

**T.C**  
**İSTANBUL SABAHATTİN ZAİM ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANS ANABİLİM DALI**  
**ULUSLARARASI FİNANS VE KATILIM BANKACILIĞI BİLİM DALI**

**İSLAMİ FİNANSMAN YÖNTEMLERİNİN KÜÇÜK VE ORTA  
ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN GELİŞMESİNDEKİ ETKİLERİ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Ömer Faruk ALEMDAR**

**İstanbul**  
**Mayıs, 2018**

**T.C.**  
**İSTANBUL SABAHATTİN ZAİM ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANS ANABİLİM DALI**  
**ULUSLARARASI FİNANS VE KATILIM BANKACILIĞI BİLİM DALI**

**İSLAMİ FİNANSMAN YÖNTEMLERİNİN KÜÇÜK VE ORTA  
ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN GELİŞMESİNDEKİ ETKİLERİ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Ömer Faruk ALEMDAR**

**Tez Danışmanı**  
**Dr. Öğr. Üyesi Mustafa ÇAKIR**

**İstanbul**  
**Mayıs, 2018**

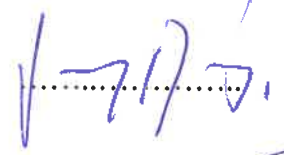
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğüne,

Bu çalışma jürimiz tarafından İslam Ekonomisi ve Finans Anabilim Dalında YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

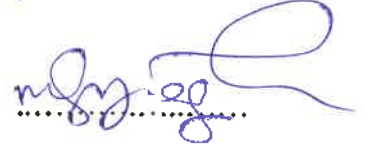
Başkan Dr. Öğr. Üyesi Mustafa ÇAKIR (Danışman)



Üye Dr. Öğr. Üyesi Yusuf DİNÇ



Üye Doç. Dr. Fatih YARDIMCIOĞLU



Onay

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.



Prof. Dr. Ömer ÇAHA

Enstitü Müdür V.

## BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ

Yüksek lisans tezi olarak hazırladığım “İslami Finansman Yöntemlerinin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Gelişmesindeki Etkileri” adlı çalışmamın öneri aşamasından sonuçlandığı aşamaya kadar geçen süreçte bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle uyduğumu, tez içindeki tüm bilgileri bilimsel ahlak ve gelenek çerçevesinde elde ettiğimi, tez yazım kurallarına uygun olarak hazırladığımı, bu çalışmamda doğrudan veya dolaylı olarak yaptığım her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu beyan ederim.

İmza

Ömer Faruk Alemdar

## ÖNSÖZ

İslami finansman yöntemleri temelleri kâr ve zarar ortaklığına dayalı katılım bankaları tarafından farklı şekillerde uygulanmaktadır. Bu nedenle küçük ve orta ölçekli işletmelerin gelişimlerinde de farklı etkileri görülmektedir. Finansman yöntemlerinin uygulanmasındaki farklılık bazen kanuni sebeplerden bazen de ilim adamlarının farklı düşünce ve yorumlarından ortaya çıkmaktadır. Türkiye’de katılım bankaları aracılığı ile uygulanan finansman yöntemlerinin küçük ve orta ölçekli işletmelerde uygulanmasında bazı değişiklikler dikkat çekmektedir.

İslami finansman yöntemlerinin uygulanmasında gerçekleştirilecek düzenlemeler, İslam hukukuna bağlı kalınması amacıyla Muhasebe ve Denetleme Kurumu (AAOIFI) ve İslami Finansal Hizmetler Kurulu (IFSB) gibi kurumlar aracılığı ile sağlanmaktadır. İslami prensiplere bağlı kalınmasına sağladıkları destek için bu kurumlara kaynaklar meydana getirmek ve farklı fetva kurullarında verilmiş olan karar türlerinde uyumu gerçekleştirmek için standart tiplerinin yayımını gerçekleştirmektedir.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin gelişmesinde İslami finansman yöntemlerinin etkileri konusunda yaptığım bu tezimin konusunun belirlenmesi ve tamamlanması sürecinde yardımdan kaçınmayan, bilgi ve tecrübesiyle yön gösteren Sayın Hocam Dr. Mustafa ÇAKIR’a, yüksek lisans hocalarıma ve uygulama yaptığım işletme çalışanlarına teşekkür ederim.

Ömer Faruk ALEMDAR

Mayıs, 2018

## ÖZET

### İSLAMİ FİNANSMAN YÖNTEMLERİNİN KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN GELİŞMESİNDEKİ ETKİLERİ

**Ömer Faruk ALEMDAR**

**Yüksek Lisans, İslam Ekonomisi ve Finans**

**Tez Danışmanı: Dr. Öğr. Üyesi Mustafa ÇAKIR**

**Ekim- 2017, 60 + IX Sayfa**

Türkiye'deki faaliyet gösteren işletmelerin büyük bir kısmını Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ) oluşturmakta ve dolayısıyla ülke ekonomisinde önemli bir paya sahip bulunmaktadırlar. KOBİ'lerin büyümesi, hedeflerine ulaşabilmek için ihtiyaç duyduğu finansal kaynakları doğru yerde, doğru zamanda ve uygun koşullarla alabilmesi, ülke düzeyinde yatırımların, üretimin ve istihdamın artmasına neden olacaktır. KOBİ'ler kısa veya uzun vadeli finansman ihtiyaçlarını çeşitli finansal araçlarla karşılamaktadır.

Bu etkilerin nasıl olduğunu belirlemek için literatürde çeşitli araştırmalar olmakla birlikte, KOBİ'lerin gelişmelerinde İslami finansman yöntemlerinin etkilerinin belirlenmesi konusunda yapılan araştırmaların sayısı yok denecek kadar azdır. Bu nedenle, çalışmanın amacı, Türkiye'deki katılım bankalarının KOBİ'lerin gelişmelerine etkilerini incelemektir. Böylece, bu araştırma, literatürdeki boşluğun doldurulmasına ve bunun sonucunda da İslami finansman yöntemlerinin kullanılması yaygınlaştırılmasına katkıda bulunmayı amaçlamaktadır. Çalışmada, İstanbul Dudullu Organize Sanayi Sitesinde faaliyet gösteren 75 KOBİ'ye anket yöntemi uygulanmış ve veriler SPSS23.0 paket programı kullanılarak analiz edilmiştir. Yapılan analizler sonucunda, İslami finansman yöntemlerinin, KOBİ'lerin rekabet gücünün artırılması amacıyla yeni ürün ve yöntemler sunmaları, kullandıkları fonların etkinliğini sağlamaları, çalışmalarının KOBİ'lere katma değer sağlaması küçük ve orta ölçekli işletmelerin gelişimlerinde etkili olacağı görülmüştür.

**Anahtar Kelimeler:** İslami finansman yöntemleri, küçük ve orta ölçekli işletmeler, Katılım bankacılığı

## ABSTRACT

### MASTER THESIS

## THE EFFECTS OF ISLAMIC FINANCING METHODS ON THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

Ömer Faruk ALEMDAR

Supervisor: Dr. Öğr. Üyesi Mustafa ÇAKIR

October 2017 – Page : 60 + IX

Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) constitutes a large portion of businesses operating in Turkey (SMEs), and thus have a significant share in the country's economy. The growth of SMEs and their ability to get the financial resources they need to reach their goals in the right place, at the right time and in the right conditions will lead to increase investments production and employment at the country level. To achieve their goals, SMEs meets short or long term financing needs by using various financial instruments.

There are few studies to determine the effects of Islamic financing methods on the development of SME's. Therefore, the purpose of this study is to examine the effects of participation banks working with Islamic financing methods on the development of SMEs. Thereby, this research aims to contribute to filling this gap in the literature and consequently to the dissemination of the use of Islamic financing methods among SMEs.

In the study, the survey method was conducted by interviewing 75 SMEs in Istanbul Dudullu Organized Industrial Zone. The data were then were analyzed using the SPSS 23.0 package program. As a result of these analyzes, Islamic financing methods have been found to be effective in the development of small and medium-sized enterprises.

**Keywords:** Islamic financing methods, Small and medium-sized enterprises, Participation banking

## İÇİNDEKİLER

	Sayfa No.
BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ.....	i
ÖNSÖZ.....	ii
ÖZET.....	iii
ABSTRACT .....	iv
İÇİNDEKİLER.....	v
TABLO LİSTESİ .....	viii
GRAFİK LİSTESİ.....	x
KISALTMALAR .....	xi
BÖLÜM I.....	1
GİRİŞ .....	1
BÖLÜM II.....	6
2. KOBİLER VE FİNANSMAN KAYNAKLARI.....	6
2.1. Türkiye Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri ve Önemi .....	7
2.2. KOBİ'lerin Finansman Özellikleri .....	10
2.3.1. Risk Sermayesi.....	12
2.3.1.1. Risk Sermayesinin Özellikleri.....	13
2.3.1.2. Türkiye'de Risk Sermayesi ve Uygulamaları .....	14
2.3.2. KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı).....	15
2.3.2.1. Kredi Faiz Desteği.....	17
2.3.2.2. KOBİ Proje Destek Programı.....	17
2.3.2.3. Tematik Proje Destek Sistemi.....	18
2.3.2.4. İşbirliği Güç Birliği .....	18
2.3.2.5. AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel.....	19
2.3.3. Bankalar .....	19
2.3.4. Kalkınma ve Yatırım Bankaları .....	21
2.3.5. Leasing .....	22
2.3.6. Faktoring .....	23
2.3.7. Forfaiting.....	25



2.3.8. Mikro Finansman .....	26
2.3.9. Alıcı-Satıcı Kredileri.....	29
2.3.10. Barter.....	30
2.3.11. Girişim Sermayesi.....	31
2.3.12. Kredi Garanti Fonu A.Ş. ....	32
2.3.13. KOBİ'lerin Halka Açılması .....	34
<b>BÖLÜM III .....</b>	<b>37</b>
<b>3.TÜRKİYE'DE KULLANILAN İSLAMİ FİNANSMAN YÖNTEMLERİ .....</b>	<b>37</b>
<b>3.1 İSLAMİ FİNANS KURUMLARINDA FON TOPLAMA YÖNTEMLERİ .....</b>	<b>37</b>
3.1.1. Cari (Vadesiz) Hesap Çeşitleri .....	39
3.1.2. Katılım (Vadeli) Hesapları .....	39
3.1.2.1. Birim Değerden Kâr/Zararın Hesabı.....	39
3.1.2.2. Hesap Değerden Kâr/Zararın Hesabı .....	39
3.1.2.3. Birim Hesap Değerden Kâr/Zararın Hesabı.....	40
3.2. İslami Finans Kurumlarında Fon Kullandırma Yöntemleri .....	40
3.2.1. İslami Finansın Dayanağı Olan Akitler ve Kavram Karşılıkları .....	40
3.2.1.1. Teverruk Akdi Kavramı .....	40
3.2.1.2. Karz-ı Hasen Akdi Kavramı .....	40
3.2.1.3. Vekâlet Akdi Kavramı .....	41
3.2.1.4. Murabaha Akdi Kavramı .....	41
3.2.1.5. Selem Akdi Kavramı.....	41
3.2.1.6. İstisna Akdi Kavramı .....	41
3.2.1.7. İcâre Akdi Kavramı.....	42
3.2.1.8. Mudarabe Akdi Kavramı .....	42
3.2.1.9. Muşârake Akdi Kavramı.....	42
3.2.1.10. Sukuk Akdi Kavramı .....	43
3.2.1.11. Tekâfül Akdi Kavramı .....	43
3.2.2. İslami Finans Kurumlarında Fon Kullandırmaya Yönelik Finansman İşlemleri .....	43
3.2.2.1. Murâbaha (Peşin Alım, Vadeli-Kârlı Satım) .....	44
3.2.2.2. Mudârabe (Emek Sermaye Ortaklığı) .....	45
3.2.2.3. İcâre (Finansal Kiralama-Leasing) .....	47
3.2.2.4. Müşârake (Sermaye Ortaklığı).....	48
3.2.2.5. İstisnâ (Sipariş Ödemeli Üretim Desteği) .....	49

3.2.2.6. Selem (Para Peşin, Mal Veresiye Satım) .....	50
3.2.2.7. Diğer Fon Kullanırma İşlemleri.....	51
3.2.2.7.1. Karz-ı Hasen (Karşılıksız Borç) .....	52
3.2.2.7.2. Teverruk (Vadeli Alım, Peşin Satım).....	53
3.2.2.7.3. İne Satış (Vadeli Satış, Peşin Geri Alış) .....	54
3.2.2.7.4. Sukuk (İslami Katılım Sertifikası) .....	55
3.2.2.7.5. Tekâfül (İslami Sigortacılık) .....	56
BÖLÜM IV .....	57
YÖNTEM.....	57
4.1. Araştırmanın Modeli.....	57
4.2. Evren ve Örneklem / Araştırma Grubu.....	57
4.3. Veri Toplama Araç ve/veya Teknikleri .....	57
4.4. Verilerin Toplanması.....	58
4.5. Verilerin Analizi .....	58
BÖLÜM V.....	60
BULGULAR .....	60
5.1. Grubun Demografik Yapısına İlişkin Değerler .....	60
5.2. KOBİ'nin Bankalar İle İlişkisi .....	62
5.2.1. Mevduat Bankacılığı .....	63
5.2.2. Katılım Bankacılığı .....	65
5.2.3. Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği Ölçeği Varyans Analizi .....	73
SONUÇ .....	79
KAYNAKÇA .....	81
EKLER .....	87

## TABLO LİSTESİ

Tablo 1. KOBİ'lerin Kuruluş Sermayeleri .....	11
Tablo 2. Program Proje Limitleri .....	18
Tablo 3. İslami Finansa Bulunan “Finansal Yöntemler” Tablosu .....	44
Tablo 4. Murabaha İşlem Süreci .....	45
Tablo 5. Mudarebe İşlem Süreci .....	46
Tablo 6. İcare İşlem Süreci .....	47
Tablo 7. Müşârake İşlem Süreci.....	48
Tablo 8. İstisnâ İşlem Süreci .....	49
Tablo 9. Selem İşlem Süreci .....	50
Tablo 10. İslami Finansman Yöntemleri Sektörel Dağılımı .....	51
Tablo 11. Karz-ı Hasen Talebi Süreci.....	52
Tablo 12. Teverruk İşlem Süreci.....	53
Tablo 13. İne Satış İşlem Süreci.....	54
Tablo 14. Sukuk İşlem Süreci .....	55
Tablo 15. Araştırmaya Katılanın Unvanına Göre Frekans-Yüzde Dağılımları .....	60
Tablo 16. Sektöre Göre Frekans-Yüzde Dağılımları .....	61
Tablo 17. Firmada Çalışan Sayısına Göre Frekans-Yüzde Dağılımları.....	61
Tablo 18. Firmanın Faaliyet Süresine Göre Frekans-Yüzde Dağılımları .....	62
Tablo 19. Firmanın Finansal Faaliyetlerini Hangi Kaynaklardan Gerçekleştirildiğine Göre Frekans-Yüzde Dağılımları .....	62
Tablo 20. Firmaların Mevduat (Konvansiyonel) Bankalardan Hangi Ürünü Kullandıklarına Göre Frekans-Yüzde Dağılımları .....	63
Tablo 21. Firmanın Mevduat (Konvansiyonel) Bankaları Tercih Sebeplerine Göre Frekans-Yüzde Dağılımları .....	64
Tablo 22. Firmalar Açısından Görülen Katılım Bankalarının En Önemli Problemine Göre Frekans-Yüzde Dağılımları .....	64
Tablo 23. Firmaların Katılım Bankalarından Kullandıkları Finansal Ürüne Göre Frekans-Yüzde Dağılımları .....	65
Tablo 24. Firmanın Katılım Bankalarını Tercih Sebeplerine Göre Frekans-Yüzde Dağılımları .....	66
Tablo 25. Ülkemizde Katılım Bankalarının Bankacılık Sektörü İçindeki Payına Göre Frekans-Yüzde Dağılımları .....	67
Tablo 26. Katılım Bankalarının Yardımcı Olabileceği Konulara Göre Frekans-Yüzde Dağılımları .....	67
Tablo 27. Firmalar Açısından Görülen Katılım Bankalarının En Önemli Problemine Göre Frekans-Yüzde Dağılımları .....	68
Tablo 28. Katılım Bankaları KOBİ İşbirliği Frekans-Yüzde Dağılımları .....	69
Tablo 29. Katılım Bankaları KOBİ İşbirliği Frekans-Yüzde Dağılımları (Devam) .....	71
Tablo 30. Unvan ve Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği Tanımlayıcı İstatistik Tablosu .....	73
Tablo 31. Unvan ve Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği Anova Tablosu.....	73
Tablo 32. Sektör ve Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği Tanımlayıcı İstatistik Tablosu.....	74
Tablo 33. Sektör ve Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği Anova Tablosu .....	74

Tablo 34. Firmada Çalışan Sayısı ve Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği Tanımlayıcı İstatistik Tablosu .....	75
Tablo 35.Firmada Çalışan Sayısı ve Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği Anova Tablosu .....	75
Tablo 36. Firma Faaliyet Süresi ve Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği Tanımlayıcı İstatistik Tablosu .....	76
Tablo 37.Firma Faaliyet Süresi ve Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği Anova Tablosu .....	76
Tablo 38.Finansal Faaliyetlerin Hangi Kaynaklardan Gerçekleştirildiği ve Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği Tanımlayıcı İstatistik Tablosu .....	77
Tablo 39.Finansal Faaliyetlerin Hangi Kaynaklardan Gerçekleştirildiği ve Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği Anova Tablosu.....	77



## GRAFİK LİSTESİ

Grafik 1. KOBİ'lerin Büyüklük Grubuna Göre Temel Göstergeler, (2013).....	8
Grafik 2. Büyüklük Grubu ve Teknoloji Düzeyine Göre İmalat Sanayi'nde KOBİ'ler, (2013)	9
Grafik 3. KOBİ'lerin dış ticaretteki payı, 2012 – 2014 .....	10



## KISALTMALAR

AAOIFI	İslami Finans Kuruluşları için Muhasebe ve Denetleme Kurumu
BDDK	Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
BSMV	Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi
İKB	İslam Kalkınma Bankası
IFSB	İslami Finansal Hizmetler Kurulu
KKDF	Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu
KOBİ	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler
SERPAM	Sermaye Piyasaları Araştırma ve Uygulama Merkezi
SPK	Sermaye Piyasası Kurulu
T.C.	Türkiye Cumhuriyeti
TKBB	Türkiye Katılım Bankaları Birliği
vb.	ve benzeri
vs.	vesaire

## BÖLÜM I

### GİRİŞ

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ) 4 Kasım 2012 yılında Resmi Gazetede yayımlanan yönetmelikte (Resmi Gazete: 28457); iki yüz elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler olarak tanımlanmaktadır (Resmi Gazete, 2016). Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından yayımlanan verilere göre Türkiye'deki KOBİ'ler toplam işletmelerin %99.8'ini, istihdam da %74,2'isini ve maddi mallara ilişkin brüt maliyetin de %53,5'ini oluşturmaktadır (TÜİK, 2016). KOBİ'lerin ülke ekonomisindeki işletmelere göre sayılarının bu denli yüksek olması maalesef ithalat ve ihracatta kendini gösterememektedir. TÜİK verilerine göre KOBİ'ler ihracatın %55,1'ini gerçekleştirirken bunun sadece %35'i sanayi ürünlerine dayalı olmaktadır. İthalattaki payı ise %37,7 oranıyla sayıları az olmasına rağmen büyük işletmelerin gerisinde kalmaktadır.

