kurulması uygulaması, son yıllarda piyasa ekonomisine geçişin sona erdiğinin resmi ve akademik olarak duyurulmasıyla dikkat çekti. Buna göre, bazı Sovyet sonrası ülkelerde ,sosyal girişimlerin gerçeklerine odaklanmak uygun olacaktır.

**Estoniya** – Estonya'da sosyal girişimlerin ve sosyal girişimcilik kurumlarının kuruluş tarihi, 2005 yılında Heategu Sihtastus Vakfı tarafından sosyal girişimcilik fikri için bir yarışma organizasyonu ile ilişkilidir . Şu anda Estonya'da bir sosyal girişimler ağı var. Ağa dahil olan girişimler, insanlara eğitime erişim sağlamanın yanı sıra , sağlıklı bir yaşam tarzı, daha temiz bir çevre ve toplum , engelliler için iş yaratılması vb. ile bağlantılı olarak hareket etmektedir. Yasal açıdan, bu işletmelerin çoğu kar amacı gütmeyen kuruluşlar veya vakıflardır. Bununla birlikte, bazen sosyal işletmeler arasında ticari derneklerle karşılaşmak mümkündür. Estonya'da, dünyanın birçok

ülkesinde olduğu gibi, sosyal işletmelerin tam sayısını belirtmenin imkansız olduğu unutulmamalıdır.

Bununla birlikte, Estonya'da sıradan işletmeler olarak faaliyet göstermelerine rağmen, genellikle sosyal işletmeler olarak işlev gören yaklaşık 100 şirket olduğu tahmin edilmektedir . 2012 ilkbaharında, temel amacı Estonya'da sosyal girişimciliği daha da geliştirmek olan 19 yeni Sosyal Girişim Ağı kuruldu .

Örnek olarak, Estonya'daki aşağıdaki sosyal kurumlar özellikle dikkat çekicidir.

**MTU Abikəsi** (Yardım eli) - İş yarattı ve özellikle engelliler olmak üzere insanları işe almak için çok şey yaptı.

**MTÜ Tagurpidi** ekolojik olarak temiz ürünlerin doğrudan kırsal alanlardan kentsel alanlara dağıtımını organize eder.

**Terve Eesti Sihtasutus** (Estonya Sağlık Vakfı) - sağlıklı bir yaşam tarzı için iş sunan şirketler ve çalışanların hayatlarının tadını çıkarmak için kurslar düzenlemektedir.

**Letonyada** sosyal sorunların ele alınması için kar amacı gütmeyen kuruluşlar kurulması konusu Aralık 2014'te gündeme gelmiştir. Dianas Business gazetesine göre,Letonya hükümetinin sosyal girişimcilik kavramı onaylandı.Yeni konsept, 2016-2018 yıllarında , özellikle tarım alanında, eş finansman temelinde Avrupa Birliği ile pilot projelerin uygulanmasını öngörmektedir.

**Rusyada** geleceğimiz Bölgesel Sosyal Programlar Fonu, bir sosyal girişimcilik biçimi ve bir sosyal girişim örneği olarak gösterilebilir. Vahid Alakbarov tarafından 2007 yılında kurulan Vakıf, sosyal girişimlerin ve sosyal girişimciliğin kurulmasını desteklemektedir. Gelecek Vakfımız sosyal girişimcilik projeleri için yarışmalar düzenlemektedir. Vakıf, faaliyetini sürdürdüğü 7 yıl boyunca 130 sosyal işletmeye yardım sağlamıştır. 2011 yılından bu yana, Rusya Federasyonu Ekonomik Kalkınma Bakanlığı sosyal, ticari ve kar amacı gütmeyen kuruluşlar için bir sübvansiyonlar ve hibeler sistemi geliştirmekte ve uygulamaktadır.

Ekim 2010'da, SESP Derneği temelinde Ukrayna'da Sosyal Girişimcilik ve Sosyal Girişimleri Destekleme Merkezi kuruldu. Merkez, Doğu Avrupa Vakfı tarafından finanse edilmektedir. Aynı zamanda, Odessa'da bir kamu kuruluşu olan "Eve Giden Yol". Organizasyon, bir dokuma atölyesinin yanı sıra yoksullar için bir gazete yayınlıyor. Not etmek gerekir ki, Ukrayna'da bir bütün 700'den yukarı sosyal işletme faaliyet göstermektedir.

2009 yılında Özbekistan'da BM Kalkınma Programı kapsamında sosyal girişimler fikrinin uygulanması ve geliştirilmesi için girişimlerde bulunulmuştur. Hükümet ve sivil toplum örgütleri arasındaki ortak işbirliği çerçevesinde 10 sosyal girişim kurulmuş ve pilot projelerin uygulanması için ekipman sağlanmıştır.

Bunlar: Jizak'ta süt ve fırın atölyesi, Semerkant'ta ayakkabı fabrikası , Shahrısabz, Taşkent, Nukus'ta dokuma ve dikiş işletmeleri. Aynı zamanda bu işletmelere yasal, vergi ve diğer yardımlar sağlanmaktadır.

2012 yılında BM Kalkınma Programına uygun olarak “sosyal ürün” yarışmasının logosu geliştirildi.

Sosyal girişim kavramı Azerbaycan ekonomik literatüründe akademik ve resmi düzeyde çok az yer kaplamaktadır. Doğal olarak, cumhuriyette piyasa ekonomisi ilişkileri koşullarında, ekonominin sosyal yönelimini sağlamak için sosyal girişimlerin işlevlerini üstlenen kurumlar vardır.

Haydar Aliyev Vakfı bunlardan biri olarak anılabilir. Fonun temel amacı kar etmek değil,ülkedeki en acil ekonomik ve sosyal sorunları çözmek. 2004 yılından bu yana faaliyet gösteren Haydar Aliyev Vakfı, bilim, eğitim, sağlık, kültür,spor, ekoloji, sosyal alanlarda ve Azerbaycan hakkındaki gerçeği dünyaya iletmekte ve kültürel mirasımızı korumada aktiftir ve çok iş yaptı. Haydar Aliyev Vakfı, sadece Azerbaycan'da değil tüm dünyada sosyo-ekonomik sorunları çözmek için özel olarak çalışıyor. Örneğin, 2005 yılında Pakistan'ın Muzaffarabad kentindeki güçlü bir depremden zarar gören bir okul binasının fon pahasına yeniden inşası göstere biliriz.

Diğer dikkat çekici olgu olarak gösterilmelidir ki, halihazırda Azerbaycan Cumhuriyeti'nde Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ve Dünya Bankası tarafından Uluslararası Kalkınma Birliği hattı ile "Sosyal defansın Geliştirme" projesi kapsamında "Geliştirilmiş istihdam hizmetlerinin geliştirilmesi" projesi hayata geçiriliyor: "Söz konusu projede engelli kişilerin İstihdamla bağlantılı olarak işgücü piyasasına entegrasyon için programların geliştirilmesi, küçük işletmelerde danışmanlık hizmetlerinin sağlanması, iş ve iş kulüplerinin organizasyonu, engelliler için sosyal işletmelerin oluşturulması, istihdamlarının artırılması ve 2012-2015 için işgücü piyasasına etkin entegrasyon uygulandı.