Yukarıdaki verilerde görüldüğü üzere KOBİ'ler Türkiye ekonomisinin lokomotifi olmada önemli bir pay ölçeğine sahip bulunmaktadır. Bu denli büyük bir pay ölçeğine sahip olan KOBİ'lerin gelişmesi ve büyümesi aynı oranda ülkedeki işsizliğin düşmesine, kişi başına düşen milli gelirin artmasına ve ülkedeki halkın refah seviyesinin yükselmesine vesile olacağından KOBİ'lerin büyüme ihtiyacında kullanacak olduğu finansman kaynakları o denli önemli olacaktır.

KOBİ'ler hedeflerine ulaşabilmek için ihtiyaç duyduğu finansal kaynakları doğru yerde, doğru zamanda ve uygun koşullarla alabilmesi, ülke düzeyinde yatırımların, üretimin ve istihdamın artmasına neden olacaktır. Dolayısı ile ülkenin refah düzeyinde de ciddi iyileştirmelere neden olacaktır.

KOBİ'ler kısa yada uzun vadeli finansman ihtiyaçlarını çeşitli finansal araçlarla karşılamaktadır. Kaynak kullanımına karar verirken, kaynağı elde etme olanağına, maliyetine, likiditesine ve işletme yönetiminin bağımsızlığını sınırlayıp sınırlamadığı faktörlerini göz önünde tutmak zorundadır.

Tarihte ticaretin başlangıcı olarak insanların ihtiyaç fazlası üretmiş olduğu mallar ile ihtiyacını karşılayabileceği malları birbirleri ile takas etmesi ile başladığı kabul görülmektedir. Daha sonraları ticaretin yaygınlaşması ve kolaylaştırılması maksadıyla paranın icat edilmesi

ticareti uluslararası boyut kazandırmaktadır. Paranın insan hayatına girdiği bu dönemlerde paranın saklanması amacıyla ortaya çıkan sarraflar da bankacılık tarihinin miladı olarak kabul görmeye birlikte yapılan araştırmalarda bankacılık işlemleri ilk olarak Sümer, Babil ve Eski Yunan medeniyetlerinde yapıldığı tahmin edilmektedir. Bankacılık ile ilgili kurallar da ilk olarak Eski Babil hükümdarı Hamurabi döneminde yazılmıştır. Modern olarak da kurulan ilk banka Amsterdam bankası olduğu kabul edilmektedir (Aydın, 2006, s.13). Ülkemizde ise bankacılık faaliyetleri 1845 yıllarında Osmanlı'daki ithalatın finansmanını, sabit kur ile finanse edilmesiyle, sağlamak amacıyla Galata bankerleri tarafından başladığı kabul edilmektedir (Yetiz, 2016, s.110).

Konvansiyonel bankacılığı, tasarrufları korumak, ticaret yapmak ve ekonomik kalkınmayı destekleyici harcamalar yapmak üzere kurulan şirketler olarak tanımlayabiliriz (Başak, 2007, s.6). Bu kavramı biraz daha açacak olursak yerli yada yabancı finans kurumları tasarruflar sonucu oluşan birikimi yada öz kaynakları fon ihtiyacı olan özel yada tüzel kişilere belli finans sistemi kuralları ve kazançları eşliğinde aktaran kurumlar olarak da tanımlayabiliriz. Konvansiyonel finans kuruluşları, yaptıkları işlemler ve bu işlemler sonucunda katlandıkları maliyet ve elde ettikleri kazançları bakımından İslami finanstan ayrılmaktadır.

Konvansiyonel finans dediğimiz geleneksel bankacılık sisteminde, tasarrufların sonucunda elde edilen ana paranın fon talep eden özel yada tüzel kişilere transferi sonucunda paranın miktarı ve zamanı ile doğru orantılı olarak kişilerden ana para dışında elde edilen kazanç faiz olarak adlandırılmaktadır (Kaya, 2001, s.4). Konvansiyonel finans sistemi katlandığı maliyet ve elde ettiği kazançların dışında yapmış olduğu finansal işlemler ile de İslami finanstan ayrılmaktadır. Örneğin, satın alınmak istenilen herhangi bir ürün İslami finans modeli ile hareket eden bir bankadan ticaret yolu (murabaha) ile satın alınırken, konvansiyonel finans sisteminde ise satın alınmak istenilen herhangi bir ürünün sadece finansmanı sağlanmaktadır. İslami finans modeli kullanan katılım bankası kârını alım satımdan elde ederken ve konvansiyonel bankanın kârı ise elde etmiş olduğu faiz geliridir.

Konvansiyonel finans sisteminde mevduatın toplanmasında ya da dağıtılmasında toplumun din, kültür, ve demografik yapılarına hassasiyet gözetmeksizin maddeci dünyalarında koymuş oldukları kurallar çerçevesinde işlemlerini yaparak kazançlarını genel iktisadi düşünce çerçevesinde maksimize etmeye çalışır. İslami finans sisteminde ise yapılan işlemler fon arz



edenler ile fon talep edenleri İslami finans yöntemleri kullanılarak yapılmakta ve elde edilen kâr veya zarar taraflar arasında paylaşılmaktadır.

İslami finans her türlü finansal işlemleri İslami kaideler içinde uygulayan bir finans sistemidir. İslami finansı diğer finans sistemlerinden ayıran en önemli özellik bir ticari faaliyet olmasıdır. Bu ticari faaliyetlere mudâra, müşâra, icare, selem örnek verilebilir. İslami finans işletmelere dolaylı olarak da satış sözleşmeleri (murabaha, selem) ile finansman desteği sağlamaktadır (Tekbaş, 2013, s.7).

İslami finans sistemi isminden de anlaşıldığı gibi İslâm dininin temel esasları gözetilerek fıkıh usulünün (Kuran-ı Kerim, hadis, icma ve kıyas gibi) keskin kuralları çerçevesinde ve bulunmuş olduğu ülkenin finansal düzenlemelerine de hassasiyet gözetilerek fon arz eden tasarruf sahiplerinden elde ettiği mevduatı fon talep eden özel yada tüzel kişilere oranı belirsiz olan o yılki kâr oranı üzerinden fon sağlayan finans kuruluşları olarak tanımlanabilir (Tabakoğlu, 2010, s.2).

Bazı kaynaklara göre, faizsiz finans sistemi M.Ö 2123-2081 yılları arasında hüküm süren Babil hükümdarı Hammurabi dönemine dayanmaktadır. Ünlü düşünür Eflatun (M.Ö 427-347) faizi ahlaka aykırı bularak reddetmiştir. Eflatun'a göre faiz eşitsizliğe, kıskançlığa, bencilliğe, ahlaksızlığa ve kişisel çekişmelere yol açar. Eflatun'un öğrencisi Aristo (M.Ö: 384-322) ise faiz nedeniyle zengin olmayı doğaya aykırı bulmakta ve paranın bizzat ürün meydana getiremeyeceğini ve paranın bir kazanç veya servet aracı olarak kullanılamayacağını öne sürmüştür (Özgür, 2007).

İlk çağlarda olduğu gibi Allah inancına sahip üç semavi dinde de faiz hoş karşılanmamış ve yasaklanmıştır. Tevrat ve İncil'de olduğu gibi Kuran-ı Kerim'de de birçok ayet ile faiz yasaklanmıştır. Bu ayetlerin bazıları şöyledir.

“Kıyametin ne zaman kopacağı bilgisi şüphesiz yalnızca Allah katındadır. O, yağmuru indirir, rahimlerdekini bilir. Hiç kimse yarın ne kazanacağını bilemez. Hiç Kimse nerede öleceğini de bilemez. Şüphesiz Allah hakkıyla bilendir, (her şeyden) hakkıyla haberdar olandır.” (Lokman/34).

“Ey İman edenler! Kat kat artırılmış olarak faiz yemeyin. Allah'tan sakının ki kurtuluşa eresiniz.” (Bakara/278).

“Ey İman edenler! Allah'tan korkun. Eğer gerçekten inanıyorsanız mevcut faiz alacaklarınızı terk edin. Şayet (faiz hakkında söylenenleri yapmazsanız, Allah ve resulü tarafından (faize) açılan savaştan haberiniz olsun. Eğer tevbe edip vazgeçerseniz, sermayeniz sizindir; ne haksızlık etmiş ne de haksızlığa uğramış olursunuz.” (Bakara/279).

Ayetlerde de görüldüğü üzere diğer dinlerde olduğu gibi İslam dininde de faiz kesin bir dille yasaklanmıştır. Kurân-ı Kerim’de yasaklanmasının yanı sıra Peygamber Efendimizin (s.a.v) de birçok hadis-i şeriflerinde faizin yasak olduğu kesin bir dille ifade edilmiştir.

Örneğin, Ebu Saîd El-Hudri tarafından yapılan bir rivayette Peygamberimiz Hz. Muhammed (s.a.v): "Altına karşılık altın, gümüşe karşılık gümüş, buğdaya karşılık buğday, arpaya karşılık arpa, hurmaya karşılık hurma ve tuza karşılık tuz misli misline ve peşin olur. Kim artırır ya da fazlasını isterse faize girmiş olur. Bu konuda alan da veren de birdir" ve "Allah faiz yiyene ve yedirene lanet etsin." buyurmuştur (Müslim, Müsakat,82). Bu sözleri ile faizin haram olduğu ve buna aracılık etmeninde günah olduğu anlaşılmaktadır (Bayındır, 2007).

Osmanlı İmparatorluğu’nda faizsiz bankacılık uygulamaları para vakıfları ile başladığı kabul edilmektedir. Para vakıfları 15. yy sonları ile 16. yy başlarında ortaya çıkmış ve tüm Osmanlı İmparatorluğu’nda yaygın olarak kullanılmıştır. Para vakıflarındaki amaç ihtiyaç sahibi müteşebbise verilen paranın daha sonra belirli bir oran karşılığında tekrardan müteşebbis tarafından vakfa geri ödenmesini sağlamaktır. Sermayedarın anaparası dilediğinde kendisine verilirken müteşebbis tarafından anapara dışında verilen para vakfin ihtiyaçlarını karşılamak için kullanılmıştır. Osmanlı İmparatorluğu’nda eğitim, sağlık, ve bayındırlık alanlarında hizmet vermekte olan vakıfların finansmanının büyük bir çoğunluğu Para vakıfları tarafından karşılanmıştır (Türkoğlu, 2013; Bulut & Korkut, 2016).

Cumhuriyet döneminde ise süreç Albaraka Türk ile 1984 yılında başladı, bunu 1985 yılında Faysal Finans ve 1991 yılında Family Finans izlemiştir (TKBB, 2016). İlk kuruldukları yıllarda mevzuat gereği Özel Finans Kuruluşları olarak kurulan bu bankalar Resmi Gazete'nin 01.11.2005 tarihinde 25983 mükerrer sayılı nüshasında yayımlanan 5411 sayılı Bankacılık Kanunu ile Katılım Bankası statüsüne ulaşmıştır (Resmi Gazete, 2005). Türkiye’de hâlihazırda beş Katılım Bankası faaliyet göstermektedir. Mayıs 2015 tarihinde devlet Ziraat Katılım Bankası ile sektöre giriş yapmış ve Şubat 2016 yılında da Vakıf Katılım faaliyetlerine başlayarak ikisi devlet olmak üzere toplam 5 katılım bankası 965 şube ile faaliyet göstermektedir (TKBB, 2017).

Konvansiyonel ve İslami finans sisteminin ortak amacı tasarruflar sonucu birikim sahiplerinin ellerinde bulunan mevduatları fon talep etmekte olan özel yada tüzel kişilere dağıtmaktır. Fakat bu iki finans sistemi mevduat sahiplerine kullandırdıkları fonun elde edilmesinde, dağıtımında, hesaplamasında ve karşılığında verilen ücrette birbirleri ile farklılıklar göstermektedir. Farklılıklar ilk olarak mevduatın toplanış amacı ile başlamaktadır. Konvansiyonel sistemde toplanan mevduat bir borç olarak kabul görmekte ve verilen bu borç karşılığında önceden belirlenen tarihte ve belirlenen oranda karşılığı verilmektedir. Yani mevduat sahibine parasının kullanılmasının karşılığı olarak faiz verilmektedir. İslami finans sisteminde ise toplanan mevduat ortaklık anlayışına göre toplanmakta ve toplanan mevduattan elde edilen kâr, toplanan mevduata kâr olarak dağıtılmaktadır.

Bu çalışmanın amacı yukarıda tarihsel gelişimi sunulan iki farklı bankacılık ve finans sisteminin Türkiye ekonomisinde önemli rol oynayan KOBİ'lerin gelişmesine sağlayacağı katkıları incelemektir. Her iki finans sisteminin KOBİ'lere sağladığı avantaj ve dezavantajlar detaylı olarak ele alınacaktır. Daha sonra, bu iki finans sisteminin KOBİ'ler üzerindeki etki yönleri, hangi ölçekte gelişme ve büyümelerine katkı sağladıkları incelenecektir.

## BÖLÜM II

### 2. KOBİLER VE FİNANSMAN KAYNAKLARI

Ülkemiz de de olduğu gibi gelişmekte olan ülke ekonomilerinin dinamiği olan KOBİ'lerin tanımlanmasında belli başlı kriterler yer almaktadır. Bu kriterler; İşgücü sayısı, satış hasılatı, günlük ciro, ihracat-satış oranı, kapasite ve pazar payıdır. (Beybur, 2009)

Yıllık iki yüz elli kişiden az çalışan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler olarak bildiğimiz KOBİ'ler TÜİK verilerine göre toplam işletmelerin %99.8'ini, istihdamın %74,2'sini oluşturmaktadır. Bu verilere bakıldığında KOBİ'ler Türkiye ekonomisinde önemli bir pay ölçeğine sahip bulunmaktadır.

KOBİ'lerde genel olarak tüm yetki işletmenin kurucusu olan kişi de toplanmaktadır ve bu özellikleri bakımından da büyük işletmelerden farklılık göstermektedirler. Tüm yetkilerin tek bir kişide olması bazen iş akışı süreçlerini hızlandırır da beraberinde olumsuz bazı olaylara da neden olmaktadır. Yetkili kişinin her anlamda yeterli donanım ve bilgiye sahip olmaması, bütün yükün omuzlarında olmasından dolayı her birime yeterli özeni gösterememesi gibi sorunlarla karşılaşılması kaçınılmaz olacaktır. (Beybur, 2009)

KOBİ'ler üretim yöntemi ile de diğer işletmelerden ayrılmaktadır. Büyük ölçekte olan işletmeler işgücü az teknoloji yoğunlukta ve seri üretim yapmakta iken küçük ölçekli işletmeler emek yoğun teknoloji az gelişmiş ve sipariş usulü ile üretim yapmaktadırlar. (Beybur, 2009)

KOBİ'ler Pazarlama fonksiyonu ile de büyük işletmelerden ayrılmaktadır. Büyük ölçekli işletmelerde pazar araştırması, satış sonrası destek, promosyon gibi satış artırıcı faaliyetler gözlenmekte iken küçük ölçekli işletmeler bulunmuş oldukları pazarlarda yüz yüze satış ile pazarlama faaliyetlerini sürdürmektedir. (Beybur, 2009)

KOBİ'ler Finansal anlamda da büyük işletmelerin gerisinde kalmaktadırlar. Büyük ölçekli işletmeler yapılarının büyüklüklerinin vermiş olduğu avantaj ile bankalar nezdinde büyük itibar görmektedirler. Küçük ölçekli işletmeler ise işletme sahibinin mal varlığı ile sınırlı oranda kredi desteği alabilmektedirler. Son yıllarda ülkemizde KOBİ'lerin sayılarının artması ile birlikte Bankaların ilgisini üzerlerine almaya başlamışlardır. (Beybur, 2009)

## 2.1. Türkiye Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri ve Önemi

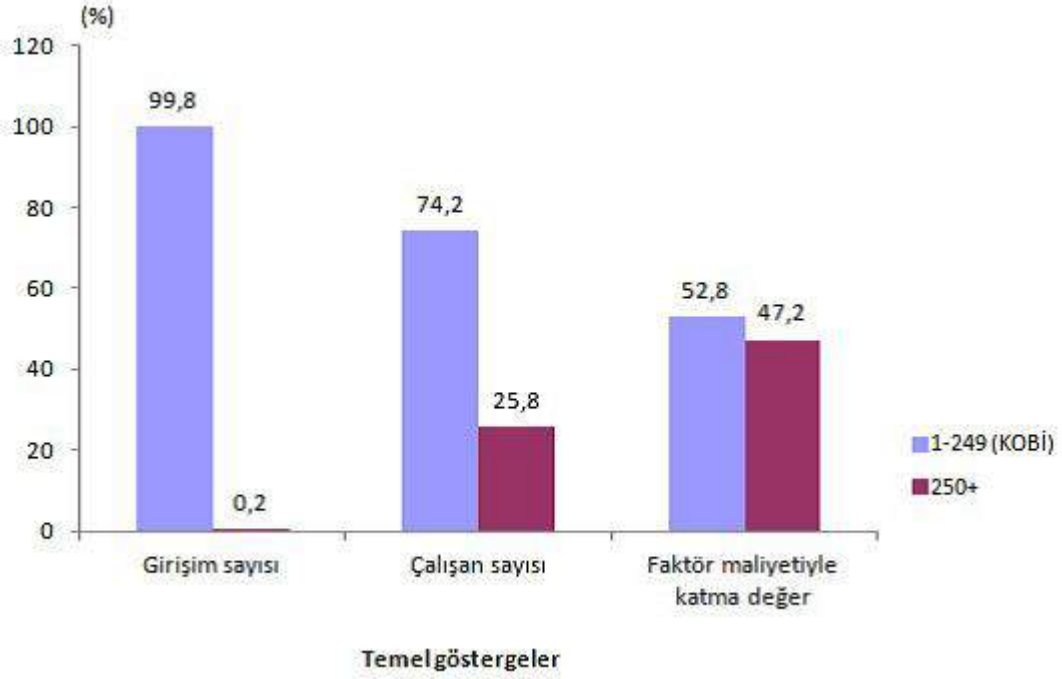
Türkiye'de 1990'lı yıllarda para ve maliye politikalarında uygulanan değişikliklere bağlı olarak makroekonomik yapıda meydana gelen kırılmalar, Türkiye ekonomisinin büyümesini olumsuz yönde etkilemiştir. Bu yıllardaki olumsuz büyümenin yanı sıra yüksek enflasyon, artan kamu açıkları, faiz harcamaları ve borç stoku ile verimsizlik ekonomide sorunlara neden olmuştur. Bu sorunlar başta KOBİ'ler olmak üzere Türkiye ekonomisi olumsuz yönde etkileyerek hem rekabet gücünü azaltmış hem de büyümelerini engellemiştir (Zaimoğlu, 2001, s.2).

Bu olumsuzlukların sebebiyle ulusal rekabetin sınırlandırılmasına bağlı olarak küçük ölçekli, geleneksel yapıdaki işletmelerin ayakta kalmasına imkan sağlamıştır. Bu durum 2000'li yıllarda uluslararası rekabetin artmasına bağlı olarak çok uzun süreli olmamıştır. Buna bağlı olarak da bu işletmelerin yerini daha verimli ve modern bir anlayışa sahip işletmelere bırakması ya da kendilerini bu yönde geliştirmelerini kaçınılmaz hale gelmiştir.

2000'li yıllardaki ekonomik krizin etkisinde Türk parasının değer kaybetmesine bağlı olarak KOBİ'ler başta olmak üzere ülkedeki tüm işletmeler bundan olumsuz yönde etkilenmiştir. İşletmelerin yeteri kadar verimli olmamasından kaynaklı ülke ekonomisinde de kayıplar yaşanmıştır. Ülkemizde işletmelerin yüzde 99,8'ini oluşturan KOBİ'ler, toplam istihdamın yüzde 74,2'sini, toplam katma değer yüzde 55'ini, toplam satışların yüzde 65,5'ini, toplam yatırımların yüzde 50'sini, toplam ihracatın yüzde 60,1'ini, toplam kredilerin yüzde 24'ünü gerçekleştirmektedir. Bu rakamlardan da anlaşılacağı üzere KOBİ'ler ülke ekonomisinde çok önemli bir paya sahiptir (Ergün, 2012, s.2).

Bu rakamlardan yola çıkarak KOBİ'lere sağlanan destek ve teşvik politikalarının artırılması, istihdam problemine büyük ölçüde çözüm oluştururken bir yandan da yeni iş alanlarının oluşmasına da katkı sağlamaktadır. Bu yapılanmalar ülke ekonomisini güçlendirerek ülkemizin uluslararası pazarlar ve piyasalarda rekabet gücünü artırarak söz sahibi olmasına yardımcı olmaktadır.

**Grafik 1.** KOBİ'lerin Büyüklük Grubuna Göre Temel Göstergeler, (2013)

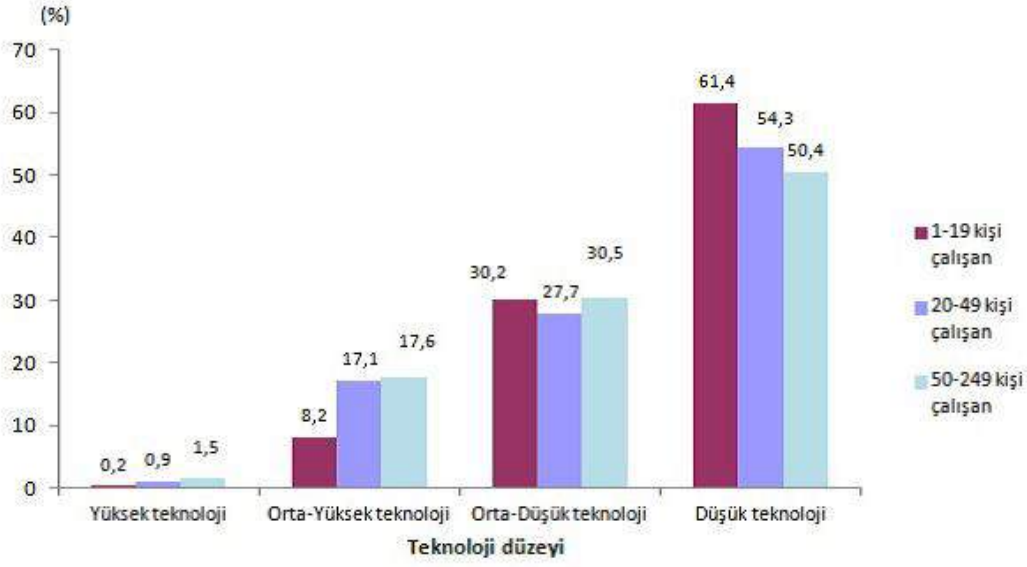


**Kaynak:** (TÜİK, 2015)

2013 yılı itibariyle KOBİ'lerin büyüklükleri şekil 1'de görülmektedir. Sanayi ve hizmet sektörlerinde 2013 yılında 2.695.131 girişim faaliyet göstermiştir. KOBİ toplam girişim sayısının %99,8'ini, istihdamın %74,2'sini, maaş ve ücretlerin %54,7'sini, cironun %63,8'ini, faktör maliyetiyle katma değer (FMKD) %52,8'ini ve maddi mallara ilişkin brüt yatırımın %53,3'ünü oluşturmuştur.

KOBİ'ler 2013 yılında en fazla ticaret sektöründe faaliyet göstermiştir. Ekonomik faaliyetlerin istatistikî sınıflamasına (NACE Rev.2) göre; KOBİ'lerin %39,9' u Toptan ve perakende ticaret; motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin onarımı, %15,7'si Ulaştırma ve depolama, %12,6'sı İmalat sanayi sektöründe faaliyet göstermiştir. KOBİ'ler 2013 yılında ticaret sektöründe istihdamda en büyük paya sahip olmuştur. Toptan ve perakende ticaret; motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin onarımı faaliyetindeki KOBİ'lerde, istihdam payı %28,3, maaş ve ücret payı %23,9, ciro payı %50,9, faktör maliyetiyle katma değer payı %27, maddi mallara ilişkin brüt yatırım payı ise %19 olarak gerçekleşmiştir. İmalat Sanayi'ndeki KOBİ'ler düşük teknoloji ile çalışmıştır. Küçük ve orta büyüklükteki imalat sanayi girişimlerinin %60,8'i düşük teknoloji ile çalışırken, bu girişimler istihdamın %55,1'ini, faktör maliyetiyle katma değer %43,6'sını oluşturmuştur.

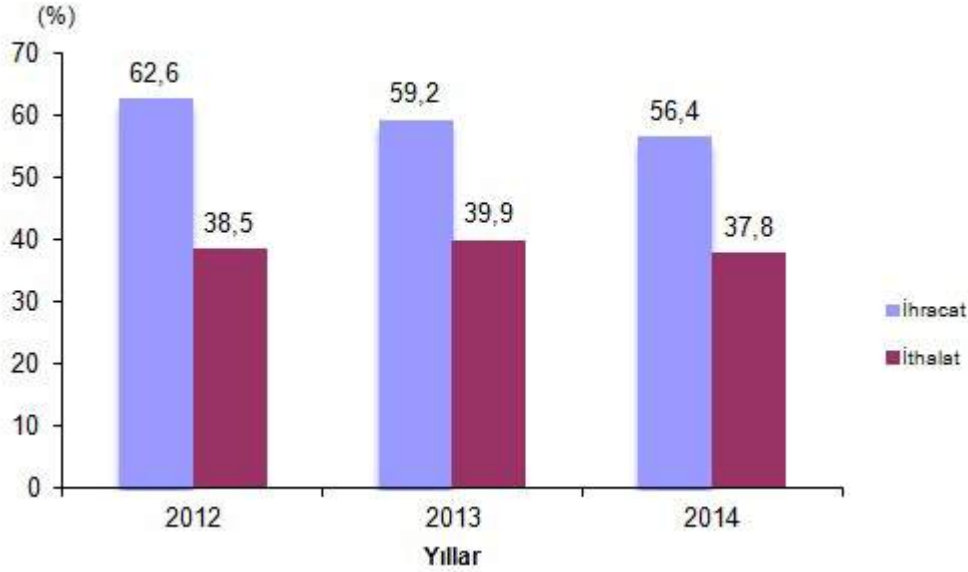
**Grafik 2.** Büyüklük Grubu ve Teknoloji Düzeyine Göre İmalat Sanayi'nde KOBİ'ler, (2013)



**Kaynak:** (TÜİK, 2015)

KOBİ'ler büyüklük grupları ayrıntısında incelendiğinde, 1-19 kişi çalışan girişimlerin %61,4'ü düşük teknoloji, %30,2'si orta-düşük teknoloji, %8,2'si orta-yüksek teknoloji ile çalışmıştır. 20-49 kişi çalışan girişimlerde bu paylar sırasıyla %54,3, %27,7, %17,1 iken 50-249 kişi çalışan girişimlerde %50,4, %30,5, %17,6 olmuştur. Üç büyüklük grubunda da istihdamın yarısından fazlasının düşük teknoloji ile çalışan girişimlerde bulunduğu görülmüştür. KOBİ'ler 2014 yılında ihracatın %56,4'ünü gerçekleştirmiştir. İhracatta; 1-9 kişi çalışan mikro ölçekli girişimlerin payı %17,3 iken, 10-49 kişi çalışan küçük ölçekli girişimlerin payı %20,7, 50-249 kişi çalışan orta ölçekli girişimlerin payı %18,4, 250+ kişi çalışan büyük ölçekli girişimlerin payı ise %43,5 olmuştur. Girişimin ana faaliyetine göre KOBİ'lerin ihracatının %35'i sanayi, %60,7'si ticaret sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'ler tarafından yapılmıştır. KOBİ'lerin 2014 yılında ithalattaki payı %37,8 olmuştur. İthalatta; 1-9 kişi çalışan mikro ölçekli girişimlerin payı %6,2, 10-49 kişi çalışan küçük ölçekli girişimlerin payı %13,2, 50-249 kişi çalışan orta ölçekli girişimlerin payı %18,4, 250+ kişi çalışan büyük ölçekli girişimlerin payı ise %62,2 olmuştur. Girişimin ana faaliyetine göre KOBİ'lerin ithalatının %33,3'ü sanayi, %59,5'i ticaret sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'ler tarafından gerçekleştirilmiştir.

**Grafik 3.** KOBİ'lerin dış ticarettaki payı, 2012 – 2014



**Kaynak:** (TÜİK, 2015)

KOBİ'ler 2014 yılında ihracatının %48,1'ini Avrupa ülkelerine yapmıştır. Ülke gruplarına göre 2014 yılında dış ticaret incelendiğinde, KOBİ'ler tarafından yapılan ihracatın %48,1'i Avrupa ülkelerine, %35,5'i Asya ülkelerine gerçekleştirilmiştir. KOBİ'ler ithalatının %50,5'ini Avrupa ülkelerinden, %39,8'ini Asya ülkelerinden yapmıştır (TÜİK, 2015).

## 2.2. KOBİ'lerin Finansman Özellikleri

KOBİ'lerin oluşum aşamasında sermayelerinin büyük çoğunluğu öz kaynaklardan oluşmaktadır (Arslan, 2003, s.127). KOBİ'lerin kuruluş aşamasında sermaye kullarımlarına ilişkin veriler Tablo 18'de yer almaktadır. Çoğunluk olarak öz sermayeye bağlı olarak kurulan bir kuruluş finansal anlamda birtakım sorunlarla karşılaşmaktadır. KOBİ'ler bu düşük öz sermayeden kaynaklı olarak teknolojik gelişmelerden yeteri kadar faydalanamamaktadır. Bunun sonucu olarak da düşük ürün kalitesi, zayıf pazarlama gücü ve yüksek maliyet gibi sorunlar ortaya çıkmaktadır (KOSGEB, 2010, s.20).



**Tablo 1.** KOBİ'lerin Kuruluş Sermayeleri

<b>Kuruluş Şekli</b>	<b>N</b>	<b>%</b>
Aile Şirketi Devamı	21	18,92
Öz Sermaye	34	30,63
Ortak Alarak	23	20,72
Kredi Alarak	3	2,70
Diğer	111	100
Toplam		

**Kaynak:** (Arslan, 2003, s. 127).

### **2.3. KOBİ'lerin Finansman Kaynakları**

KOBİ'ler küçük ve ilk kurulduklarında yeterli miktarda sermaye sahibi olmayan kuruluşlar olduğu için çeşitli kaynaklardan finansman yardımı alırlar. Aldıkları fon ve finansman yardımlarını, girişimcilikleri ve pazar hedefleriyle birleştirdikleri takdirde yeterli bir büyüme gösterirler. KOBİ'lerin kullandığı bu finansman kaynaklarını şu şekilde sıralayabiliriz.

- Risk Sermayesi
- KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme Başkanlığı)
- Bankalar (Katılım Bankaları, Mevduat Bankaları vb. )
- Leasing
- Factoring
- Forfaiting
- Mikro Finansman
- Alıcı-Satıcı Kredileri
- Barter
- Girişim Sermayesi
- Kredi Garanti Fonu A.Ş.
- KOBİ'lerin Halka Açılması

Türkiye’de KOBİ’lerin rekabetçi yapıda olmalarını sağlamak amaçlandığı için, KOBİ’lere yönelik sağlanan finansman kaynakları da bu yönde oluşturulmaktadır. KOBİ’lere bu anlamda finansman sağlarken dikkat edilmesi gereken belli konulara aşağıda belirtilmiştir.

- KOBİ’lerle ilgili genel bir tanım yapılmalı ve ülke genelinde bu tanımın esas alınması sağlanarak bu şekilde finansman kaynakları sağlanmalıdır.
- KOBİ’lere yönelik ayrılan destek ve fonların gerçekten ihtiyacın olduğu alanlarda ve işletmelerde kullanılması sağlanmalıdır.
- KOBİ’lerin banka kredilerine ulaşımını zorlaştıran ipotek, teminat gibi kısıtlayıcı etkenlerin etkilerini daha az etkili hale getirmek amacıyla kurumsal bir yapının oluşması sağlanmalıdır.
- Dünyada uygulanan KOBİ finansman araçlarının Türkiye’de de uygulanmasını sağlamak amacıyla gerekli alt yapının oluşturulması, bu yöntemlerin tanıtılması ve uygulamaya geçişi sağlanmalıdır.
- KOBİ’lere sermaye piyasası üzerinden fon sağlamak için KOBİ’lere menkul kıymetler borsası kurulmalıdır.
- KOBİ’lerin rekabetçi yapılarındaki farklı özellikler göz önüne alınarak onlara ürün ve hizmet anlamında destek sağlanmalıdır.

Kobilerin gerek kuruluş aşamasında gerek ise faaliyetlerini sürdürebilmek adına yararlanacağı finansal kaynaklar yapılan bu çalışmamız da iki kısımda incelenmektedir. İlk kısımda modern ekonomik sistemler içerisinde yer alan kaynaklar yer almaktayken ikinci kısımda İslami finans sistemine göre kaynaklar incelenmektedir.

### **2.3.1. Risk Sermayesi**

Risk sermayesi adından da anlaşılacağı üzere KOBİ’lere finansman kaynağı olan şirketlerin belirli bir risk olarak kaynak pozisyonunda olmaları durumudur. Risk sermayedarları olan şirket KOBİ’nin elde ettiği kazanç üzerinden kendi payına düşen kısmı alırlar. Bu şirketlerin risk almalarındaki etkenlerin en başında, kaynak olduğu KOBİ’nin büyüme potansiyeline ve ürün gelişimine olan inancı gelmektedir (İşeri, 2001, s.11). Köken olarak

bakıldığında risk sermayesi tanımı Roma ve Asurlulara kadar uzanmaktadır. Ülkemiz tarihine bakıldığında ise Osmanlı Dönemi'nde "müşaraka" ve "murabaha" adı verilen risk sermayesinin temelini oluşturan 2 finansman sağlama yöntemi görülmektedir.

Risk sermayedarları her ne kadar bu ortaklıktan karlı olarak görünse de onun da aldığı bazı riskler mevcuttur. Bu riskler arasında teknolojik, finansman, demode olma, üretim, pazarlama ve yönetim riskleri yer almaktadır. Risk sermayedarları finansman kaynağı oldukları şirketin yönetim kadrosundaki düzenlemelere ve personel alımlarına ve çıkarımlarına karışamazlar. Risk sermayesi sayesinde sadece bu sermayedarın finansman yatırımı yaptığı KOBİ'ler ve sermayedar değil aslında tüm ülke ekonomisi yarar sağlamaktadır. Bu sayede ülkenin rekabet gücü ve dış pazarlardaki yetkinliği artmaktadır. Ülke ekonomisinde istihdam edilen personel sayısındaki artış ve ülke ekonomisinin daha canlı ve aktif bir hale gelmesini sağlamaktadır.

#### **2.3.1.1. Risk Sermayesinin Özellikleri**

1. Teknolojik Yenilik: Yeni teknoloji ve ürünlerin hizmete sunulması ile ilgilidir. Bu fırsatları girişimciler gündeme getirerek finansman kaynağı oluşturulması sağlanır.
2. Küçük İşletmeler ve Hızlı Büyüme Potansiyeli: KOBİ'lerin teknolojik yenilikler dahilinde hızlı ve karlı bir büyüme sergilemelerini gözlemleyen risk sermayedarları bu şirketler için fon oluşturmaya gönüllü olurlar. Burada risk sermayedarlarını bu şirketlere fon sağlamaya iten en önemli etken finanse ettikleri KOBİ'lerin hisse senetlerinde beklenen üzerinde bir artış olmasıdır.
3. Yönetime Katılma Eğilimi: Risk sermayedarları finanse ettikleri KOBİ'leri sadece bu anlamda değil, yönetim alanında kendi bilgi birikimleri ve deneyimlerini paylaşarak riskleri en aza indirmeye yoluna giderler. Teknolojinin ve yeni ürünlerin profesyonel bir ekibin deneyimleriyle birleşmesi neticesinde alınacak olan başarı yüzdesi de bu orana bağlı olarak artış göstermektedir.

4. Sermayeye Katılım Şekli: Risk sermayesi finansman modelinde diğer finansman sağlama modellerinden farklı olarak, risk sermayedarı finanse ettiği şirketten herhangi bir teminat almaz. Aksine hem risk sermayedarı hem de KOBİ aynı riski alarak teknoloji ya da ürünün başarı sağlanmasını beklemektedir. Risk sermayedarları bu riski şirketten sağladıkları finansman karşılığında hisse senetleri olarak alırlar.
5. Orta ve Uzun Vadeli Yatırımlar: Risk sermayesindeki yatırımların kısa vadede sonuç vermeleri mümkün olmadığı için genelde en az orta veya uzun vadeli yatırımlar oluşturulmalıdır. Genel olarak ilk zamanlarda istenilen başarı düzeyine ulaşılamayabilir ve bunun için bir süre beklemek gereklidir ki bu yüzden risk sermayesi finansman yönteminde kısa vadeli yatırım planları oluşturulmaktadır (Uludağ, 1996, s.10).

### **2.3.1.2. Türkiye’de Risk Sermayesi ve Uygulamaları**

Türkiye’de risk sermayesinin ilk uygulamaları 1990’lı yıllardan itibaren görülmektedir. İlk uygulayan kuruluş ise Vakıf Risk A.Ş.’dir. 1998 tarihinde risk sermayesi ilgili olarak ilk tebliğ Resmi Gazetede yayınlanmıştır. Daha sonra 2003 tarihinde tebliğin son şekli verilerek tekrar Resmi Gazetede yayınlanmıştır (Çoban ve Saban, 2006, s.137). Bununla birlikte yine Teşebbüs Destekleme Ajansı ülkemizdeki KOBİ’leri desteklemek amaçlı kurulmuştur.

Risk sermayesinin gerçekleşmesi için 4 temel unsur gereklidir (İşeri, 2001, s.72).