"Ülkede, sosyal işletmelerin önemini topluma aktarmak için amaçlı çalışmalar yapılıyor. Bu bağlamda, 27 Ekim 2009 tarihinde Bakü'de sosyal işletmelerin organizasyonu ile ilgili projeler hakkında bir seminer düzenlendiğine dikkat edilmelidir. Çalıştay, Avrasya Vakfı ve Azerbaycan'daki Amerikan Ticaret Platformu ve Lodestar Vakfı tarafından düzenlendi. ABD ve İngiltere hayır kurumlarından uzmanlar deneyimlerini sosyal girişimcilik ve kurumsal hayırseverlikle paylaştılar. Aynı zamanda Lodestar Vakfı'nın başkanı ve kurucusu Jerome Hris, kurumsal hayırseverlik üzerine bir konferans verdi ve Ashoka ve Ağ Vakfı ve Yardım Enstitüsü ile sosyal girişimlerin oluşturulmasında yer alan diğer kuruluşlarla görüşmeler yaptı. Seminere yurtiçi ve yurtdışındaki önde gelen şirketler, iş dernekleri ve kamu kuruluşları katıldı. Ardından,4 Haziran 2015 tarihinde Gence'de düzenlenen "Yenilikçi gelişimin yeni aşamasında sosyal işletmelerin potansiyeli" konulu bir seminer ilginç gerçekler olarak gösterilebilir. Seminer, Gence Şehri Yürütme Gücü ile birlikte Azerbaycan Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı tarafından Kamu Yönetimi Akademisi tarafından düzenlendi.

Şu anda gündemdeki diğer tedbirler, Azerbaycan'ın İngiltere Büyükelçiliği'nin mali desteğiyle "Azerbaycan'ın batı bölgesindeki STK'ların sürdürülebilirliği için kilit bir kavram olarak sosyal girişimciliğin desteklenmesi" projesinin uygulanmasını içermektedir. Proje, Azerbaycan'ın batı bölgesinde faaliyet gösteren sivil toplum

kuruluşları için sosyal girişimcilik, iş planı organizasyonu, girişimcilik ve sosyal girişimcilik gibi konularda eğitimler, halka açık oturumlar ve yuvarlak masa toplantıları öngörüyor. Eğitim kursu mezunlarına sertifika verilmesi planlanmaktadır.

Aynı zamanda “Kamil Vatandaş” MM, “Azerbaycan'ın Batı Bölgesinde STK Sürdürülebilirliğinin Temel Bir Kavramı Olarak Sosyal Girişimciliğin Geliştirilmesi” projesi kapsamında “İş Planlaması ve Pazarlama”, “Sosyal Girişimcilik” ve “Bağış Toplama” konularında eğitim oturumları düzenlemiştir.

**Tablo 2: Azerbaycan'daki sosyal işletmelerin temel özellikleri**

	<b>Azerbaycan</b>
<b>Faaliyetin temel amacı</b>	Topluma fayda
<b>Yaygın organizasyon türü</b>	Kar amacı gütmeyen kuruluş
<b>Faaliyet türü</b>	Hizmet alanı
<b>Sosyal işletme türlerinin rengarengliği</b>	Az
<b>Kullanıcının faaliyete celb olunması</b>	Sınırlı
<b>Stratejik gelişme</b>	Fon
<b>Araştırmalar</b>	-
<b>Bağlam</b>	Sosyal ekonomi
<b>Yasal çerçeve</b>	-

**Kaynak:** U.K.Ələkbərov, R.Z.Rəhimli, Z.Z.Həbibova, M.İ.Həsənov. İnsan potensialına əsaslanan sosial müəssisələr Azərbaycanda davamlı innovativ inkişaf texnologiyası kimi. – Bakı: Azərbaycan Respublikasının Prezidenti yanında Elmin İnkişafı Fondu, 2018. – 184 səh.

Yukarıdaki gerçeklere dayanarak, tüm Sovyet sonrası alanda olduğu gibi, Azerbaycan'da oluşum sürecine giren sosyal kurumların ana özellikleri olarak belirtilebilir. Azerbaycan'da sosyal girişimler esas olarak kar amacı gütmeyen kuruluşlardır, faaliyetleri hizmet sektörü ile ilgilidir ve asıl amaçları topluma faydalı çalışmalar yapmaktır (bakınız Tablo 8). Aynı zamanda, sosyal girişimlerin ve

girişimcilik kurumlarının önemini artırmak için ülkede amaçlı çalışmalar yapılmaktadır.

Sonuç olarak, sosyal girişimler ve girişimci kurumlar toplumdaki sosyal ve ekonomik sorunları çözmek için gerçek bir mekanizma olarak düşünülebilir. Özellikle istihdam, sosyal rehabilitasyon ve bir dizi başka çözüm önemli sorunların çözümünde istisnai bir rol oynamaktadır. Tüm Sovyet sonrası alanda olduğu gibi Azerbaycan Cumhuriyeti'ndeki sosyal girişimler ve girişimcilik kurumları oluşum sürecindedir.

### **3.3. Azerbaycanın farklı bölgelerinde sosyal kurumların kurulması ve gelişimi**

Azerbaycan Cumhuriyeti'nde, sosyal girişim ve sosyal girişimcilik kavramları, tüm Sovyet sonrası alanda olduğu gibi, geçiş döneminin sona ermesinden sonra önem kazanmıştır. Yani, bağımsızlık yıllarında, piyasa ekonomisi ilişkilerinin kurulması bağlamında, sosyal girişimcilik kurumlarının varlığına duyulan ihtiyaç giderek daha fazla hissedilmektedir.

Bununla birlikte, araştırmalar Azerbaycan Cumhuriyeti'nin bu tip sosyal yönelimli ekonomik faaliyetlere farklı bir yaklaşım sergilediğini göstermektedir. İnsan potansiyelinin gelişimi sosyal girişimlerin temelidir. Bu yenilikçi gelişime destek olarak düşünülebilir. Azerbaycan'da bu alandaki faaliyetler cinsiyet özellikleri de dikkate alınarak yürütülmüştür.

Son yıllarda sosyal girişimcilerin ve sosyal girişimcilik kurumlarının kurulması dünya çapında ekonomik bir trend haline gelmiştir. Bu bağlamda, dünyanın geri kalanında olduğu gibi Azerbaycan'daki sosyal girişimlere daha fazla dikkat edilmelidir.