- Girişimci
- Girişimciyi Değerlendirecek Kişiler
- Ortaya Konan Fikrin Hayata Geçirilebilmesi İçin Gerekli Sermaye
- Fikrin Uygulamaya Konması

Ülkemiz açısından bakacak olursak bu unsurlarının hepsinin bir araya gelerek tam anlamıyla bir destek sağlanması Türkiye koşulları göz önüne alındığında gerçekten oldukça zor gözükmektedir. Özellikle girişimcilere sermaye sağlayacak sermayedarların bulunması bunların aralarında en zor olanıdır. Bu sebeptendir ki risk sermayesi oluşumu hem ülkemizde

hem de Dünya’da ekonominin gelişimi açısından büyük önem arz etmektedir. Risk sermayedarları hem KOBİ’lere sermaye sağlama açısından hem de KOBİ’lerin yönetim konusundaki tecrübesizliklerine de danışmanlık hizmeti vermeleri açısından büyük şans oluşturmaktadırlar. Türkiye’deki şirketlerin çoğunluğunun KOBİ olduğunu bildiğimiz için de risk sermayesi bir finansman modeli olarak Türkiye açısından oldukça elverişli bir modeldir.

Ülkemizde risk sermayesi şirketleri iki şekilde kurulmaktadır (Soydemir, 1994, s.88).

1. Normal Şirket: Bu yöntemde Türk Ticaret Kanunu çerçevesinde kurulan bir şirket kendi sağladığı fon kaynaklarını, girişimcilerin hisse senetleri karşılığında onlara verirler. Bu yöntemde sadece sermayedar ve girişimci kendi aralarındaki çıkar çatışmalarını çözerken problemleri de en aza indirgeyebilirler.
2. Sermaye Piyasasına Göre Kuruluş: Bu şekilde kurulan şirketler hisse senetlerini halka arz etmek üzere kurulmuş olmaları ya da sermaye attırmak koşulu ile hisselerini halka arz etme koşulu aranmaktadır. Bu sebepten kaynaklı olarak da sermayede ve girişimci dışında bu ortaklıkta başkaları da söz sahibi olabilir. Yürürlüğe giren tebliğler çerçevesinde risk sermayesini gelişiminde önemli değişiklikler olmasına rağmen Türkiye’de risk sermayesi modeli pek fazla gelişim gösterememiştir. Bunun sebepleri arasında en başta ülkede sağlanamayan siyasi istikrarsızlığın ekonomi alanını da yansıması gelmektedir. Ekonomik açıdan yüksek enflasyon ve yüksek faiz oranları girişimlere engel olmuştur.<sup>2</sup> Bu tarz ekonomik dalgalanmalar risk sermayedarlarının, girişimcilere fon sağlama yönünde çeşitli endişelere neden olmaktadır. Ekonomik dalgalanmalar sebebiyle geleceği öngörememek şirketlerin kendilerini geri çekmelerine bu da KOBİ’lerin yeterli desteği bulamadıkları için büyüme sağlayamamalarına neden olmaktadır.

### **2.3.2 KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)**

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB); KOBİ’lerin ülke içerisinde finansal anlamda desteklenmesi, teşvik edilmesi ve rekabet ortamı yaratarak daha iyiye ulaşarak hem ülke ekonomisinin hem de KOBİ’lerin ekonomik anlamda yükselmelerini sağlamak adına 1990 yılında 3624 sayılı Kanun uyarınca Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından kurulmuştur (KOSGEB, 2017).

KOSGEB kendi deęerlerini,

- Eriřilebilirlik
- Tarafsızlık
- Saygınlık ve Güvenlik
- Şeffaflık
- Müşteri Odaklılık
- Toplumsal Sorumluluk
- Yenilikçi Yaklaşımlar
- Öncü ve Yönlendirici olarak tanımlamaktadır.

KOSGEB'in genel olarak amacı ölkemizdeki KOBİ'lerin hem öлке içerisindeki ekonomide söz sahibi olmasını hem de uluslararası pazardaki rekabet ortamı içerisinde kendisine bir yer edinmesini sağlamak ve KOBİ'leri girişimcilik açısından destekleyerek bu kültürün yayılmasını sağlamaktır.

KOSGEB, kurulduğu süreçten sonra hedeflerine daha hızlı ve etkin bir şekilde ulaşmak ve KOBİ'lere daha iyi hizmet sağlayabilmek adına 27 Ocak 2003 tarihinde yeniden yapılandırma sürecine girmiştir. Yeniden yapılandırma sürecinin kapsamında aşağıdaki maddeleri kabul etmişlerdir.

- Devletin yeniden yapılanma ve küçölme sürecine uyum
- Kısıtlı kaynaklarını verimli kullanmak
- Dünyadaki geliřmeleri takip ederek Türkiye'ye uyumlařtırmak.

### **2.3.2.1. Kredi Faiz Desteği**

KOSGEB'in KOBİ'lere sağlamış olduğu kredi destekleri 2003 yılına kadar sadece anlaşmalı oldukları 3 bankayla sınırlı iken, 2008 yılında yapılan yeni düzenlemeler ile Türkiye'de bulunan bütün bankalar da bu program içerisine alınmıştır. KOSGEB bu uygulaması ile özellikle özel bankaların desteklemediği KOBİ'lerin girişimcilik anlamında önlerini açmalarını sağlamak istemiştir.

Bu programdan yararlanabilmek için 2009 yılı sonrasında yaşanan doğal afetlerden etkilenme ve bu durumu resmi olarak belgelemek gerekmektedir. Bu durumları belgeleyen şirketlerin ayrıca KOSGEB veri tabanına kayıtlı şirketler olmaları gerekmektedir. Kredi için üst limit 100.000 TL'dir. Kredinin ilk 6 ayı KOSGEB tarafından karşılanırken, kalan miktar ise 24 aylık eşit taksitler tutarında geri ödenir. KOSGEB kredi faiz destek programından 2016 yılının ilk 6 aylık döneminde 1 işletme yararlanmıştır. Bu işletme için 289.000 TL kredi hacmi oluşturulmuş ve KOSGEB tarafından 73.695 TL'sini ödenmiştir. KOSGEB'in 2017 yılı için sıfır faiz kredi desteği başvuruları da 10 Şubat 2017 tarihi itibari ile başladı ve 20 Şubat tarihine kadar devam edecektir. Bu kredi 50 bin TL üst limitli, 12 ay geri ödemesiz geri kalanı ise üçer aylık eşit taksitler şeklinde ödenecektir (KOSGEB, 2017).

### **2.3.2.2. KOBİ Proje Destek Programı**

KOBİ'lere verilen bu destek programındaki amaç, KOBİ'lerde proje farkındalığı oluşturarak proje oluşturmalarını sağlamaktır. Bu program kapsamında desteklenecek projeler ise şu şekilde sıralanmaktadır:

- Üretim
- Yönetim-Organizasyon
- Dış Ticaret ve Pazarlama
- İnsan Kaynakları
- Mali İşler ve Finans
- Bilgi Yönetimi

Bu konudaki projeleri desteklemelerindeki amaç ise; istihdamı, ihracatı, verimliliği, pazar payını, kapasiteyi, ürün ve hizmet kalitesini arttırırken bir yandan da maliyeti düşürmeye yardımcı olmaktadır (Ersan, 2012, s.25). Program ile ilgili detaylar ise tablo 2’de yer almaktadır.

**Tablo 2.** Program Proje Limitleri

Program Süresi	3 yıl
Proje Süresi	6-24 ay (+12ay)
Destek Üst Limit	150.000 TL
Proje Destek Oranı	1.Bölge İstanbul (%50)

**Kaynak:** (KOSGEP, 2017)

### **2.3.2.3. Tematik Proje Destek Sistemi**

Bu programdaki temel amaç KOBİ’lerin makro stratejik alanlarında belirlenen tematik alanlarında bölgesel ve sektörel ihtiyaçlarını karşılamalarını sağlayarak, KOBİ’lerin gelişimine destek vermektir. Tematik proje destek programı kendi içerisinde iki alt başlığa ayrılmaktadır.

- Çağrı Esaslı Tematik Program
- Meslek Kuruluşu Destek Programı

Bu programlardan ilkinde hem meslek kuruluşları hem de KOBİ’ler başvuru yapabilirken, ikinci programa sadece meslek kuruluşları başvuruda bulunabilmektedir.

### **2.3.2.4. İşbirliği Güç Birliği**

Bu programın genel amacı, çok sayıda KOBİ’nin bir araya gelerek her birinin kendi sorunlarını belirterek içlerinden ortak olanlarına ortak çözüm yolları üretmektir. Bu sayede KOBİ’lerin; ham made, ara mamul, lojistik gibi konularda birbirleriyle işbirliği içerisinde olmalarına imkan sağlayarak hizmet ve ürünlerin daha hızlı ve etkin bir biçimde temin edilerek müşterilere sunulması sağlanır (Ersan, 2012, s.25).

Bu program KOBİ’ler arasındaki rekabetin de daha etik bir biçimde ilerlemesi için ortam hazırlar. Programa başvuru yapılabilmesi için en az 5 işletme olmalı ve bu işletmelerin 3 tanesinin aynı sektörden veya birbirini tamamlayan sektörlerden olması gerekmektedir.



### **2.3.2.5. AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel**

Bu programın amacı KOBİ'lerin var olan Ar-Ge projelerine destek olmak yoksa da KOBİ'leri Ar-Ge projeleri konusunda bilinçlendirip teşvik ederek gelişimlerini sağlamaktır. Yenilikçi projelere destek vererek KOBİ'lerin teknoloji ve bilime dayalı projelerinin hayata geçirilmesi sağlayarak KOBİ'lerin gelişimine katkıda bulunmaktadırlar.

Bu programda Ar-Ge ve İnovasyon için en fazla 24 ay, Endüstriyel destek için ise en fazla 18 ay proje süresi baz alınırken bu sürelere ek olarak en fazla 12 ay olmak üzere de ek süre temini sağlanmaktadır (Ersöz ve Ersan, 2010, s.4-5).

### **2.3.3. Bankalar**

Dünya genelindeki tüm ülkelerde olduğu ülkemizde de KOBİ'lerin finansman kaynağı bankalardır. Bankalar genel olarak krizlerinde etkisiyle KOBİ'lere kredi verme konusunda şartları sıkı tutmuşlardır ve kısıtlamalara gitmişlerdir. Bu koşulların KOBİ'lerin buldukları ülkedeki ekonomi ile de yakında ilişkilidir. Küçük ve genç işletmeler bankaların gözünde yetersiz oldukları için bu tarz işletmelere kredi vermeyi pek tercih etmemektedirler.

KOBİ'lerin mali yapıları, finansal durumları büyük ölçekli işletmelere oranla daha az iyi sayılır durumda olduğu için bankalardan kredi almaları, çek veya senet ödemeleri yapmaları konusunda çeşitli zorluklarla karşılaşmalarına neden olmaktadır (Yüksel,2011).

Bankaların KOBİ'leri kredi vermemesindeki diğer bir çekindikleri nokta ise; bankaların bu işletmeleri çok kolay kaybetmeleri ve bu işletmelerin riskler barındırmasıdır.

KOBİ'lerin banka kredisi almakta zorlanmalarını genel olarak 2 ana başlık altında toplayabiliriz:

#### **1.KOBİ'lerin Yapısal Özelliklerinden Kaynaklanan Zorluklar:**

KOBİ'lerin kuruluş aşamasında genellikle öz sermayeleri oldukça düşüktür, bu yüzden de belirli bir seviyeye gelene kadar olan süreçte büyüme oranları, karlılıkları ve kazançları buna bağlı olarak farklılıklar göstermektedir. Farklılıklar işletmelerin risk derecelerini yükselttiği için banka kredilerini almalarını zorlaştırmaktadır. Tahsilat esnasında yaşanan sıkıntılarda KOBİ'leri yüksek faiz oranlı banka kredileri kullanmak zorunda bırakmaktadır. KOBİ'lerin

işletme yapısı olarak küçük ölçekli kredi almaları bankalar açısından yararlı olmadığı gibi üstüne bankanın krediyle ilgili yaptığı takip maliyetleri büyük işletmelere oranla daha fazladır, bu durum bankaların kredi verme konusunda daha çekimsiz bir tutum sergilemelerine neden olmaktadır (Oktay, 2002, s.4).

KOBİ'lerde genel anlamda bir kurumsallaşma olmadığı için yönetim ve idare tek bir kişinin elinin altındadır. Bundan kaynaklı olarak da karar alımları tek bir kişi tarafından yapılmaktadır. Bu kişilerinde finansman ve mali anlamda yeteri kadar bilgileri bulunmaması banka kredisi alırken zorluk yaşamalarına sebep vermektedir.

Bankalar kredi temini sağlarken genelde karşılığında bir teminat göstermelerini isterler, KOBİ'ler de yeni kurulan işletmeler olmalarından kaynaklı olarak istedikleri kredi tutarında teminat gösterecek gayrimenkullere sahip olmamaları kredi almalarını zorlaştırmaktadır.

Son olarak da bankaların da kredi verdikleri işletmeler hakkındaki bilgilere ulaşmaları yeterince kolay olmamaktadır. Bu durumda bankaların kredi takip işlemlerini zorlanmalarına neden olmaktadır.

## 2. Finansal ve Ekonomik Sistemin Yapısından Kaynaklanan Zorluklar:

Bunların en başında ülkelerin içerisinde bulunduğu ekonomik koşullar gelmektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin ekonomisinde kredi sağlama açısından yeteri kadar iyi durumda değildir. Ülkedeki finansal rekabet düzeyinin yeterli seviyede olmaması, gelişmişlik düzeyinin yeteri seviyede olmaması, hizmet kalitesi ve denetimlerin yetersiz olması KOBİ'lerin kredi almalarını zorlaştırmaktadır (Yüksel,2011).

Tüm bunların yanından her geçen gün KOBİ'lerin kredi almalarını kolaylaştırmak amacı ile de düzenlemeler yapılmaktadır. Bankalar kendi aralarında KOBİ protokolleri oluşturarak KOBİ'lere özel kredilendirme protokolleri oluşturmuşlardır. Bu bağlamda devlet de kalkınma planları ile KOBİ'lere banka kredileri almalarını kolaylaştıracak teşvik destekleri sağlamaktadır.

#### 2.3.4. Kalkınma ve Yatırım Bankaları

Ülkemizde bankacılığın önem kazanması, Cumhuriyet'in kurulmasının ardından, İzmir İktisat Kongresi sırasında ekonomik gelişim bankacılık sektörünün desteklenmesi ve teşvik unsurları yaratılması, bu konuda devletten de yardım alınması gerektiği belirtilmiştir. Bunun sebebi Osmanlı döneminde kalan bankaların ülkeye yeterli ölçüde katkı sağlayacak potansiyele sahip olmayışlarıdır. Bu şekilde bankacılık ülkemiz ekonomisinde önemli bir rol almaya başlamıştır.

Şu an ülkemizin içinde bulunduğu durumda bankacılık sektörü, ticaret bankaları ve kalkınma-yatırım bankaları olmak üzere iki ana başlık altında toplanmaktadır. Bu iki modeli birbirinden ayıran en önemli fark ise mevduat toplama yetkileridir. Ticaret bankaları mevduat toplamaya yetkili, factoring ve kredi verme gibi işlemlerin yanı sıra para piyasası işlemleri de yapmaktadır. Kalkınma-yatırım bankaları ise mevduat bankalarınınca yapılan işlemlere ek olarak finansal kiralama işlemleri yapmaktadırlar.

Kalkınma-Yatırım bankaları genel olarak bakıldığında zaman iki önemli finansal rol üstlenmektedir.

- Sanayi ve turizm sektörlerinde özel sektör projelerine sabit sermaye yatırımı için orta ve uzun vadeli kredi vermek.
- Yeni ve rehabilite projeler için öz sermaye kaynağı oluşturmak.

Kalkınma-yatırım bankaları turizm sektörünün %95'lik kısmına sermaye sağlarken ve ülkemizde ekonomisinde turizm sektörünün payına bakıldığında bu bankaların sağladığı yarar göz ardı edilemez. Aynı şekilde yeni oluşumlara öz sermaye kaynağı oluşturarak ekonominin canlanmasına, istihdam yaratılmasına ve küçük işletmelerinde büyümesine hız kazandırmaktadırlar (Kandemir, 2002, s.30).

#### Türkiye'deki Kalkınma-Yatırım Bankaları

- İller Bankası
- Kamusal Sermayeli Kalkınma ve Yatırım Bankaları

- İstanbul Takas ve Saklama Bankası
- Türkiye Kalkınma Bankası A. Ş.
- Türkiye İhracat Kredi Bankası A. Ş.
- Aktif Yatırım Bankası A. Ş.
- Özel Sermayeli Kalkınma ve Yatırım Bankaları
- Diler Yatırım Bankası A. Ş.
- GSD Yatırım Bankası A. Ş.
- TAIB Yatırımbank A. Ş.
- Nurol Yatırım Bankası A. Ş.
- Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A. Ş.
- Yabancı Sermayeli Kalkınma ve Yatırım Bankaları
- Bank Pozitif Kredi ve Kalkınma Bankası A. Ş.
- Merrill Lynch Yatırım Bankası A. Ş.
- Nurol Yatırım Bankası A. Ş.

**Kaynak:**(BDDK, 2017)

### **2.3.5. Leasing**

Leasing kelimesi türkçe karşılık olarak finansal kiralama anlamına gelmektedir. Buradaki kiralama; duran varlık sahibinin aralarındaki bir sözleşmeye dayalı olarak mülkiyet hakları saklı kalmak koşulu ile sözü edilen duran varlığın belirli bir bedel karşılığında diğer kişiye devredilmesi işlemidir. Leasing yöntemi de kendi içerisinde finansal kiralama ve faaliyet kiralaması olarak ikiye ayrılmaktadır. (Çondur, 2008, s.3).

**Finansal Kiralama:** Bu yöntemde leasing şirketi sadece finansör pozisyonunda bulunmaktadır. İşletme kendi ihtiyacı olan malı ve satıcı firmayı belirleyip, malın satış fiyatı ve teslimat koşulları belirlendikten sonra, leasing şirketine başvuru yapılmaktadır. Leasing şirketleri başvuruları değerlendirip işletmeye gerekli olan malın alımını yapmasının ardından malı işletmeye kiralamanın yanı sıra bakım, onarım ve sigorta gibi diğer alanlardaki sorumlulukları da üstlenmektedir.

**Faaliyet Kiralaması:** Bu yöntem finansal kiralama yöntemine göre daha kısa süreli finansman sağlamaktadır. Faaliyet kiralama yöntemi, kiralanan malın bakım, onarım gibi teknik hizmetler içermemektedir. Faaliyet kiralamasında malın karşılığında ödenen kira bedellerinin malın toplam değerini karşılaması gerekmektedir. Bu yöntemde malı kiralayan işletme kira sözleşmesini istediği zaman fes etme hakkına sahiptir (İlyas, 1994, s.2).

### **2.3.6. Faktoring**

Faktoring, iç ve dış ticaret işlemlerinde genellikle kısa vadeli mal satışlarında uygulanan bir finansman yöntemidir. Faktoring işlemi genel anlamda hizmeti talep eden müşteri, talep edilen hizmeti sunan kişi yani “faktor” ve müşteri alacaklarının yönelmiş olduğu borçlu arasında oluşmaktadır. Faktoring işlemleri; alacak yönetimi, tahsilat yönetimi ve nakit yönetimi olmak üzere 3 başlık altında toplanabilir.

Alacak yönteminde, faktor olarak hizmet veren işletme müşterinin borçlarını ödeyememe riskini üstlenerek vadeli satıştan doğacak olanları garanti altına almaktadır. Buradaki en büyük avantaj KOBİ’ler açısından risklerin en aza indirgeniyor olmasıdır. Tahsilat yönteminde, faktoring olarak hizmet veren işletmeler alacakların hem riskini üstlenir hem de takibini yaparak alacakları temin eder. Nakit yönteminde ise hizmet hemen nakde çevrilebilmekte yani işletme sermayesi oluşturulmaktadır (İlyas, 1994 ).

Bu sistemde uygulanan yöntem kredili satış yapan firmaların bu satışlardan elde edecekleri haklarını bankalara veya bu konuda uzmanlaşmış diğer firmalara satmasıdır. Burada faktoring veren şirket ile hizmeti alan işletme arasındaki sözleşmeye göre hizmet alan işletme yapacağı tüm satışlar için faktoring veren şirketin onayını almak zorundadır. Onay alınmadan yapılan satış işlemlerinden doğacak zarardan dolayı faktoring veren işletme sorumlu tutulamaz.

Factoring Sisteminin Avantajları: Factoring sistemi hem yurtiçi hem de yurtdışında uygulandığından beraberinde birçok avantajı da getirmektedir. Bunlardan bazılarını aşağıdaki gibi sıralayabiliriz.

- Satıcının rekabet gücü artar, yeni pazarlara girme olanağı yaratır.
- Alacaklar uzman kuruluşlarca yönetilir.
- Düzenli nakit akışı sağlar.
- Alternatif kaynak yaratır.
- Aşırı kaynak kullanımını engeller.
- Ekonominin kayıt altına alınmasını teşvik eder.

Factoring Sisteminin Dezavantajları: Bu sisteminin dezavantajlarını ise aşağıdaki gibi sıralayabiliriz.

- Her bir müşteriye yapılan satışların değeri küçük ve fatura sayısı fazla ise maliyet yüksek olabilir.
- Factoring kurumu riskleri üstlendiğinden faize ek olarak komisyon da almaktadır. Bu nedenle firmaya maliyeti fazla olabilir.

Factoring sisteminin genel sorunu maliyeti arttıran çifte vergilendirme sistemidir. Factoring firmaları bankalardan aldıkları krediye %5 BSMW öderken, factoring'den finansman sağlayan işletmeler kullandıkları ön ödemenin faizi üzerinden %5 BSMW ödemektedirler. Bu durum da hem factoring sağlayan işletmelerle hem de bankalarla haksız rekabete ve maliyet artışına neden olmaktadır (Yanıktaş, 2007, s.184).

### **Türkiye Ekonomisinde Factoring Sistemi:**

Factoring kavramı ülkemizde ilk olarak 1983 yılında “Ödünç Para Verme İşlemleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname” ile girmiştir. Bu kararname ile mal ve hizmetlerin satışından doğmuş veya doğacak olan alacakların kendi üstünü alınarak, tahsilinin üstlenilmesi ve bu alacaklara karşılık ödemede bulunularak ihtiyacı olan işletmelere finansman sağlanması olarak tanımlanmaktadır (Özdemir, 2005, s.28).

### 2.3.7. Forfaiting

Forfaiting kelimesi Fransızca kökenli bir kelime olup, hakların teslimi veya el değiştirmesi anlamına gelmektedir. KOBİ'ler açısından bir finansman yöntemi olarak düşünüldüğünde ise, belirli bir mal veya hizmet karşılığında alınacakların karşılıksız olarak belirli bir iskonto dahilinde satılması işlemidir (Palacıoğlu, 1994: 5).

Forfaiting yöntemi 6 aydan 5 yıla kadar olan orta vadeli ihracatın finansmanında kullanılır. Forfaiting işleminde alıcı karşı tarafa satış tutarının %10-20 oranında peşin ödemesini yaparken kalan kısmını ise malların sevkinden sonra yapmaktadır.

Forfaiting yönteminde başlıca 4 kişi arasında geçmektedir (Özaslan, 1998, s.5).

- İthalatçı
- İhracatçı
- Aval veren veya Ticari Senedin Ödeneceğini Garanti Eden Banka
- Ticari Senedi Satın alan Banka veya Finans Kuruluşu

Forfaiting Sisteminin Avantajları:

Forfaiting işlemleri ihracatçının orta vadeli krediyi yüksek miktarda almasını önlemektedir. Bu sayede hem orta vadeli kredilere yüksek faiz ödemekten kurtarırken hem de ihracatçının nakit oranını yükselterek işlerinin artmasını sağlar.

İhracatçıyı ticari risk, transfer riski ve kur riski gibi çeşitli risklerden kurtarmaktadır. Bu riskleri ihracatçı firma yerine banka onun adına üstlenmiş olur.

Bütün riskler forfaiter üstlendiği için ihracatçının kendi işlerini halletmesi için gerekli zamanı bulurken aynı zamanda gereksiz masraf da yapmamış olur.

İthalatçı firma ise bu yöntem sayesinde sabit faizli kredi almış olur.

Forfaiting Sisteminin Dezavantajları:

Forfaiter tüm riskleri kabul ettiği için bunun karşılığında ihracatçıdan yüksek miktarda para isteyebilir çünkü bu sistem diğer finansman yöntemlerine oranla komisyon masrafları açısından daha pahalıdır.

İthalatçı firma garanti ücreti ödemek zorundadır.

Borç ödenmediği takdirde forfaiterin borçlarını tahsil edebileceği kimse yoktur (Palacıoğlu, 1994, s.35).

### **2.3.8. Mikro Finansman**

Mikro finansman, herhangi bir gelir getirici faaliyette bulunmak için başlangıç sermayesine ihtiyacı olan gelir düzeyi düşük olan işletmelere sağlanan finansal desteklerdir. Bu şekilde işletmelere verilen krediler de mikro kredi olarak adlandırılmaktadır (Dündar, 2007, s.2).

Mikro finansman kuruluşlarının önem kazanması ise yoksulluğun dünya genelinde ciddi sorunlar yaratmasına çözüm bulabilmek adına Birleşmiş Milletler Örgütü'nün 191 üyesinin gerçekleştirmeye söz verdiği Milenyum Kalkınma Hedefleri ile olmuştur. Milenyum Kalkınma Hedefleri aşağıdaki gibi sıralanmaktadır (Dolun, 2005, s.7).

- Aşırı yoksulluğu ve açlığı ortadan kaldırmak
- İlk öğrenim imkanını tüm dünya ülke çocuklarına sağlamak
- Cinsler arasındaki eşitliği desteklemek ve kadınları güçlendirmek
- Çocuk ölümlerini azaltmak
- Ana sağlığını iyileştirmek
- HIV/AIDS, Sıtma ve diğer hastalıklarla mücadele etmek
- Ekolojik sürdürülebilirliği temin etmek
- Kalkınma için global bir ortaklık geliştirmek



Bu hedeflerin içerisinde yer alan aşırı yoksulluğu kaldırabilmek, kadınların, gelir düzeyi düşük işletmelerin, genç girişimcilerin ve bankacılık finansal hizmetlerinden yararlanamayan kuruluşların desteklenmesi açısından mikro finansman kuruluşlarına verilen önem ve destek arttırılmıştır.

Mikro finansman kuruluşlarında 14 kuruluş modeli vardır.

**Birlik Modeli:** Hedef topluluk kendi içinde bir birlik oluşturarak hizmet vermektedir. Bu birlikler hukuki dayanaklara bağlı olarak da vergi indirimlerinden yararlanıp, aidat toplayabilir veya sigorta yaptırabilirler.

**Garanti Sağlayan Kuruluş Modeli:** Geleneksel bankacılık modelindeki bir başka ticari bankadan garanti sağlanması yerine hükümetten, dışardan bir kuruluştan veya içerideki üyelerden teminat gösterimine izin vermektedir.

**Topluluk Bankası Modeli:** Yarı resmi veya resmi kuruluşlar oluşturularak mikro krediler dağıtılır. Bu oluşturulan gruplar ayrıca çeşitli finansman faaliyetleri hakkında eğitilirler.

**Kooperatif Modeli:** Bu modelde ortak gelir düzeyi, sosyal ve kültürel ihtiyaçları ve taleplerini karşılamak amacıyla bir araya gelen kişilerden oluşmaktadır.

**Kredi Birlikleri:** Bu birlikler üyelerce idare edilen ve bu üyelerinde aynı zamanda birbirlerine yardım etmesiyle oluşmuşlardır. Bu üyelerin ortak özelliği belirli bir grubun tasarruflarını çalıştırmak veya makul faiz oranlarıyla birbirlerine kredi vermektir.

**Grameen Tipi Model:** Bu model Grameen Bankası'nın bir uygulamasıdır. 15-20 köyü kapsayacak şekilde bir grup oluşturulup, bu grubun başına da bir yönetici seçilir. Bu modelde 5'er kişilik gruplar oluşturularak bunların içinden önce 2 kişiye kredi vererek onların durumu gözlenir. Kredi verilen kişilerin kredilerini düzgün ödemelerine istinaden de kalan diğer kişilere kredi verilir. Bu şekilde gruptakilerin ortak bir sorumluluk almaları sağlanır.

**Grup Modeli:** Bu modeldeki amaç bireyselliğin zorlukları ile mücadele edebilmek adına gruplar oluşturmak ve fonları da bu gruplara aktarmaktadır.

**Bireysel Model:** Bu modelde diğer modellerin aksine verilen kredi direkt olarak borçlananın kendisine verilmektedir.

Aracı Kuruluş Modeli: İsminden de anlaşıldığı üzere borçlu ve alacaklı arasında bir kuruluş yer almaktadır. Aracı kuruluş sayesinde fon sağlama, program bağlantıları ve eğitim gibi konularda destek sağlayabilir. Aracılar bireysel olabildiği gibi grup ya da kurumsal da olabilir.

Sivil Toplum Örgütü Modeli: Sivil toplum örgütü modelinde daha çok mikro kredi alanında kendini göstermektedir. Mikro kredinin anlaşılmasını, kullanılmasını gibi konularda grup çalışmaları, seminerler ve toplantılar yaparak bilgilendirme de yapmaktadırlar.

Grup Baskısı Modeli: Bu modelde grup içerisindeki borçlu kişilerin borçlarını ödemelerini sağlamak amacıyla, topluluk liderlerinin veya bankacıların bu kişileri ziyaret etmesi veya açıkça grup içerisinde belirtmeleri şeklinde bir baskıyla kredilerini geri ödemeleri sağlanmaktadır.

Döner Tasarruf ve Kredi Birlikleri Modeli: Ortak bir fon hesabına düzenli bir şekilde para yatırmak kaydıyla, grup içindeki her bireye tek seferde bu toplu paranın verilmesi esasına dayanır.

Küçük İşyeri Modeli: Küçük ve orta ölçekli işletmelere mikro kredi sağlayarak işletmelerini daha geniş hale getirmeleri sağlanmaktadır.

Köy Bankacılığı Modeli: Dayanağı kredi ve tasarruf birlikleridir. Düşük gelir koşulları ile hayatlarını idame ettirmeye çalışan 20-25 kişilik gruplardan oluşur.

### 2.3.9. Alıcı-Satıcı Kredileri

Satıcı Kredileri: KOBİ'ler finansman sorunlarını aşmak için genellikle satıcı kredilerini tercih etmektedir. Satıcı kredileri, işletmelere kısa vadeli olarak yani ortalama 45 günlük periyotlar şeklinde finansman kaynağı sağlamaktadır. Satıcı kredileri hem yurt içinden hem de yurt dışından sağlanabilmektedir. Satıcı kredileri firmaların bankalardan kredi almakta zorlandıkları, özellikle küçük ölçekli ve hızlı büyüme potansiyeline sahip KOBİ'lerin banka kredisi alamadıkları dönemlerde sık sık bu kredilere başvurdukları görülmektedir. Satıcı kredilerini temin etmek için herhangi bir teminat veya karşılığa ihtiyaç duyulmaması bu kredileri daha da cazip hale getirmektedir. Satıcı kredilerini alırken belirli bir prosedür ve doldurulması gereken evraklar da yoktur.

Satıcı kredilerinin bu şekilde herhangi bir teminat olmadan karşılıklı ticari itibara dayalı olarak ve kısa vadeli olmasının sonucu olarak diğer finansman kaynaklarıyla karşılaştırıldığında maliyeti yüksek olmaktadır. Satıcı kredilerini sık sık alan firmaların bu kredileri ileride ödeyememesinden kaynaklı olarak işletmeler için finansal kaynaklı krizlerin oluşmasına ve borçlarını ödemek adına mallarını nakde dönüştürmelerine neden olmaktadır. Bu durumda işletme açısından başarısızlık olarak neticelendirilmektedir (Bilen, 2005, s.296).

Satıcı kredilerinin hacimlerini belirleyen faktörler aşağıdaki gibidir (Berk, 2015, s.257).

Rekabet Durumu: Satıcı sayısının fazla olduğu bölgelerde avantajlı taraf kredi alandan yanadır. Bu durumda satıcı kredileri olumlu koşullar altında oluşturulur.

Malın Niteliği: Devir hızları yüksek olan mallar için daha uygun koşullarda satıcı kredisi kullanılır.

Finansal Durum: Satıcı veya alıcının güçlü durumda olan tarafı kredinin oluşumunda etkin rol oynayarak kredi koşullarının belirlenmesini sağlar.

Satıcı kredileri KOBİ'ler tarafından çok tercih edilmesine rağmen kriz dönemlerinde ciddi sorun teşkil etmektedir. Kriz dönemlerinde ödeme konusunda güçlük çeken firmalar piyasadaki likit sıkıntısına sebep olarak var olan krizin tetiklenerek daha da büyümesine yol açmaktadır (Müslümov, 2002, s. 19).

### 2.3.10. Barter

Barter sistemi kelime anlamı olarak bir malın karşılığı olarak başka bir mal ile değiştirilmesidir yani çok basit anlamda finansal takas olarak değerlendirilmektedir. Barter sistemi, bu amaçla kurulan kuruluşların üyeleri arasında karşılıklı mal değiş tokuşuyla oluşturulan bir pazardır (Özeroğlu, 2014, s.116).

Bu oluşturulan pazar içerisindeki üyeler malları karşılığında pazar içerisindeki diğer üyelerin mallarından istediklerini alabilirler. Barter sisteminde alıcı firmanın aldığı mallar karşılığında borcunu kendi ürün veya hizmetleri ile ödeyebilmesi adına 12 aylık bir süre tanınır eğer bu süre sonunda ödeme gerçekleşmez ise borçlu firma borcunu nakit ödemek zorunda kalır.

Barter sistemi herhangi bir para alışverişi gerektirmediği için aynı zamanda bir pazarlama ve satış tekniği olarak da kullanılmaktadır. Barter sisteminin nakit akışıyla pek fazla ilgili olmamasından dolayı sistem içerisindeki kuruluşların nakit stoklarının artmasını ve dengeli bir şekilde kullanılmasını sağlamaya yardımcı olmaktadır.

Barter sistemi içerisinde bulundurduğu kuruluşlara çeşitli avantajlar sağlamaktadır.

- Satışları ve karlılığı artırmak
- Atıl kapasiteyi değerlendirerek yeni pazarlara girebilmek
- %100 tahsilat garantisi
- Ücretsiz ve etkin reklam imkanı
- Satış giderlerinden tasarruf
- Sıfır faizli dolar kredisi
- 9 ay veya 1 yıl vadeli işlem
- Ticari borcu mal veya hizmetle ödemek
- Yeni ürün veya hizmeti en kolay ve ucuz bir şekilde tanıtmaya imkanı

- 7 gün 24 saat ticaret yapma imkanı
- Müşteri hacmini artması ve müşteri sadakati
- Rekabetin zararlı etkilerinden korunur.

Barter sisteminin içerisinde 3 model yer almaktadır (Öz, 2005, s.309).

**Perakende Barter:** Sistemin bu ismi almasının temelinde yatan neden barter sistemi içerisindeki üye kuruluşların genellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerden oluşması ve yapılan işlem hacimlerinin daha az olmasıdır. Sistem içerisinde işletmelerin yanı sıra kişi bazlı faaliyet gösteren serbest meslek sahipleri de bu sistem içerisinde yer alabilirler.

**Toptan Barter:** Üretici, ana dağıtıcı veya toptancı gibi konumlarda olan işletmelerin kendi ürettikleri mal veya hizmetleri ilişki içerisinde buldukları işletmeler ile takası olarak değerlendirilmektedir.

**Uluslararası Barter:** İsminde de anlaşıldığı gibi bu barter sistemi içerisindeki kuruluşlar uluslararası düzeyde birbirleri ile takas işlemi gerçekleştirmektedir.

### **2.3.11. Girişim Sermayesi**

Türkiye'deki girişim sermayesinin temelleri 1984 yılında kurulan Geliştirme ve Destek fonu ile atılmıştır. Kurulan bu fon Halkbank desteğini arkasına almıştır. Bu alanda kamu-özel sektör karma ortaklığında girişim sermayesi yatırım ortaklığını destekleyen tek kuruluş İstanbul Girişim Sermayesi İnişyatifi'dir. Girişim sermayesi desteklemek için 2012 yılında Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı tarafından oluşturulan kamu modelleri aşağıdaki gibidir (Aytaç, 2015, s.66).

**Doğrudan Nakit Olarak Sağlanan Destekler:** Kamunun yatırım olarak katılması, faizsiz geri dönüşlü destekler, hibe destekleri, fonların fonu, eş yatırım fonlarıdır.

**Dolaylı Teşvikler:** Vergi teşvikleri, kurumlar vergisi indirimi, KDV indirimleri, gelir vergisi indirimi, sermaye kazancı vergisi indirimi ve girişimci firma teşvikleridir.

**Garantiler:** Yatırımcı garantileri, sermaye kayıplarına karşı garanti, girişimci firma için kredi garantisi ve sermaye kredisi için garantilerdir.

Bu bahsedilen destek ve teşviklerin hepsi ülkelere ve o ülkelerdeki KOBİ'lerin durumlarına göre değişiklik göstermektedir. Girişim sermayeleri, bağımsız profesyonel bir yönetici aracılığıyla büyüme ve gelişme potansiyeli olan firmalara yatırım yaparak gelir elde etmeyi amaçlamaktadır.

### **2.3.12. Kredi Garanti Fonu A.Ş.**

Kredi garanti fonunun oluşturulmasındaki temel amaç, KOBİ'lerin banka kredi almak için yeterli ölçüde teminat gösterememelerinden kaynaklı olarak bankalar ile KOBİ'ler arasındaki bu güven ortamını sağlamaktır. Bu sayede kredi transfer işlemi daha kısa sürede gerçekleşecek. Kredi garanti fonu burada KOBİ'lerin bankalara karşı bir anlamda kredi borçlarına garantör görevi üstlenmektedir.