Günün gerekleri doğrultusunda Azerbaycan bölgelerinde "sosyal girişimler" ya da pilot projeler oluşturulmalı, öğrenciler için uzmanlık kursları, konferanslar, uluslararası konferanslar düzenlenmelidir.

Araştırmamızın doğrudan hedefi olan Gence-Gazakh ekonomik bölgesindeki durum pek tatmin edici değil. Böylece, son göstergeye göre, 2014 yılında, bu



göstergenin her iki cinsiyet için de en olumlu sonuçlara sahip olmasına rağmen, ulusal ortalamanın çok altında ve 10.0'dur.

Bugün modern Azerbaycan'da insan potansiyelinin geliştirilmesine yapılan yatırımların sadece bireylerin gelirini arttırmakla kalmayıp çalışmalarının kalitesini de artırdığı belirtilmelidir.

Hükümet harcamaları hesaplanırken, insan sermayesine yapılan harcamaların gelecekteki gelir akışlarında bir çarpan artışla dengelenebileceği unutulmamalıdır. Eğitim, bir kişiyi daha üretken, daha yetkin hale getirir, çalışmada girişimcilik becerileri geliştirir, onu yetenekli bir organizatöre, problemlerden etkili bir yol bulan bir uzmana dönüştürür. Öte yandan, sağlık sorunlarını çözmek insanları fiziksel olarak daha sağlıklı ve daha üretken kılar. Bu nedenle, devletin sosyal politikasının en uygun şekilde oluşturulması toplumun aşamalı gelişimini garanti eder ve insan potansiyelinin gerçekleşmesi için koşullar yaratır.

Gence-Gazakh ekonomik bölgesi, ekonomik önemi bakımından ülkede ikinci sırada yer almaktadır. Azerbaycan'ın ikinci sanayi bölgesi, ülkenin sanayi üretiminin% 12-13'ünü oluşturmaktadır. Ekonomik bölge endüstrisi maden çıkarma ve imalat sanayilerinden oluşmaktadır. Demir ve demir dışı metalurjik hammadde üretimi ve bunların ana işleme tesisleri Gence ve Dashkasan'da bulunmaktadır. Ağır sanayi bölge ekonomisinde önemli bir rol oynamaktadır. Makine yapımı endüstrisinin ekonomik bölgesinde enstrüman yapımı, iletişim ekipmanı üretimi, otomobil ve tarım makinelerinin onarımı için işletmeler bulunmaktadır. Gence-Gazakh ekonomik bölgesinin karmaşık gelişiminde ulaşım sistemi önemli bir rol oynamaktadır. Gence, Gazakh ve Ağstafa ana ulaşım merkezleridir. Ulusal öneme sahip havaalanı Gence'de bulunmaktadır. Hazar Denizi'nden dünya pazarına petrol ve gaz taşıma boru hattı ekonomik bölgeden geçmektedir. Elverişli doğal koşullar, saf iklim, pitoresk dağ orman manzarası, bölgenin terapötik maden suları, uluslararası öneme sahip dinlenme ve arıtma tesisleri yaratmaya izin verir. Goy-Gol ve Hajikand rekreasyon alanları deniz

seviyesinden 1566 m yükseklikte inşa edilmiştir. Naftalan rekreasyon ve tedavi kompleksi küresel öneme sahiptir.

Bölgenin sosyal altyapısı, Azerbaycan'ın kuzey-batı bölgesinin sosyo-ekonomik gelişiminde, bu bölgelerde yaşayan nüfusun birçok sosyo-kültürel ihtiyacını karşılamada önemli bir rol oynamaktadır.

2012-2014 döneminde Gence-Gazakh ekonomik bölgesinde 50 yeni kültürel ve sosyal tesis inşa edildi, 16'sı elden geçirildi ve 94 tesisin inşaatı ve revizyonu devam etti. Bu dönemde gıda güvenliğini sağlamak için Samukh bölgesinde "Kümes Hayvanları" üretim ve işleme fabrikası, Gence'de "Elba kesme ve işleme fabrikası", Gazakh bölgesinde "Gence- Mill" LLC "Carci" de 5000 tonluk 2 tane depo Günde 50-100 ton üretim kapasitesine sahip yeni bir fırın, Goygol bölgesinde modern bir ASR serası, 2 hektarlık bir alanda, Tovuz bölgesinin Ashagi Gushchu köyünde 0.3 ton, Şemkir bölgesinin Posanlı köyünde 1000 ton. yıkama rezervuarlarının yapımına devam edilmiştir.

Gence-Gazakh ekonomik bölgesinde, yoksulluk oranı son yedi yılda yüzde 49'dan yüzde 9,1'e düşmüş ve 900.000'den fazla istihdam yaratılmıştır. Cumhurbaşkanı İlham Aliyev'in sınır bölgelerimizin gelişimine özel önem vermesinin tesadüf olmadığı unutulmamalıdır.

Çünkü devlet başkanının defalarca söylediği gibi, her şey sınırdan başlar. Diğer taraftan , Gence-Gazakh ekonomik bölgesinin düşmanın sınırındaki yerini dikkate alırsak, bu bölgenin stratejik önemi daha net hissedilir. 2004-2014 arasında karşılaştırmalı bir analiz yaparsak, bu dönemde bölgedeki toplam üretimin 3,7 kat, sanayi üretiminin 8,1 kat, tarımsal üretimin 2,5 kat arttığını görebiliriz. Sabit fiyatlarla yatırım hacmi 19,5 kat arttı. 2004-2014 yılları arasında bölgede 150'den fazla işletme, 4.126 daimi ve 6.226'dan fazla yeni iş yaratılmıştır.

Bu dönemde bölgedeki inşaat çalışmalarına dikkat edildi. Yeni sosyal tesisler, sağlık ve eğitim kurumları inşa edilmiş ve faaliyete geçmiştir. İlçede toplam 3380 yer için 9 yeni okul inşa edildi. Haydar Aliyev Vakfı da bu sürece yakından dahil oldu.

Örneğin Vakfın inisiyatifiyle Gazakh'ta 4 okul inşa edildi. Bölgede kültürün gelişimi, karayolu ve ulaşım altyapısının iyileştirilmesi, tarım sisteminde köklü reformların uygulanması da başarılar arasındadır.

Halı dokuma işletmeleri. Gence halı dokuma okulu Gence şehrini ve çevresindeki köyleri, Gadabay ve Goranboy, Şemkir, Samukh ilçelerini kapsar. Bu okulun merkezi Gence.

Antik şehirlerden biri olan Gence, Azerbaycan'ın kuzeybatısında yer almaktadır. Gence X-XI yüzyıllarda ipek, yün kumaş ve ipek halı üretim merkezi olarak biliniyordu. Yüzyıllar boyunca, yüksek kaliteli halı üretiminin merkezi olan Gence'nin özel halı atölyeleri vardı. Gence Halı Okulu, Gence çevresindeki bölgelerin halı dokuması üzerinde olumlu bir etkiye sahipti. Gence halı okulunda “Gence”, “Eski Gence”, “Golkend”, “Fakhralı”, “Chaykend”, “Chayli”, “Shadili”, “Chiragli”, “Samukh” ve diğerleri yer almaktadır.