Garanti fonları KOBİ'lerin kendilerine gerekli olan krediyi alarak; iş hacimlerinin büyütmelelerine, istihdam artışına, kurumdan ve bireyden gelen vergi gelirlerinin artmasına ve hedeflerini gerçekleştirerek KOBİ'lerin istedikleri konuma gelmelerine katkı sağlamaktadır.

Kredi garanti fonları hem dünya hem de ülkemiz olarak yaklaşık 100 ülkede, 2250 farklı modeli aşan sayıda faaliyet göstermektedir. Bunlar arasında en iyileri ise OECD ülkesi ve Asya ülkelerinde kullanılan modeller olduğu bilinmektedir (Gök ve Uçar, 2013, s. 121).

Ülkemiz açısından baktığımız zaman ise kredi garanti fonlarının oluşturulması 1970 yılında Federal Almanya ile yapılan anlaşmayla başlamıştır. Bu anlaşma ile kurulan kredi garanti fonu anonim bir ortaklık olup, toplam öz kaynağı ise 240 milyon TL'dir. Bu anonim ortaklık içerisinde yer alan kuruluşların payları ise; TOBB(%33,19), KOSGEB(%33,18) ve geri kalanı 20 banka arasında eşit olarak dağıtılmıştır.

Kredi garanti fonunun vereceği garanti 5 yıla kadar vadeli olan tüm kredilerde kullanılabilir. Bu 5 yıllık vade süresi yatırım kredilerinde 8 yıla kadar çıkabilmektedir. KOBİ'lerin kredi garanti fonu ile alabilecekleri maksimum destek 400.000 Euro'dur. Kredi garanti fonları bu alınan desteğin tamamına değil belli bir oranına destek olmaktadır. Bu desteğin alınabilmesi için KOBİ'lerin belirli bir projeleri olması gerekmektedir.

KOBİ'lerin krediye ihtiyaç duyduğu ve kredi garanti fonu tarafından destek aldığı bazı durumlar aşağıdaki gibi sıralanabilir.

- Yeni iş kurma
- Mevcut tesisin genişletilmesi
- Hammadde temini
- Yeni teknoloji kullanımı
- Yeni iş yerine taşınma
- Nakit sıkıntısı giderme
- İhracatın finansmanı
- İthalatın finansmanı
- Teminat mektubu amaçlı krediler

KOBİ'lerin bu kredileri alabilmek için kredi garanti fonuna başvuru yapmaları gerekmektedir. Başvuru yapıldıktan sonra kredi garanti fonu uzmanları tarafından yapılan başvuru ve verilen proje incelenerek bunun hakkında bir rapor düzenlenir.

Bu hazırlanan rapor son aşama olarak kredi garanti fonundaki Onay Komisyonundan geçerek nihai sonuca ulaştırılır. Onay Komisyonu da 2 haftada bir toplanmaktadır. Komisyon en kısa sürede talebi değerlendirip KOBİ'lere dönüş sağlamaktadır. Kabul edilen başvurular bankaya veya firmaya iletilerek istenilen destek miktarının temini sağlanır.

Kredi garanti fonunun KOBİ'lere olan faydalarını şu şekilde sıralayabiliriz (Yalçın, 2006, s.105).

Sosyal ve Ekonomik Faydaları: KOBİ'lerin bu fon sayesinde desteklenerek istihdam oranlarını arttırması buldukları bölgenin ve oradaki halkın da ekonomik ve sosyal açıdan kalkınmasına destek sağlar.

Piyasa Ekonomisi ile Uyum: Kredi sağlayan kurumlar arasındaki haksız rekabeti önlediği gibi KOBİ'lerin kredi almasında en büyük engel olan teminat sorununu da ortadan

kaldırarak kredi alma sürecini hızlandırmaktadır. Bu fonlar diğer kamu desteği alan kuruluşlara oranla da piyasa ekonomisiyle tam bir uyum içinde çalışmaktadır.

**Fırsat Eşitliği:** Herhangi bir ayırım gözetmeksizin KOBİ tanımına giren her işletmeye garanti fonu sağlanmaktadır.

**Verimlilik Etkisi:** Fon için tahsis edilen tutarın 30 katına kadar kredi verilmektedir. Bu da kaldıraç etkisine neden olmaktadır.

**Maliyet Avantajı:** Kredi garanti fonları diğer kamu desteğiyle çalışan firmalar göz önüne alındığında katlanılan maliyetleri gözle görülür oranda düşürdüğü görülmektedir.

**Risk Paylaşımı:** İşletmenin müşteri riski kredi garanti fonu ve banka olmak üzere en az 2 kuruluş tarafından paylaşılmaktadır.

**Sabit Maliyet Avantajı:** Normalde kuruluş maliyetleri gibi durumlarda risk sermayesi fonları kullanması yatırımda başarıyı sağlarken aynı zamanda karının büyük çoğunluğunu da yatırımcı firmayla paylaşmasına neden olmaktadır. Kredi garanti fonunda ise sabit maliyetler üzerinden bir anlaşma yapılır ve onun dışına çıkılmaz.

**Bölgesel Kalkınmaya Etkisi:** Küçük ve esnek yapıları sayesinde çabuk bir şekilde bölgesel kalkınmaya en hızlı cevap veren işletmelerdir. KOBİ'lere destek sağlayan bu fonlarda dolaylı olarak bölgesel kalkınmaya katkı sağlamaktadırlar.

### **2.3.13. KOBİ'lerin Halka Açılması**

İşletmelerde öz kaynak, girişimcinin kendisini ya da ortaklarının kendilerine ait olan öz varlıklarından işletme sermayesine yaptıkları katkıdır. Öz sermaye; temel kapital, yedek kapital ve dağıtılmamış kar olmak üzere üç kısımdan oluşur.

Temel kapital, bu para işletmeye işletme sahibi ya da sahipleri tarafından getirilmesi taahhüt edilen fondur. Bu fon nakit para olabileceği gibi karşılığı para ile ifade edilen şeyler de olabilir. Yedek kapital, işletmenin çalışmaları sonucunda elde edilen kazançtan belli bir kısmının işletmeye devredilmesidir. Dağıtılmamış kar ise elde edilen kazancın paylaştırılmayan kısmı olarak adlandırılmaktadır.



Dağıtılmayan kar, aslında işletme içerisindeki yedekler ve karşılıklar biçiminde nitelendirilerek şirket içinde alıkoyulur. Yedekler, ileride doğacak olan ve şundan tahmin edilemeyen risklere karşılık tedbir amaçlı olarak işletme içinde tutulan kar payıdır. Yedeklerde kendi arasında yasal ve isteğe bağlı olarak 2 kısma ayrılmaktadır. Karşılıklar ise hesap dönemi sonunda karşılanması muhtemel sorunlar için ayrılar paradır.

Öz kaynak finansmanın avantajı, işletmelerin diğer yabancı kaynaklı sağladıkları finansmanı geri ödemeleri gerekirken, öz kaynak finansmanın süresiz olarak işletme tarafından faydalanıyor olabilmesidir. İşletmelerin öz kaynakları ne kadar güçlü olursa, kredi almaları ve diğer yabancı kaynaklara ulaşmalarına da kolaylık sağlamaktadır. Bu sayede işletmenin sermayeye ihtiyaç duyduğu zamanlarda ve yüksek maliyetli projelerde destek sağlanmasına katkıda bulunmaktadır.

Halka açılmak, bir şirketin nakit ihtiyacını karşılamak amacıyla başvurduğu doğrudan bir finansman yöntemidir (Dizdar, 2012, s.4).

Halka arz her şirketin kendi nakit ihtiyacı ve kurumsal problemlerine göre değişiklik göstermektedir. Bu sebepten dolayı da halka arzı gerçekleştiren şirketlerin, bu arz işleminden sağladıkları faydalar birbirinden farklı olacaktır.

Finansman Avantajı: Aslında bu avantaj bütün KOBİ'ler açısından ortak olarak değerlendirilmektedir. Genel anlamda halka açılmanın temel sebebi nakit ihtiyacını karşılamaktır. Bu sayede güçlenen şirket öz kaynakları gerekli yatırımların yapılmasına da zemin oluşturur.

Tanıtım ve Reklam: Şirketlerin; tedarikçileri, müşterileri, çalışanları ve diğer paydaşları ile olan ilişkilerinde karşılıklı güvenin pekişmesini sağlamak adına bu kişilerle paylaşım noktasına gidebilirler.

Kurumsallaşma: Şirketlerin belirli bir dönemden sonrasında da aile şirketi konumunu koruması bazı konularda şeffaflık, kamuyu zamanında ve doğru bilgilendirme, uluslararası konular ve muhasebe alanlarında bazı problemlerin yaşanmasına neden olmaktadır. Halka arzı gerçekleştiren firmalarda bu pozisyonlara konusunda tecrübeli kişilerin gelmesiyle şirketlerin kurumsallaşarak emin ve sağlam adımlarla büyümesine yardımcı olmaktadır.

Bunların dışında genel anlamda, borsada işlem gören şirketlerin hisse senetlerinin artışına, riskli sermayelerin dağıtılmasını ve borçlanma sırasında yüksek öz kaynak finansmanına sahip olmalarını sağlamaktadır.



## BÖLÜM III

### 3.TÜRKİYE’DE KULLANILAN İSLAMİ FİNANSMAN YÖNTEMLERİ

#### 3.1 İSLAMİ FİNANS KURUMLARINDA FON TOPLAMA YÖNTEMLERİ

İslami finans kurumlarının fon kaynakları kendi kaynakları yani “özkaynaklar” ile dışarıdan toplamakta oldukları “yabancı kaynaklar” olmak üzere iki ayrı kalemden oluşmaktadır. Bilindiği gibi özkaynaklar; ana sermaye ve katkı sermaye toplamından, sermayeden indirilecek olan tutarların düşülmesi sonucu bulunan tutarı ifade etmektedir. İslami finans kuruluşlarındaki ana sermaye diye tabir edilen tutarın içerisinde; ödenmiş sermaye, kanuni-ihiyari-fevkalade yedek akçeler, vergi düşüldükten sonraki dönem kârı ve geçmiş yıllar kârları yer almakta olup, bu kurumlarda elde edilen zararlar ve geçmiş yıllar zararları birer indirim kalemi olarak ana sermayeden düşülmektedir. Ana sermaye haricindeki katkı sermayesi diye tabir edilen tutarın içerisinde ise; iştirakler, bağlı ortaklıklar, sermayelerine iştirak edilen diğer ortaklıklar, genel kredi karşılığı, sabit kıymetler yeniden değerlendirme fonları ve bunlara ait karşılıklar, kullanılan sermaye bazlı krediler, oluşması muhtemel riskler için ayrılan kanuni karşılıklar ile menkul değer artış fonları toplamından meydana gelmektedir (Arabacı, 2007, s.38).

Bankacılıktan beklenen de zaten; özkaynakları yada dışarıdan yabancı kaynaklarla elde ettiği fonları, müşterilerinin faydasına olacak şekilde kullandırarak, kendisinden talep edilen kaynakları bünyesindeki çeşitli finansman yöntemleriyle onlara bir şekilde sunmak, öte yandan diğer bankacılık hizmetlerini gerçekleştirerek piyasadaki para akışına müdahale etmek olmaktadır. Çalışma genelinde belirtildiği üzere; 19.10.2005 tarih 5411 sayılı Bankacılık Kanunu ile ülkemizde “Özel Finans Kurumları” adıyla faaliyet gösteren finansal kurumların “Katılım Bankaları” unvanını alması kararlaştırılmış olup, bu kanunla yıllardan beri süre gelen kimlik kargaşasına son verilmesi amaçlanmıştır. Böyle bir düzenlemeye gidilmeden önce; söz konusu Özel Finans Kurumlarını yabancılara anlatımda bir takım güçlükler yaşıyor, ülkemizle işbirliği yapmak isteyen bir takım yabancı kuruluşlar yaşanan kimlik karmaşası nedeniyle bu kurumlara banka gözüyle bakamıyordu. Kuruldukları 1985 yılından beri yaşadıkları sırf bu kimlik karmaşası nedeniyle birçok müşteri kaybına uğrayan ilgili İslami finans kurumları; bankaların yaptığı işlemlerin tamamını yapmalarına rağmen yabancıların gözünde küçük bir aracı kurum olmaktan öte gidemiyordu. 2005 yılında çıkarılan kanunla “Katılım Bankaları” unvanını alan İslami finans kurumları; kavuştukları bankacılık kimliğiyle

piyasada daha etkin bir yer edinmeye başlamış olup, faaliyetlerinin finansmanı için müşterilerden gelecek kaynak birikimlerini daha güvenli bir şekilde bünyelerine çekebilmeli için gerekli alt yapı devlet eliyle tesis edilerek, işlerliği artırılan söz konusu kurumların önü böylece daha da açılmıştır. İslami finans kurumlarının bünyesine çekmeyi amaç edindiği dış kaynaklı “Fon Toplama Yöntemleri”, aslında ilgili İslami finans kurumlarına müşterilerinin değişik amaçlarla açtırdıkları hesaplardan oluşmaktadır.

Elinde belirli bir birikime sahip olan kişilerin bankaya para yatırmalarında üç bilinen amaçları vardır. Bunlar;

- 1- Güvenlik Amacı; Söz konusu birikimlerin çalınma riskine karşı bankaya yatırılmasını ifade eder.
- 2- Kazanç Amacı; İlgili birikimden belirli bir gelir elde etmeyi ifade eder.
- 3- Ödeme Amacı; Ticari işlemleri kolaylaştırmaya aracı olmayı ifade eder.

Bu amaçlar doğrultusunda bankalarda belirtilen üç farklı amaç için, üç farklı türde hesap çeşidi kullanılmaktadır (Yanpar, 2014, s.129). Bunlar ;

- 1-) Cari (Vadesiz) Hesaplar,
- 2-) Tasarruf Hesapları,
- 3-) Ticari Hesaplar olmaktadır.

İslami FİNANS kurumlarının bünyesine çekmeyi amaç edindiği dış kaynaklı “Fon Toplama Yöntemleri” aynı zamanda bu hesap türlerinin adı olmaktadır. Bu kurumlarda çeşitli amaçlarla açılmış hesapların, İslami usul ve kaidelere uygun olması elbette kurum açısından başta gelen amaçlardan biri olmaktadır. Zira sırf İslami kaidelere uygun olduğu için, birikimlerini söz konusu finansal kuruluşlardan yana kullanan ilgili müşteriler, duydukları güven neticesinde böyle davranmakta, elde ettikleri birikimlerini gönül hoşluğuyla bu kurumlara teslim etmektedirler. Yukarıda belirtilen amaçları gerçekleştirmek üzere ilgili kurumlarda açtırılan hesaplar müşterilerin amaçlarına göre türlere ayrılmaktadır. Bu hesaplar aşağıdaki şekilde açıklanarak sıralanabilmektedir.

### **3.1.1. Cari (Vadesiz) Hesap Çeşitleri**

Gerçek veya tüzel kişiler tarafından açılan, arzu edildiği zaman tamamen veya kısmen geri çekilme özelliği taşıyan, karşılığında herhangi bir faiz yada kâr payı ödenmeyen hesaplara vadesiz hesaplar yada cari hesaplar adı verilmektedir (Vural, 1984, s.18).

### **3.1.2. Katılım (Vadeli) Hesapları**

Katılım diğer adıyla tasarruf hesapları, sahiplerinin belirli bir süre sonunda gelir sağlamasını amaçladığı hesaplardır. Ülkemizde bu türden olan hesaplara "Katılım Hesapları" denilmektedir (Yanpar, 2014, s.133).

#### **3.1.2.1. Birim Değerden Kâr/Zararın Hesabı**

İslami finans kurumunun katılım hesaplarına fon kabul ettiği ilk güne karşılık 100 olarak kabul edilen, faaliyetler sonucu gerçekleşen kâr ya da zarara göre değişkenlik gösteren bir değer olup, kâr ve zarar kayıtlarının işlendiği günlerde vadelerine göre tasniflenmiş her bir fonun toplam değerinin, fonun bir önceki günkü toplam hesap değerine bölünmesi suretiyle hesap edilir (Yozgat, 2010, s.55).

#### **3.1.2.2. Hesap Değerden Kâr/Zararın Hesabı**

Katılma hesabına para yatırarak birikimlerini değerlendiren kişilerin, İslami finans kuruluşunun mevcut aktiflerine katılma oranı olup, hesaba para eklenmesiyle artan, çekilmesiyle eksilen bir kat sayıyı ifade etmektedir. Hesap sahibince yatırılan fonların hesap değeri, o günkü birim değere bölünmek suretiyle bulunmaktadır. Takip eden günlerde yatırılan yada çekilen fonların hesap değeri ise, yatırılan yada çekilen fonların birim değere bölünmesi suretiyle elde edilen tutara, yatış olmuşsa eklenmesi, çekilme olmuşsa çıkarılması suretiyle hesap edilmektedir (Karapınar, 2003, s.43).

### **3.1.2.3. Birim Hesap Değerden Kâr/Zararın Hesabı**

Yukarıda hesaplamasını gerçekleştirdiğimiz, birim değer ile hesap değerinin çarpılması sonucu bulunan yeni değer, katılım hesabı sahibinin üzerinde hak iddia edebileceği tutarı gösterir (Yozgat, 2010, s.56).

## **3.2. İslami Finans Kurumlarında Fon Kullandırma Yöntemleri**

### **3.2.1. İslami Finansın Dayanağı Olan Akitler ve Kavram Karşılıkları**

Akit, hukukî sonuç doğurmak amacı ile iki veya daha çok kimsenin yada kuruluşun; karşılıklı ve birbirine uygun irade beyanları ile gerçekleştirdikleri işlem, sözleşme, mukavele, kontrat tarzı işlemlerdir (Karaman, 1989).

Akit kavramı sözlükte, "bir şeyin kenarlarını toplamak, ipin uçlarını birbirine düğüm atmak" tarzında anlamlarda kullanılmakta olup; terim olarak değerlendirildiğinde ise "hukuki sonuç oluşturmak üzere karşılıklı iki tarafın iradelerinin birbirleriyle uyumlu şekilde açıklanması" şeklinde tanımlamalarla karşılaşılmaktadır (Karaman, 1989).

#### **3.2.1.1. Teverruk Akdi Kavramı**

Nakde ihtiyacı olan bir kişinin, nakit sağlamak amacıyla bir kişiden vadeli olarak satın aldığı bir malı başka bir şahsa peşin olarak satmasına "Teverruk Satış" yani "Ters Murabaha" denilmektedir (Yanpar, 2014, s.172).

#### **3.2.1.2. Karz-ı Hasen Akdi Kavramı**

Günlük olarak dilimize de girmiş olan bu kavram, herhangi bir karşılık beklemezsizin borç verme işlemine denilmektedir. Türkçe karşılığı "Güzel Borç" anlamına gelmekte olup, mâna olarak "ALLAH (c.c.) adına verilen karşılıksız güzel borç"u ifade etmektedir (Eskici, 2007, s.71).

### **3.2.1.3. Vekâlet Akdi Kavramı**

Vekâlet kelimesi sözlükte; korumak ve muhafaza etmek anlamında kullanılmakta olup, literatürde; “caiz olarak bilinen bir birikim konusunda bir şahsın kendisi yerine diğer bir kimseyi vekil tayin etmesi” olarak gelmektedir (Döndüren, 1993, s.546).

Günümüz piyasasında vekâlet kavramı, bir çeşit acentelik sözleşmesi yerine kullanılmaktadır. İslami finansman yöntemlerinden olan murabaha, selem, istisna ve icare gibi uygulamaların bir çeşit ön koşul aşaması olan vekâlet sözleşmesinde; müşteri elindeki birikimleri finans kuruluşuna teslim etmekte, finans kuruluşu ise bir bakıma bir yatırım uzmanı gibi ilgili birikimleri değerlendirmektedir (TKBB, 2017).

### **3.2.1.4. Murabaha Akdi Kavramı**

İslami Finans kurumunun kredi müşterisi konumunda olan işletmenin, faaliyetlerinin finansmanı ile ilgili ihtiyaç duyduğu her türlü mal, gayri menkul ve hizmet bedellerinin ilgili finans kuruluşunca işletme adına satıcıya ödenmesi ve bunun sonucu olarak söz konusu işletmenin işlemi gerçekleştiren finans kuruluşuna borçlandırılması işlemidir (Tekbaş, 2013)

### **3.2.1.5. Selem Akdi Kavramı**

Selem veya selef sözleşmesi kısaca ”para peşin, mal veresiye satış” demek olup, peşin para ile veresiye mal almak şeklinde ifade edilir. Selem yada selef sözleşmesi vadeli alışverişin tersi olup; vadeli alışverişte bedel, selemde ise mal veresiyedir. Selem sözleşmesinde satılan malın; miktarı özellikleri, teslim yeri, teslim tarihi, teslimin gerçekleştirileceği malın vadesi vs. özelliklerin eksiksiz olarak yer alması gerekir. Uygun şartlarda hazırlanmış selem akdinde, ileriki bir tarihte üretilecek olan mallar şimdiden satılmış, bedeli ise nakit olarak tahsil edilmiş olmaktadır (Bayındır, 2007, s.145).

### **3.2.1.6. İstisna Akdi Kavramı**

İstisna üretim ile ilgili bir akit türü olup, İslami Finans'ta gerek üretim gerekse ticarî faaliyetlerin desteklenmesinde büyük önem arz etmektedir. İstisna genel anlamda selem gibi bir malın ileriki bir vadede üretilip teslim edilmek üzere, önceden sözleşmede kararlaştırılan

fiyatla satılışının gerçekleştirildiği bir akit türü olmakla birlikte selemden farkı; inşaat, gemi inşaatı, alt yapı projeleri gibi büyük hacimli projelerde söz konusu olması, sözleşme konusunun inşa yada imal edilmeye dayalı olması, ödemenin avans olarak önceden gerçekleştirilmesinin zorunlu olmayarak kademeli ödemeyi de kapsayabilmesi gibi hususlara dayalı olmasıdır (Eskici, 2007, s.72).

### **3.2.1.7. İcâre Akdi Kavramı**

Terim olarak "herhangi bir varlıktan faydalanma yetkisinin satılması yada bir mafaatin belirli bir ücret karşılığında satılması" şeklinde tanımlanmakta olup, taşınan, taşınamayan varlıkları ve insan emeğini kapsayan bir akit türü olmaktadır (Bardakoğlu, 2018).

### **3.2.1.8. Mudarabe Akdi Kavramı**

Diğer adı, "Emek-Sermaye Ortaklığı" olan mudarabe akdi kavramı; taraflardan birinin sermaye, diğerinin emeğini koyarak bir ortaklık teşekkül ettirmelerini ve karşılıklı yardımlaşmalarını ifade etmektedir. İslami Finans kurumlarındaki katılım hesapları doğrudan Kâr/Zarar ortaklığı esasına dayandığı için mudarabe olarak değerlendirilmekte olup; sermayeyi koyan Rabb'ul Mal, bu sermayeyi işleten Mudârip olmaktadır (Döndüren, 1993, s.547).

### **3.2.1.9. Muşârake Akdi Kavramı**

Muşârake kavramının sözlük anlamı "iştirak etmek", terim anlamı ise "herhangi bir şirketin sermayesine katılarak ortak olmak" şekilde açıklanmaktadır. Her iki tarafın da kurulacak şirkete sermayeleriyle katılarak pay sahibi olduğu müşârake akdi kavramında, kâr sözleşmede kararlaştırılan şartlara göre paylaştırılmakta, zarar ise sermayedeki hisseye göre dağıtılmaktadır (Uçar, 1987, s.129).



### **3.2.1.10. Sukuk Akdi Kavramı**

Sözlükte "sertifika veya vesika" anlamına gelen sukuk kelimesi, terim olarak "isteğe bağlı olarak ticareti yapılabilen İslami katılım vesikası" anlamlarına gelmektedir. Sukuk; faizi bünyesinde barındırmaması ve İslami olarak haram sayılmayan bir faaliyet konusunu ihtiva etmemesi dolayısıyla, İslami Finansa gönül rahatlığıyla kullanılan bir menkul kıymet olmaktadır (Yanpar, 2014, s.173).

### **3.2.1.11. Tekâfül Akdi Kavramı**

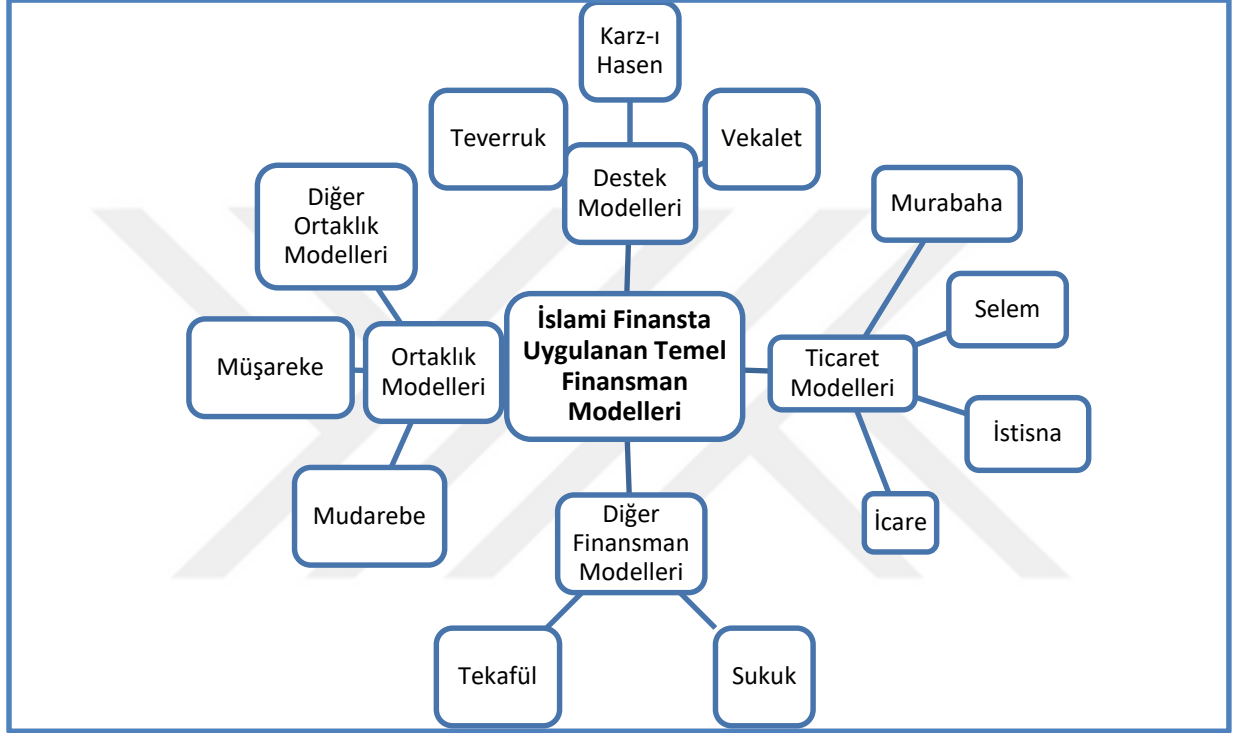
Tekâfül bir nevi "İslami Sigortacılık" anlamına gelmektedir. Bilindiği üzere İslamiyette sigortacılık, bünyesinde bulundurduğu "ribâ-garar-kumar" unsurları nedeniyle yasak bir uygulama olmaktadır. Ancak yasak olan bu uygulama İslami Finans kurumlarınca, karşılıklı yardımlaşma temellerine oturtularak İslami açıdan kabul edilebilir bir hale getirilmiştir. Tekâfül, karşılıklı "yardımlaşma-dayanışma-bağış-ortaklık" esasına dayanan, prim sahiplerinin doğrudan katılımcılar olduğu bir yöntem olup; bu yöntemde ödenen primler vasıtasıyla katılımcılara sigorta tazminatı ödenerek sistem meşrû hâle getirilmektedir (TKBB, 2017).

## **3.2.2. İslami Finans Kurumlarında Fon Kullandırmaya Yönelik Finansman İşlemleri**

İslami finans kurumları; bünyesinde bulunan birikimlerle müşterileri tatmin edecek en yüksek ve en güvenli getiriyi tesis etmenin yanısıra, amacı yatırım ve ticaret yapmak olan girişimcilere de en az maliyetli ve en fazla faydayı sağlayacak krediyi sunarak topladıkları bu fonları kullandırma gayesinde olan faizsiz finans kurumlarıdır. Bu faaliyetleri gerçekleştirirken parayla para kazanma yolunu seçmeyen, doğrudan üretim ve ticarete destek olarak ülke ekonomisini de kalkındıran İslami finans kurumları; "kâr/zarara katılma yoluyla fon kullandırma, üretim desteği sağlama yoluyla fon kullandırma, finansal kiralama (Leasing) yoluyla fon kullandırma" şeklinde başlıca üç yoldan fon kullandırma faaliyetinde bulunup, çok az bir karşılık haricinde bünyesindeki fonların tamamına yakını bu yoldan reel sektöre aktarmaktadırlar (Özsoy, 1987, s.181).

İslami finasta kullanılan finansman yöntemlerinin tamamı, kaynağını “İslam Hukuku”ndan almakta olup; her birinin kendine has uygulanma ve ortaya çıkış nedeni bulunmaktadır. Bu yöntemlerin zenginliği ve her birinin değişik amaçlara hitap etmesi, sektörde önemli bir açığı kapatarak tamamlayıcılık rolü üstlenmiş olup; özellikle yastık altında atıl duran fonların reel piyasaya çekilmesi, sektöre makro düzeyde fayda sağlamaktadır (Çürük, 2013, s.40).

**Tablo 3.** İslami Finasta Bulunan “Finansal Yöntemler” Tablosu



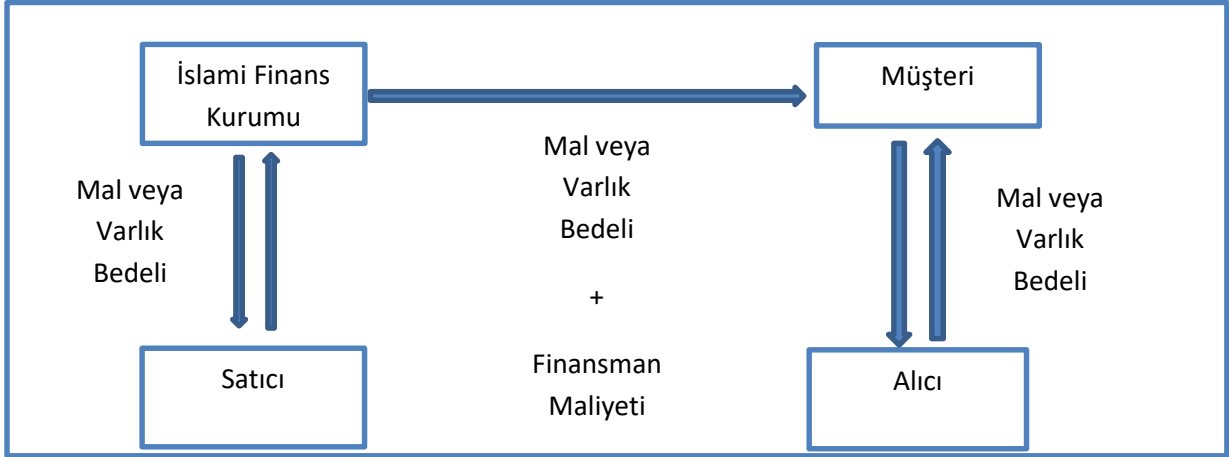
**Kaynak:** (Çürük 2013).

### 3.2.2.1. Murâbaha (Peşin Alım, Vadeli-Kârlı Satım)

Genel anlamda bir tarafın sermaye, diğer tarafın bilgi ve tecrübesini ortaya koyduğu ortaklık modeli olan murabâha tamamen güvene dayalı bir akit türü olup; yapılan projenin tüm masrafları sermaye sağlayan tarafça yani İslami Finans kurumunca üstlenilmekte, yönetim faaliyeti ise emeğini ortaya koyan girişimci yani kredi kullanıcısı olan müşteri tarafından gerçekleştirilmektedir (Yanpar, 2014, s.141).

Uygulanış yönünden ikiye ayrılan murâbahanın türlerine baktığımızda; bunlardan fıkıh kitaplarında geçen en eski türüne “Klasik Murâbaha” denilmekte, diğer taraftan İslami Finans kurumlarının aracı olarak devreye girmesiyle gerçekleşen murâbaha türüne ise “Çağdaş Murâbaha” adı verilmektedir. (Bayındır, 2007, s.78).

**Tablo 4.** Murabaha İşlem Süreci



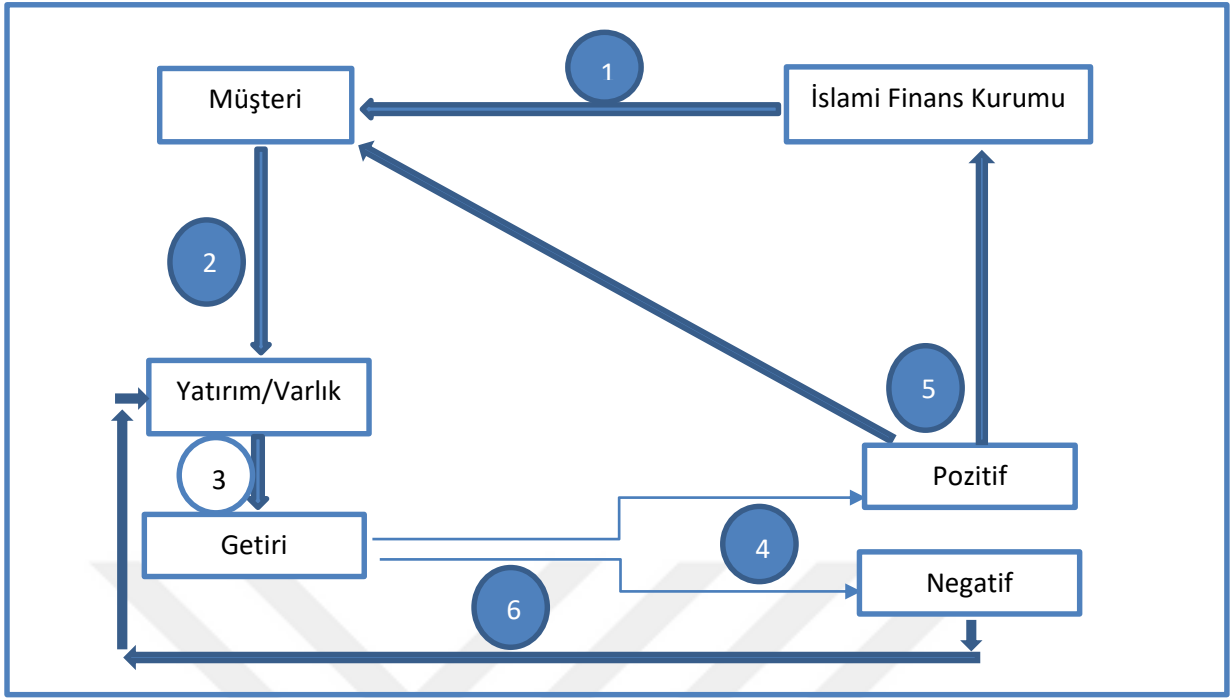
**Kaynak:** (KPMGVergi, 2017)

Yukarıda işlem akışı basit bir mantıkla düşünüldüğünde, aslında bir satıcının bir alıcıya belirli bir malı belirli bir kâr oranıyla vadeli yada peşin olarak satması murâbaha anlamına gelmekte olup, bunu mevcut bilgi birikimi ve sermayesiyle gerçekleştiremeyecek durumda olan kredi müşterisinin (işletme sahibi yada girişimci), bankadan yardım alma yoluna gitmesiyle basit olan işlem biraz daha kapsamlı hale gelmektedir. Burada kredi müşterisi yada girişimci olan tarafın maksadı, parası çıkmadığı için vade kazanmak yada finans kurumunun tecrübesinden faydalanmaktır.

### 3.2.2.2. Mudârabe (Emek Sermaye Ortaklığı)

Emek-Sermaye Ortaklığı olarak da anılan mudarabe akdi kavramında; taraflardan birinin sermaye, diğerinin emeğini koyarak bir ortaklık teşekkül ettirmeleri ve karşılıklı yardımlaşmaları söz konusu olmaktadır. İslami Finans kurumları bünyesinde fazlaca kullanılmakta olan mudârabe yönteminde, ortakların kârdan alacakları pay aralarındaki sözleşmeyle belirlenirken, zararın tamamının sermaye sahibi tarafından karşılanması kanun ile sabit olmaktadır. İslami Finans kurumlarının kullandıkları katılım hesapları doğrudan Kâr/Zarar ortaklığı esasına dayandığı için aslında mudarabe olarak değerlendirilmekte olup; mudârabe akdinde ise; sermayeyi koyan Rabb'ul Mal, bu sermayeyi işleten Mudârip olmaktadır (Bulut, 2009, s.25).

**Tablo 5.** Mudarebe İşlem Süreci



**Kaynak:** Celebcioğlu (2017).

Mudârahe akdini özetleyen yukarıdaki şemada iki taraf vardır. Bunlar;

Sermayedar; Burada İslami Finans kurumu ikinci sermayedar yani Rabb’ul Mal konumundadır. Katılım hesabında biriken fonları uygun ve kârlı gördüğü projelerde, faaliyetlerin finansmanına yönelik olarak mudârahe akdi vasıtasıyla nakdi kredi şeklinde sermaye olarak kullandırmakta olan İslami Finans kurumu, bu yönüyle ilgili projede sermayedar rolünü üstlenmekte olup, kullandığı sermaye birinci aşamada anlatıldığı üzere katılım hesabında toplanan birikimlerin sahibi olan katılım hesabı müşterilerine ait olmaktadır.