Gence grubuna ait "Fakhralı" seccade, yüksek sanatsal özellikleri ve dokusu nedeniyle diğer halı bileşimlerinden farklıdır. Bu okulun temsilcileri ve gelenekleri hala hayatta ve bu tür sanat kurumlarının özellikle kadınlar arasında işsizliği ortadan kaldırmadaki rolü çok büyük olabilir. Aynı sanat türü Gazakh'ta da gelişmiştir, yani halı dokuma , incelenen ekonomik bölge için yerli ve geleneksel kabul edilebilir. Bu tür sosyal kurumlar, özelliklerini (kadın emeği) dikkate alarak, tek başına yaşayan birçok çocuğu olan bekar kadınlar pahasına oluşturulabilir. Ekonomik bölgedeki bir diğer potansiyel sosyal fayda, kırsal turizm işletmelerinin kurulmasıdır .

Kentsel yaşamın,doğanın, insanların ve geleneklerin zevkleri ile sunulan kırsal turizmin, önümüzdeki yıllarda tercih edilen rekreasyon biçimi olacağı belirtilmelidir. Bu turizmin temel amaçlarından biri, kırsal kesimdeki kadın ve gençlerin çalışmalarını takdir etmek ve kentteki doğa insanlarını hatırlatmaktır .

Köylü kadınlarımız ve gençlerimiz köylerine ve yerleşim yerlerine gelen turistlerin farkında değiller. Ancak, özellikle yabancı turistlere, yerel kültürü ve yaşam tarzını en iyi açıklayacak olanlardır.

Aynı zamanda doğal, bölgesel yiyeceklerini ve el sanatlarını piyasaya satma fırsatına sahip olacaklar. Bu kaynakları değerlendirmek için doğal güzelliğe ve tarihi mekanlara sahip köylerde yeni altyapı inşa edilmesi gerekmektedir. Köylülerin ürünlerini satabilecekleri hijyenik alanlar yaratma, kırsal gençlere yabancı dil eğitimi ve iletişimi sağlama, köy gençlerine yabancı dil öğrenmeleri için rehberlik etme ve dil kurslarına katılmalarına yardımcı olma, böylece turistlere bireysel ilgi kazanma fırsatı bulacaklar.

Bu nedenle, ulusal mevzuatın bu tür işletmelerin kurulması prosedürlerine biraz farklı bir yaklaşımı olmalıdır. Yani, bu işletmelerle bağlantılı olarak, elbette, Vergi Kanunu ve Azerbaycan Cumhuriyeti "Girişimcilik Kanunu" nda değişiklikler yapılmalıdır. Bu tür işletmelerin oluşumu ve işleyişi devlet tarafından teşvik edilmelidir. Örneğin, sosyal girişimler, faaliyetin ilk yılında gelir vergisinden veya KDV'den tamamen muaf tutulmalıdır. Bu işletmelerin çalışanları için asgari ücret biraz daha yüksek bir oranda hesaplanmalıdır.

Araştırmamız sonucunda Gence-Gazakh ekonomik bölgesindeki sosyal girişimlerin en umut verici alanlarının halı dokuma, bağcılık ve kırsal turizm olduğu ortaya çıktı. Bu alanlarda sosyal girişimcilik, yerel insan potansiyeli ve gelenekleri dikkate alınarak geliştirilmelidir. Görüşümüze göre, "Azerbaycan Cumhuriyeti'nde Yoksulluğu Azaltma ve Ekonomik Kalkınma Devlet Programı" nın uygulanması sürecinde, sosyal girişimler yeri doldurulamaz bir sosyoekonomik mekanizma olarak hareket edebilir ve bu ülkemizde yenilikçi reformların ilerici bir örneği olacaktır.

Gakh bölgesindeki sosyal işletmelerin en umut verici alanları halı dokuma, arıcılık, meyve yetiştiriciliği ve kırsal turizmdir. Gakh bölgesinde turizm alanında sosyal girişimlerin kurulmasına yönelik beklentiler , çalışmanın ana yerlerinden birini işgal etmiştir. Çünkü ekoturizm alanı Azerbaycan için özel bir önem taşıyor. Ekoturizm veya ekoturizm, doğa turizminin bir biçimi olarak çevre bakımı ile ilgili bir turizm türüdür.

Ekoturizm, çevre ve yerel doğaya daha fazla ilgi duyan, tüm bunları daha derinlemesine incelemek ve anlamak için doğal alanlara amaçlı bir yolculuktur. Bu tür yolculuklar sırasında ekosistemin bütünlüğü korunmalıdır. Aynı zamanda, ekosistemin korunması yerel nüfusa fayda sağlayacak şekilde yapılmalıdır. Ekoturizm doğayı koruyacaktır.

Yukarıda da belirtildiği gibi, proje çerçevesinde ,yerel potansiyel ve tarihi yerel bilgi dahilinde insan potansiyeline dayalı sosyal girişimler yaratma olasılıklarını tartışmak üzere Gakh ilçesi ve Gum köyü belediyelerinde seminerler düzenlenmiştir . Topluma dayalı bir sosyal girişim olarak Gum köyündeki “Eko Köy” projesi üzerinde tartışmalar yapıldı ve topluluğun oluşturmak istediği bu proje için önerilerde bulunuldu. Binlerce yıldır insanlar doğa ile uyum içinde yaşıyorlar. Ancak , çevre kirliliğinin artması ekoköylerin ortaya çıkmasının ana nedenidir.

Zagatala bölgesi zengin doğal kaynaklara sahiptir. Bölge, turizm, mobilya endüstrisi, inşaat endüstrisi, avcılık, tıbbi bitkilerin temini ve işlenmesi için yeterli potansiyele sahiptir. İnşaat malzemeleri endüstrisini geliştirmek için, bölgenin kireçtaşı, kum, kil, nehir taşı vb.

Sosyal işletmelerin görevi kamusal alandaki sorunları anlamak ve bu sorunların üstesinden gelmenin yollarını bulmaktır. Sosyal kurumlar neyin yanlış olduğunu öğrenecek ve sorunun çözülmesine yardımcı olacaktır. Sosyal işletmeler sadece balık sağlamakla kalmaz, balık tutmayı da öğretmez, balık endüstrisinde bir devrime kadar yorulmadan çalışırlar.

Kamu girişimcileri, çok çeşitli kamu sorunlarını teşhis etmek ve çözmek için gereklidir. Çünkü tüm sorunlar ortadan kalkıncaya kadar sadece bir kamu girişimcisi korkusuz çalışmaya devam edebilir. İnsanlar fikirlerini ifade ettikten sonra bilim durur. Sosyal girişimciler ise, dernekleri, toplumları ve dünyayı kökten değiştirmek, sosyal girişimler yaratmak ve tüm sorunları ortadan kaldırmak için büyük çaba harcıyorlar.

Sosyal işletmelerin amacı, toplumsal sorunları topluma uygun yeni ve özgün yollarla çözmektir. Çünkü ticaret alanında, girişimci başarılı olmadığında, o ve yakın

çevresi acı çeker, ancak kamu girişimcisi bir hata yaptığında toplum acı çekebilir. Sosyal girişimci, içinde yaşadığı toplumda ortaya çıkan sosyal sorunları fark eden, şu ana kadar anlaşılmamış ya da cüret edilmemiş bir yaklaşım sergileyen, sorunları aşan ve toplumun güvenini kazanan bir kişidir .

Beşeri sermayenin gelişimi, zamanımızın en büyük sorunlarından biri olan işsizliğin giderilmesinde önemli bir rol oynayabilir. Beşeri sermayenin ayrılmaz bileşenlerinden biri, insanlara yeni bilgi, beceri ve yetenekler kazandıran veya becerilerini daha da geliştiren ve böylece verimlilik ve gelir seviyelerini artıran en önemli unsur olan eğitimidir.

Eğitimin ekonomik kalkınma ve işsizlik üzerindeki etkileri iktisatçılar tarafından klasik üretim faktörlerinden çok daha sonra incelenmiştir. Eğitimin ekonomik yönlerinin daha ayrıntılı analizi, gelirlerin, kurumsal yapıların ve işgücü piyasalarındaki ekonomik kalkınmanın daha iyi anlaşılmasını sağlamıştır . Eğitimin yanı sıra toplumdaki bireylerin sağlığının insan sermayesi üzerinde olumlu bir etkisi vardır. Dolayısıyla, bireylerin sağlığı,beşeri sermayenin, üretkenliğin ve ekonomik büyümenin gelişimi için önemli bir faktördür. Çünkü bireylerin eğitim alabilmeleri ve beşeri sermayeyi daha etkin kullanabilmeleri için fiziksel olarak sağlıklı olmaları gerekmektedir .

Sosyal işletmeler için gerekli yasal, ekonomik ve sosyal ortamın varlığı önemli bir koşuldur. Profesyonel girişimcilerin faaliyetleri için yasal ortam, girişimcinin yüksek performansa ulaşması için ekonomik süreçlerin ana konularının iş faaliyetlerini düzenleyen yasal düzenlemelerin varlığıdır. Ekonomik çevre, her şeyden önce, ekonomik faktörlerin varlığını, rekabet koşullarını ve seçilen girişimci faaliyet alanındaki fiyatları, daha karlı girişimci faaliyet için altyapı düzeyini yansıtır. 1980'lerde dünya ekonomisi bu derinleşen kriz, artan işsizlik, sosyal izolasyon ve yoksulluğun toplum yararına yayılması gibi sorunlara yeni çözümler aramanın altını çizdi. Küreselleşme sürecindeki gelişmeler, özelleştirme yoluyla kamu sektörünün daralması ve kamu sektörünün büyüyen sosyal sorunları çözememesi, sosyal

sorunların yalnızca özel sektörün stratejik planlarına göre, "sosyal ekonomi" veya "üçüncü sistem" veya "üçüncü sektör" yeni bir ekonomik, sosyal ve politik yaklaşım ön plana çıkardı.

Bu bağlamda, gelişmiş ülkelerde kooperatifler ve diğer benzer kuruluşlar "üçüncü sektör" olarak belirlenmiştir. Halen, devlet işlevlerinin önemli bir bölümünü sivil toplum kuruluşlarına devretme eğilimi ağırlık kazanmakta ve kooperatifleri içeren üçüncü sektör bu alanda önemli ve yeni sorumluluklar üstlenmektedir.

Sonuç olarak, ülkenin sosyoekonomik kalkınma stratejisinde öncelik olarak tanımlanan ve petrol ve doğal gaz gelirlerinin etkin kullanımı ile bölgesel dengenin sağlanmasında istisnai bir rol oynayan bölgesel kalkınma ile ilgili Devlet Programlarının, Projeleri uygulamak ve uluslararası gereksinimleri karşılayan rekabetçi ve ihracata yönelik ürünler üreten yeni sosyal girişimler oluşturmak için gerekli önlemlerin alınması gerekmektedir.

1. Serbest piyasa ekonomisinde, mal ve hizmet ve ticaret üretmek için sosyal girişimler kurulmalıdır ve bu modelde ticaret faaliyetleri girişimcilikle ilgili olabilir veya olmayabilir.

2. Sosyal işletmelerin faaliyetleri, kadınlar, gençler ve engelliler gibi gelirleri düşük olan veya hiç olmayan kişilerin istihdam ve gelir konularını ele almaya teşvik edilmelidir. Bu modelde, ticaret faaliyeti doğrudan sosyal girişimlerle ilişkilidir.

3. Sosyal krediler, bir iş kurmak veya bir proje için küçük bir yatırıma ihtiyaç duyan düşük gelirli insanlar için yeni fırsatlar sağlamak için sosyal girişimler oluşturulmalıdır.

4. Eski sanatın bir örneği: dulluk ile ilgili sosyal girişimler yaratmaya ihtiyaç vardır.

5. Devlet bütçesinden finanse edilen sosyal girişimlerin oluşturulması gerekmektedir ve bu sosyal girişimlerin amacı ekonomik ve sosyal sorunları çözmek için gelir elde edilmesine yardımcı olacaktır.

Sosyal girişimcilerin gelişmesiyle göç düzeyi azaltılacak. Sosyal işletmelerin gelişimi, vatandaşların refahını karakterize eden kalite göstergelerini önemli ölçüde artıracaktır.

Her ulusun tarihsel geçmişi, ulusal ve manevi değerinin statüsünü kazanmış olan büyük sanat eserlerinin örneklerine daha iyi yansımaktadır. Azerbaycan halkının tarihini yansıtan böyle birçok örnek var. Bunlardan biri, yukarıda belirtildiği gibi, Orta Çağ'ın başlarından bir hasırdır. Bu arada, bu tür sanatlar pek çok yerde korunmuyor. Ülkemizde muhafaza edilen bu sanatın hayatta kalması , esas olarak iklim koşullarından kaynaklanmaktadır.

Azerbaycan'da sosyal girişimlerin geliştirilmesi konusu daha acil hale geliyor. Böylece, bu proje çerçevesinde Azerbaycan Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Kamu İdaresi Akademisi ülkemizdeki sosyal girişimlerin ve sosyal sorumluluğun değerlendirilmesi üzerine araştırmalar yürütmüştür. Bölgede insani gelişime dayalı sosyal kurumlar desteklenmeli ve sosyal girişimler kurulmalıdır. Bu, ülkemizin ulusal ve ahlaki değerlerini daha da canlandıracaktır.

### **3.4. Azerbaycanda finansman kaynakları**

Sosyal finans, çok modern bir kavram olmasına rağmen, daha önce bulunabilecek köklere sahiptir. Sosyal finans olarak bildiğimiz şeylerin çoğu, aslında İslami finans sistemi veya 1119'daki Haçlı Seferleri potalarında kurulan Mesih'in Zavallı Askerleri ve Süleyman Tapınağı tarafından yaratılan kutsal düzen tarafından önerildi veya kullanıldı (Politika İncelemesi,2012). Sosyal finans unsurları bazı Avrupa ülkelerinde de bulunabilir; örneğin, Fransa, 1950'ler ve 1970'lerin başında, sosyal konutlara çok yatırım yaptı.

Sosyal finans, sosyal yönelimli bir dizi finansal faaliyeti içermektedir (Howard, 2012, s.3):

- Etki Yatırımı hem finansal getiri hem de sosyal getiri için yatırım yapmak;



- Sosyal bankacılık sosyal girişimlere mevduat yatırımı;
- Hayırsever bankacılık hayır kurumlarının ihtiyaçlarına özel olarak odaklanan bankacılık
- Mali olarak dışlanan kişilere bankacılık hizmetleri ve tavsiyelerde bulunmak;
- Sosyal girişimleri finanse etmek için kitle fonlama platformları.

Sosyal finansın birçok tanımı vardır; ne yazık ki, “sosyal finansın ne olduğu ve ne içerdiği” konusunda geniş çapta kabul edilebilir bir tanım yoktur. Tanımı ve kapsamı hakkındaki bu tür netlik eksikliği, bu alandaki yatırımların yüksek risk olarak algılanmasını etkilemiştir. Bu görüşe göre, kar amacı gütmeyen kuruluşlar büyük ölçüde hibelere dayanmaktadır, bu da bu kuruluşların büyümeleri ve karlılıkları için onları yönetmekle ilgilenmedikleri anlamına gelmektedir (Harji ve ark., 2012, s. 14). Sosyal finansman, bir kuruluşun sosyal veya çevresel sorunları çözerek sürdürülebilirlik için finansal getiriler üretmeye çalıştığı yatırımlara yöneliktir. Yatırımlar, sosyal finans sayesinde kar yaratan ve herkese kamu yararı getiren özel yatırımcı ve hükümetlerden üretilmektedir. Birçok tanımı analiz edersek, sosyal finansın hayırseverlik ve kar arasında olduğunu göreceğiz. Sosyal finans, bir kurumun gelecekte kendi varlığını güvence altına alabilmesi için kar elde etmesini sağlamaya çalışır ve bunu yaparken de sosyal ve çevresel ihtiyaçları karşılar. Sosyal organizasyonlar hayır kurumlarına bağlı olmamalıdır. Hayır kurumları ilk kaynak olabilir ve iş geliştirme konusunda yardımcı olabilirler, ama kurumun tek finansman kaynağı olmamalıdır (Cetina Preda, 2013).

Sosyal finans, sermayenin sosyal, çevresel ve finansal bir getiri elde etmesini sağlamak için, kasıtlı olarak araçların ve stratejilerin uygulanmasıdır (Harji Hebb, 2009). Bazıları, sosyal finansın “sosyal, çevresel ve ekonomik faydalar” (insanlar, gezegen, kar) sağlamak için üçlü bir alt çizgiyi takip ettiğini ileri sürmektedir (Harji ve ark., 2012). Sosyal yatırım aracı sosyal finans Ltd. genel müdürü David Hutchison, sosyal finansı “sosyal değişim yaratmak için sermaye yatırımı” olarak tanımladığını söylüyor (Howard, 2012). Sosyal finansın neyi temsil ettiği konusunda çalışmalar arasında farklılıklar olsa

da, ortak bir şey bulabiliriz: “sosyal değişimi katalize etme fırsatlarını takip etmek için kaynakların yenilikçi kullanımı ve birleşimi” (Mair Ganly, 2010, s. 103) sosyal finans kullanımının sosyal değişime yol açacağı anlamına gelir ki bu da sosyal davranışta ve kurumların ve insanların sosyal ilişkilerinde bir değişikliğe yol açacaktır. Sosyal değişim programları, sosyal politika ve vergilendirme ve Hollanda, Norveç, Kanada vb. ülkelerde başka birçok yolla da yapılmıştır. Bu, daha yüksek vatandaş standartlarına ve bu ülkelerde eşitsizliklerin azalmasına yol açmaktadır (Howard, 2012). Bir dizi yatırım türünde sosyal finansmanın “hayırseverlik ve Sosyal Sorumlu Yatırım” ile uğraştığını, çünkü bu kuruluşların kar maksimizasyonu aramadıklarını ve ana karlarını çalışanlarına ve yatırımcılarına (genellikle “Sosyal Sorumlu Yatırım” kuruluşları karlarını en üst düzeye çıkarma eğiliminde olmaları nedeniyle, ucuz ama kaliteli ürünler satarken, genellikle evsizler, engelliler ve diğerleri gibi ihtiyacı olan insanları işe alırlar. Genellikle toplumun iyiliği için olan bir problemle uğraşırlar ve daima çevreye bakarlar. “Sosyal” unvanını hak etmek için, kesinlikle marjlarda biraz sosyal veya sosyal olmak tamamen yeni bir varlık sınıfını garanti etmek için yeterli olamaz. Bu muhtemelen sosyal ihtiyaçları ele almak için yeni çözümler bulma arayışında sermayeyi tamamen riske atan yatırımcılar ile piyasa oranlarının hemen altında düşük riskli sermaye sağlayan yatırımcılar arasında bir dereceye kadar sosyal etki elde etmeyi gerektirir. Sosyal Yatırımcılar hibe fonlarından farklıdır. “Sosyal yatırım, sosyal ve finansal getiriler elde etmek için sermayenin sağlanması ve kullanılmasıdır.” Aşağıdakiler, bazı yeni ve gelişmekte olan sosyal finans kaynaklarıdır (Strandberg, 2006):

1. Emeklilik fonları, sendika grupları, kredi birlikleri, bankalar, vakıflar, net değeri yüksek bireyler, yatırımcılar, Girişim Hayırseverleri vb. Dahil olmak üzere mevcut sermaye havuzları.

2. Vakıflar veya finansal araçlar gibi yeni sermaye havuzları, Sosyal Yatırımcıların çift karlı projelere yatırım yapmaları için bağış veya mevduat programları geliştiriyor.

3. Kar amacı gütmeyen varlıkları kredi teminatı olarak kullanmak gibi mevcut sermayeden yararlanın (örn. Bilgisayarlar, binalar, arazi vb.)

4. Vergi puanlarını belediyelere belediye altyapısında kullanmak üzere aktaracak olan Federal Şehirler İçin Yeni Fırsat programı. Bu fonlardan bazıları bir sosyal ekonomi girişimini desteklemek için kullanılabilir mi?

5. Kredi birlikleri veya topluluk yatırım modeli yoluyla sermaye kaynağı olabilecek topluluklar.

Bu pazarın üç tarafı vardır: sosyal finansmana ihtiyaç duyan aktörleri içeren talep tarafı; sosyal finansman sağlamak aktörleri var arz; ve ek sermayeye ihtiyaç duyan sosyal aktörleri sermaye sağlayabilen özel aktörlere bağlayan arabulucular.

## SONUÇ VE ÖNERİLER

İnsani gelişmeye dayalı sosyal işletmelerin kurulması ve yönetimi, bu alanda yeni teknolojilerin uygulanması, malzeme ve teknik tabanın modernizasyonu ve etkin kullanımı ile bu alanın geliştirilmesi ile ilgili diğer çalışmalar, ülkenin sürdürülebilir kalkınma hedeflerini etkili bir şekilde uygulayabilir, göçü azaltabilir.

Özellikle, işgücü göçünün önlenmesi, bölgeler de dâhil olmak üzere yerel bilgiye dayalı yerel kaynakların geliştirilmesi ve işsizliğin azaltılması, tam aileleri korumak için gerçekleştirilecektir. Yeni işlerin yaratılması, mültecilerin ve yerinden edilmiş kişilerin sosyal sorunlarının çözümü ve sivil toplumun daha da geliştirilmesi, demokrasi ve yerel özyönetim alanında becerilerin oluşturulması, yerel bilgilerin korunması ve geliştirilmesi sağlanacaktır.

Görüldüğü gibi, girişimcilik piyasa ekonomisinde önemli bir rol oynamaktadır. Girişimcilik olmadan bir piyasa ekonomisi hayal etmek imkânsızdır. Girişimcilik, piyasa ekonomisinin ayrılmaz bir parçasıdır. Ekonomisini geliştirmek için, her ülke önce girişimci faaliyetler geliştirmeli ve devlet ülkede girişimci faaliyetlerin geliştirilmesi için teşvikler yaratmalıdır. Dünya uygulamasında olduğu gibi, Azerbaycan'da girişimciliğin gelişimi özel sektördeki rolü açısından ilginçtir. Bu konudan, kalkınmadaki en önemli sorunlardan biri olan girişimciliğin gelişmesinin ve işletme finansmanı sorununun çözümünün Azerbaycan dâhil her ülke için önemli olduğu sonucuna varılabilir. Devlet, özel sektör kadar girişimciliğin gelişimi ile ilgilenmelidir. En azından işsizliği ortadan kaldırmak için, devlet, özellikle küçük ve orta ölçekli girişimciliğin gelişmesi için normal bir ekonomik ortam oluşturmakla yükümlüdür. İşletmeler, faaliyetlerinin ilk aşamalarında yeterli mali kaynağa sahip olmadıklarından, bunları kamu borcu, yatırım programları, banka kredileri şeklinde finanse etmek uygundur. Devletin ticari kuruluşların finansmanında en aktif katılımcılardan biri olduğu sonucuna varılabilir.

Araştırmamız sonucunda, sosyal girişimlerin kurulması ve işleyişinin mevcut ekonomik ve sosyal zorluklara yanıt veren sistemik önlemlerin önemli bir parçası

olabileceği belirlenmiştir. Analiz, sosyal girişimcilik ve sosyal girişimlerin farklı ülkelerin deneyimlerinde bulunmasına rağmen, Azerbaycan Cumhuriyeti'nin dünyada insan potansiyelinin geliştirilmesine dayanan ve topluluğa ait bir sosyal dernek kuran ilk ülke olduğunu göstermiştir.

Azerbaycan Cumhuriyeti Vergiler Bakanlığı, Azerbaycan Cumhuriyeti Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, diğer ilgili kurumlar toplumsal birlik ve sosyal işletmelerin devlet qeydiyyatından geçirilmesi tecrübesine sahiptir. Bu uygulama yeni sosyal işletmelerin yasal kaydı için bir sorun oluşturmamalıdır.

Toplulukta insan potansiyelinin gelişmesine dayanan ve Başkan İlham Aliyev'in "siyah altını" "insan altına" dönüştürme kavramını uygulamak için topluluk tarafından sürdürülebilir gelir elde etmeyi amaçlayan TDK'nın kurulması dayanarak.

Kamu dernekleri olarak hareket eden sosyal girişimlerin kurulması ve işleyişinin bir dizi önemli amaca hizmet edebileceği tespit edilmiştir. Bunlardan en önemlileri:

- Yeni işler yaratmak ve istihdamı artırmak;
- Yerel yenilenebilir doğal kaynakların seferber edilmesi ve yerel bilgi ve deneyimlerin korunması ve seferber edilmesi;
- Cinsiyet sorunlarının çözümü için destek;
- Özyönetim, katılım ve demokrasinin gelişimi;
- Nüfusun bilgi ve becerilerinin arttırılması;
- Emek göçünün azaltılması ve eksik ailelerin önlenmesi vb.

Bununla birlikte, Azerbaycanda sosyal açıdan yeniliklerin yapılması için yukarıdaki yazılanların çözümünü onarmaktadır. Azerbaycan açısından bu fonların, kurumların kurulması devletin ekonomik anlamda kalkınmasına yardımcı olucagi gibi, toplum için de fayda sağlamaya, toplum sorunların çözülmesine yardımcı olacaktır.

Tezde gösterdiğimiz Azərbaycan bölgələrində yapılması gereken işlemler sayesinde Azerbaycanda yeni iş yerlərinin açılması, gelişmiş ülkelerin örneklerini

sayesinde sosyal girişimlerin yapılması, topluma katkıda bulunmak ve kar amacı gütmeyen işlerin yapılması sağlanması gerekmektedir.

Bölgelerde insanların eskiden de uğraştığı işleri yaparak kadınların da sosyal alanda bulunması çok önemlidir. Bununla birlikte, kadınların iş dünyasına katılımı sağlanmaktadır. Sosyal girişim sayesinde Azerbaycanda eskiden iş yapan ama şu anda durdurulmuş alanlarını canlanması istenmektedir.

## KAYNAKÇA

### Azerbaycanca kaynaklar

1. U.K.Ələkbərov, R.Z.Rəhimli, Z.Z.Həbibova, M.İ.Həsənov. İnsan potensialına əsaslanan sosial müəssisələr Azərbaycanda davamlı innovativ inkişaf texnologiyası kimi. – Bakı: Azərbaycan Respublikasının Prezidenti yanında Elmin İnkişafı Fondu, 2018. – 184 səh.
2. Azərbaycanın statistik göstəriciləri. Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi, Bakı 2015
3. Ələkbərov U. Davamlı insan inkişafı və ekoloji sivilizasiyanın əsasları. Bakı, 2013.

### Türkçe kaynaklar

1. Cudi Tuncer Gürsoy (2012). “Finansal yönetim ilkeleri”, Beta basım, İstanbul.
2. Bilgehan Tekin (2018). “Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans - Davranışsal Finans Ayrımı”, Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies 2/4 (2016) 75-107.
3. Dilek Öztopçu, Sinan Aytekin (2017). “Bireysel yatırım kararlarının davranışsal finans açısından değerlendirilmesi ve Balıkesir ilinde bir uygulama”, Akademik Bakış Dergisi No:61, Mayıs-Haziran 2017 sayısı, İSSN:1694-528X.
4. Yunus Emre Aytekin, Mehmet Aygün (2016). “Finansta Yeni Bir Alan Davranışsal Finans”, Yüzüncü Yıl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (2):143-156.
5. İhsan Kulalı (2016). “Etkin Piyasalar Hipotezi ve Davranışsal Finans Çatışması”, Journal of Finance & Banking Studies, 5(2) Special Issue, 2016:46-57.
6. Mesut Doğan (2016). “Davranışsal finans eğilimleri ile bireysel emeklilik fon tercihleri arasındaki ilişkinin test edilmesi: Türkiye’deki banka çalışanları üzerine bir uygulama”, Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, ICAFR16 Özel Sayısı.

7. Nazlı Ayşe Ayyıldız Ünnü (2014): “Rasyonel Perspektif Işığında Karar Verme Eylemi: Nitel Bir Analiz”, Journal of Management and Economics Research (Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi), 24, 91-116.
8. Üzeyir Aydın ve Büşra Ağan (2016). “Rasyonel Olmayan Kararların Finansal Yatırım Tercihleri Üzerindeki Etkisi: Davranışsal Finans Çerçevesinde Bir Uygulama”, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 12 (2), 95-112.
9. Bilgehan Tekin (2018). “Bilişsel Önyargı ve Hevristik Bağlamında Finansın İnsani Boyutu Olarak “Davranışsal Finans”: Bir Literatür İncelemesi ve Derleme Çalışması”, Journal of Human Studies, I ISSN: 2636-8641.
10. Önder, İzzettin (2015), ‘İktisat ve Psikoloji’, İktisat ve Toplum Dergisi, Yıl: 5,Sayı: 58, ss. 34- 38.

#### **Rusça kaynaklar**

1. Семенова Ю.А., (2017), Социальный аспект предпринимательства в современном российском обществе., 61–64 (65) Часть 1, ноябрь 2017 г.
2. Московская А., (2011), В кн.: Московская Александра (ред.). Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования. Национальный исследовательский университет НИУ ВШЭ, с. 284.
3. Киселева С.К., Нино-Амезкуит, Хосе Луис, Вайнбендер, Т.Л., Дубровский В.З., (2017), Социальное предпринимательство как экономический феномен: показатели инноваций и развития. Рынок. Innov. Manag. (4), 250–259
4. Б.С. Батаева Подходы к социальному предпринимательству в России и за рубежом. Материалы III Международного научного конгресса «Предпринимательство и бизнес в условиях экономической нестабильности», Материалы конференции. Язык: русский (2015), с. 221-223.
5. Э.В. Попов А.Ю. Веретенникова, К.М. Козинская Эволюция социального предпринимательства в глобальном пространстве Бык. УрФУ Экон. Манаг., 16 (3) (2017), с. 379-402



## **İngilizce kaynaklar**

1. Acs, Z.J., Szerb, L., Autio, E., 2015. The global entrepreneurship and development index. In: Global Entrepreneurship and Development Index 2014. Springer, Cham, pp.39–64.
2. Borzaga, C., 2018. Social Enterprise: Electronic Resource for Poverty Reduction and Employment Generation.
3. Blank, S., 2018. Why the Lean Start-Up Changes Everything//On Entrepreneurship and Startups. Harvard Business School Publishing Corporation, USA, pp. 30–32
4. Nair, S.R., Saiz-Alvarez, J.M. (Eds.), 2019. Handbook of Research on Ethics, Entrepreneurship, and Governance in Higher Education. IGI Global, USA. National Guard and Reserve Entrepreneurship Support Act of 2018: Report United States Congress. 2018. Vol. 115. No. 448. p. 7.
5. Zoltan J. Acs, S. László, L. Esteban, L. Ainsley Global Entrepreneurship and Development Index 2018 Switzerland: Series Springer Briefs in Economics (2018), p. 91
6. A. Alemanno, M. Cottakis Why Europe needs civic entrepreneurs Soc. Eur., 10 (2017)
7. D.A. Bedford, E.G. Carayannis (Eds.), Proceedings of the 6th International Conference on Innovation and Entrepreneurship ICIE 2018, 5–6 March 2018. Washington DC, USA (2018), p. 530
8. T. Khanna Trust 2018: Creating the Foundation for Entrepreneurship in Developing Countries Berett-Koehler Publishers, Inc, USA, Oakland, CA (2018)
9. C.H. Matthews, E.W. Liguori (Eds.), Annals of Entrepreneurship Education and Pedagogy–2018, Edward Elgar Publishing, Northampton, MA, USA (2018), p. 357

10. National Guard and Reserve Entrepreneurship Support Act of 2018: Report United States Congress. 2018. Vol. 115. No. 448. p. 7
11. Social Entrepreneurship: An Affirmative Critique, Edward Elgar Publishing, Northampton, MA, USA (2018), p. 301
12. K. Tan Impact Investing: Time for New Terminology? (2014)
13. A.R. Wexler Social Enterprise: A Legal Context (2018)
14. N. Zvereva Creating a Successful Social enterprise Alpina Publisher (2015), p. 155

### **İnternet kaynakları**

1. <https://www.socialeurope.eu/why-europe-needs-civic-entrepreneurs>
2. <https://hbr.org/2013/05/why-the-lean-start-up-changes-everything>.
3. <http://www.socialeurope.eu/why-europe-needs-civic-entrepreneurs>
4. Google Scholar
5. <http://www.nb-fund.ru/report/AnnualReport2017.pdf>,
6. <http://sosial.gov.az/post/2849>
7. <http://sosial.gov.az/post/284>
8. [http://www.ssireview.org/blog/entry/impact\\_investing\\_time\\_for\\_new\\_terminolog](http://www.ssireview.org/blog/entry/impact_investing_time_for_new_terminolog) Accessed 1st Oct 2014
9. <http://www.adlercolvin.com/pdf/grantmaking/SocialEnterprise.pdf>
10. [www.dailyfinance.com](http://www.dailyfinance.com)

## **Tabloların listesi**

<b>Tablo 1:</b> İş modelinin bileşenlerini vurgulamaya yönelik yaklaşımla.....	16
<b>Tablo 2:</b> Azerbaycan'daki sosyal işletmelerin temel özellikleri.....	63