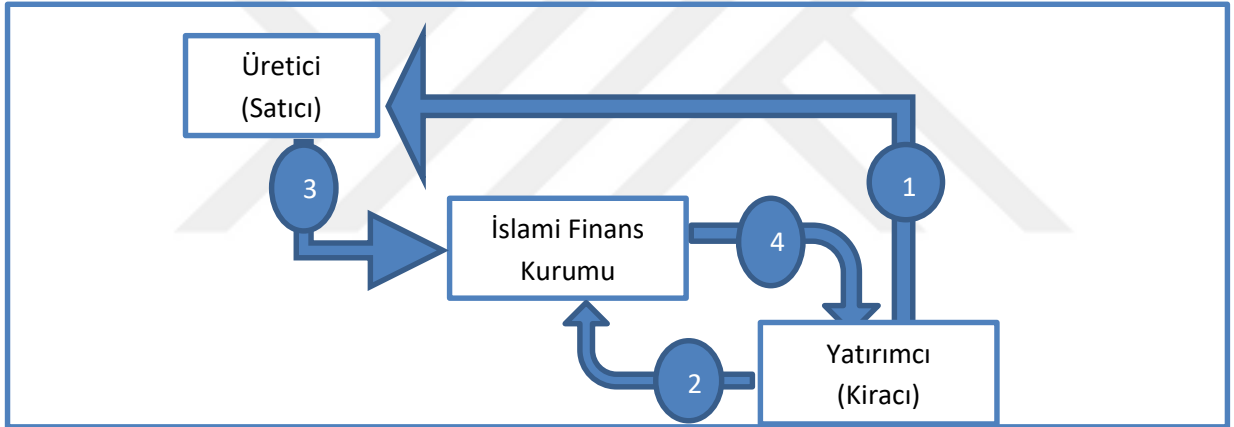
Girişimci; Burada kredili müşteri, “Asıl Mudârib” yani girişimci olmaktadır. Gerekli emek, tecrübe, bilgi ve işgücüne sahip olduğu halde elinde sermayesi olmadığı için üretim yada ticaret faaliyetinde bulunamayan; söz konusu sözleşmede girişimci konumundaki mudârip, yani İslami Finans kurumunun kredili müşterisi olan taraftır. Proje kapsamında girişimci konumunda olan kişi yada kurum, öncelikle mevcut projesiyle mudârahe kredisi kullanmak üzere İslami Finans kurumuna baş vurmaktadır. İslami Finans kurumu, diğer projeler arasından seçtiği verimli ve kârlı projeye, mudârahe kredisini nakdi olarak kullandırılmaktadır.

### 3.2.2.3. İcare (Finansal Kiralama-Leasing)

Temel olarak mal ve hizmetin belirli bir ücret karşılığında kiralanması anlamına gelen İcare kavramı; “iş karşılığı verilen şey, amelin karşılığı” anlamına gelmekte olup, yaygın bir biçimde ise “kiralama” anlamına gelmektedir (DİA, 2000, s. 379).

Genel anlamda kiralama ve menfaât satışı olarak tabir edilen icâre akdinde, taşınır taşınmaz hertürlü menfaât kiralamaya konu edilmekte olup; örnek olarak bir evin kullanım hakkının (menfaâtinin) belirli bir süreliğine başkasına devredilmesi icâre akdine konu edildiği gibi, insanların emeklerini de belirli bir süreliğine bir başkasına kiralamaları da icâre akdi kapsamında değerlendirilmektedir. Bu doğrultuda bir iş yerinde çalışan personelin, işe girişi sırasında iş yeri ile gerçekleştirdiği “iş sözleşmesi” de aslında bir çeşit icâre akdi olmaktadır (TKBB, 2017)

**Tablo 6.** İcare İşlem Süreci



**Kaynak:** Celebcioğlu (2017).

İcare akdini özetleyen yukarıdaki şemada; toplam üç taraf bulunmaktadır. Bunlar; 1-) Tedarikçi Firma (Satıcı veya Üretici-1.Satıcı), 2-) Kiralayan (İslami Finans Kurumu-1.Alıcı-2.Satıcı), 3-) Kiracı (Kredili Müşteri-2. Son Alıcı)’dır. Yatırımcı faaliyetlerini sürdürebilmek için ihtiyaç duyduğu gayrimenkul, ürün yada hizmeti satıcısı ile anlaştıktan sonra İslami Finans Kurumu ile İcare akdi imzalamaktadır. İslami Finans kurumu bu akit sonunda yatırımcı olan müşterisinin almak istediği ürün yada hizmeti satıcısından aldıktan sonra müşterisine kiralamaktadır. İslami Finans kurumu müşterisinin son ödeyeceği taksitten sonra kiralanan gayrimenkul yada ürünün devrini müşterisine devrini gerçekleştirir (İslam Ansiklopedisi, 2018).

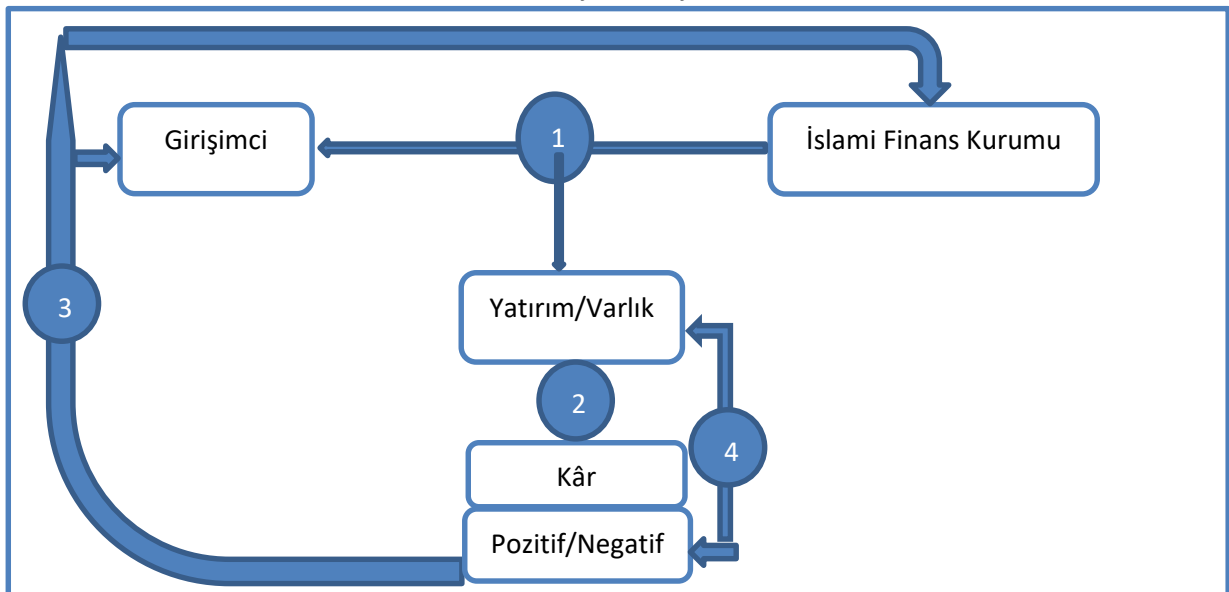
### 3.2.2.4. Müşârake (Sermaye Ortaklığı)

Müşârake kavram olarak, "iştirâk etmek" manâsında kullanılmakta olup; terim olarak, "bir şirketin sermayesine iştirâk etmek yada katılmak" anlamlarına gelmektedir. "Şirket'ul Emvâl" olarak da ifade edilen müşârake; iki veya daha fazla kişinin ticaret gerçekleştirmek ve bu ticareten elde edilecek kârı bölüşmek üzere kurdukları adi bir ortaklık türü olmaktadır (Yanpar, 2014, s.90).

Müşârake Akdinde aynı Mudârabe Akdinde olduğu her şeyden önce; İslami Finans kurumuna para yatırıp, fonlarını faizsiz şekilde değerlendirmek isteyen "Fon Sahibi Müşteriler" in varlığı gerekmektedir. Aracı konumunda olan İslami Finans kurumlarının pek tabiidir ki kendi özkaynaklarıyla bu tarz ortaklıklara girişmesi mümkün değildir (Bulut, 2009, s.26).

İslami finans kurumlarının varoluş amaçları; fon fazlası bulunan müşterilerle, fon açığı bulunan müşterileri bir araya getirmek ve bunlar arasında aracılık faaliyeti gerçekleştirerek kazanç sağlamak olduğuna göre, bu tarz ortaklıkların yapısına uygun olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. İslami Finans kuruluşları; birikimlerini katılım hesabı yoluyla değerlendirmek için hesap açtıran ve emeğiyle iş yapmak istediği halde gerekli sermayesi olmadığı için bunu gerçekleştiremeyen tarafları ortak bir zeminde bir araya getirerek amaçlarına ulaşmalarını sağlamaktadır (Yanpar, 2014, s.91).

**Tablo 7.** Müşârake İşlem Süreci

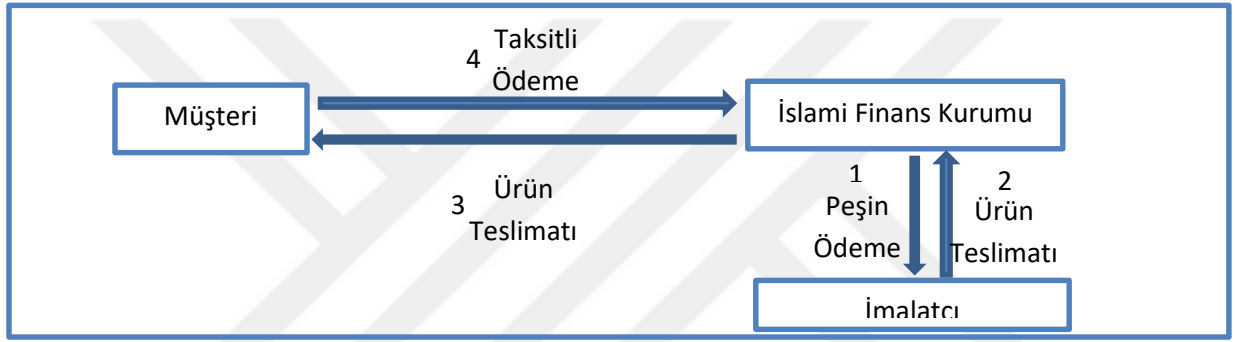


**Kaynak:** Celebcioğlu (2017).

### 3.2.2.5. İstisnâ (Sipariş Ödemeli Üretim Desteği)

İstisnâ, bir kişinin belirli bir ücret karşılığında özellikleri önceden tesbit edilmiş bir malı üretmesi için yapılan akit anlamındaki bir fikhî terim olmaktadır (Diyaret İslam Ansiklopedisi, 2000, s.393). Sözlük anlamı; sanat ve maharet gerektiren bir şey üretmek, imâl etmek, ortaya çıkarmak olan istisna; "sun" kelimesinden türemiş olup; ürünün sanatkârından sanatıyla ilgili bir ürünü imal etmesini istemek, sanatkâra siparişte bulunmak anlamlarına gelmektedir (Hammad, 1996, s.185).

**Tablo 8.** İstisnâ İşlem Süreci



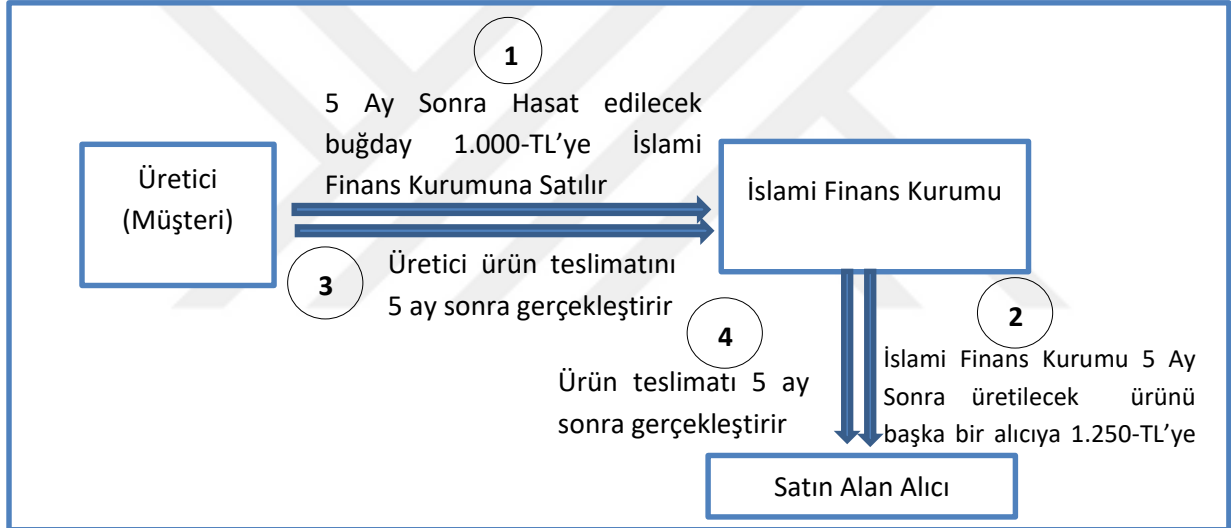
**Kaynak:** Celebcioğlu (2017).

Bir istisnâ işleminde başlıca dört taraf bulunmaktadır. Bunlar; 1-) Birinci Satıcı; Diğer adı "İmâlatçı" firma olup, elinde yeteri kadar nakdi bulunmayan ve kredi talebinde bulunan müşteri, önce imalatçı firmaya giderek istediği standartlarda mamul üretimi yada bina inşası için anlaşır. 2-) Birinci Alıcı; Diğer adı yine İslami Finans kurumu olup; ürünün imalatçısından peşin para ödeyerek kredili müşterisi adına teslim aldığı ürünü, üzerine eklediği belirli orandaki kâr payı ile yine söz konusu kredili müşterisine satarak kâr sağlayan taraftır. 3-) İkinci Satıcı; Diğer adı yine İslami Finans kurumu olup; bu sefer kredili müşterisi adına imâlatçıdan aldığı ürünü, üzerine eklediği belirli orandaki kâr payı ile yine söz konusu kredili müşterisine satan taraftır. 4-) İkinci Alıcı; Diğer adı İslami Finans kurumundan kredi talebinde bulunan kredili müşteri olup; yöntemin "Nihai (Son) Alıcı"sıdır (Bayındır, 2007, s.79).

### 3.2.2.6. Selem (Para Peşin, Mal Veresiye Satım)

Selem sözlükte "Taktîm" anlamına gelir, buna "Selef" de denilmektedir. Peşin verilen para ve mal ile veresiye olarak bir malı satın almak anlamına gelen selem; daha sonra teslim edilecek bir malın peşin para karşılığında satımı anlamına gelmektedir (Yozgat, 2010, s.44). Selem akdinde peşin para ya da mal veren müşteriye "Sahibüsselem" yada "Rabbüsselem", buna karşılık veresiye mal verecek satıcıya ise "Mülemün İleyh" adı verilmektedir (Akın, 1986, s.162). Selem, ödemenin nakdi olarak tamamen ya da kısmen sözleşme anında yapıldığı ve alış-verişin bitirildiği bir işlem olup; bu işlemde satın alınan varlığın teslimi önceden tespit edilmiş bir tarihe kadar ertelenmektedir (Eskici, 2007, s.72).

**Tablo 9.** Selem İşlem Süreci



**Kaynak:** Celebcioğlu (2017).

Bir selem işleminde başlıca dört taraf bulunmaktadır. Bunlar; 1-) Birinci Satıcı olup, genellikle küçük çaptaki çiftçiye fon temininde bulunmak için kullanmış olduğu bu yöntem, elbette sanayi, ticaret, dayanıklı tüketim malları finansmanı gibi başka alanlarda da kullanılabilir. 2-) Birinci Alıcı olup; üretimi yada hasadı gerçekleştirilecek ürünü, tamamını peşin para ödeyerek üretici yada çiftçiden satın alan taraf olmaktadır. 3-) İkinci Satıcı; Diğer adı yine İslami Finans kurumu olup; satmak üzere peşin para ödeyerek satın aldığı ürünü, üzerine eklediği belirli orandaki kâr payı ile yine başka bir alıcıya satan taraftır. 4-) İkinci Alıcı; Üretimi ya da hasadı gerçekleştirilen ürünü, İslami Finans kurumundan, içerisinde maliyet fiyatı ve kârpayından bulunan belirli bir ücret karşılığında satın alan, malın "Nihâi Alıcı"sı olan taraftır (Yanpar, 2014, s.92).



### 3.2.2.7. Diğer Fon Kullanırma İşlemleri

**Tablo 10.** İslami Finansman Yöntemleri Sektörel Dağılımı

<b>TİCARET</b>	
Proje Finansmanı	Müşareke, Mudarabe, Murabaha, İstisna, İcara
Çalışma Sermayesi Finansmanı	Murabaha, Selem, Tekli alım satımlarda (Single Transactions) Muşarake
Yükleme Öncesi İhracat Finansmanı	Selem, İstisna + Murabaha ve Wakala, Murabaha, Muşareke, ve Murabaha, Muşarake
İthalat Finansmanı	Murabaha, Muşareke
Nakit Finansmanı	Selem, İstisna, Teverruk
Yükleme Sonrası İhracat Finansmanı	Yerel para biriminde karzı- hasen, vadeli döviz pazarlarında satma taahhütü, sevkiyat için fon gerektiği durumlarda Murabaha
Akreditif	Komisyon, Murabaha
Teminat Mektubu	Kefalet, Hizmet Bedeli
<b>TARIM ORMANCILIK ve BALIKÇILIK</b>	
Üretim için Girdi ve Finansman Faaliyetlerinin Finansmanı	Murabaha ve Selem
Borulu kuyu (tubewells) traktörler, tarım makinaları ve ulaşım araçlarının (balıkçılık tekneleride dahil) Finansmanı	İcara, Mutenahiye bit-tamlek, Selem, Murabaha
Mandıra ve kümes hayvanlarının alımı	Murabaha ve Selem
Depolar, hayvan barınakları çiftler v.b. yapılar	Azalan Muşareke ve Rent-Sharingt( Kârın Çalışanlarla Paylaşımı)
Arazi Geliştirme	Operasyonel İcara, Selem
Bahçeler, Ürütme Çiftlikleri Ormanlar	Selem, Musakat
<b>BİREYSEL FİNANSMAN</b>	
Dayanaklı Mallar	Murabaha, Vadeli Satış
Otomobiller	İcara, Mutenahiye bit-tamlek, Murabaha
Ev Finansmanı	Azalan Muşareke )
Kişisel İhtiyaçlar için nakit temini	Mümkünse selem

**Kaynak:** (Ayub, 2007)

Yukarıda açıklanan “1-) Murâbaha, 2-) Mudârabe 3-) İcâre, 4-) Müşârake, 5-) İstisnâ, 6-)Selem” dahil toplam altı tane akit; her alanda karşımıza çıkan İslami Finans kurumlarının çokça kullandığı temel akitlerdir. Bu akitler İslami Finans’taki pek çok finansal araç ve işlemin yapılandırılmasında esas kabul edildiğinden; bundan sonra açıklanacak olan diğer akitlerin bu akitlerden türetilmiş olduğunu söylemek de yanlış olmayacaktır (Yanpar, 2014, s.87).

### 3.2.2.7.1. Karz-ı Hasen (Karşılıksız Borç)

Katılım bankacılığı alanında kullanılmakta olan karz-ı hasen akdi, daha çok finans kurumunun; personeline, güvenilir müşterilerine, öğrencilere, küçük çaptaki projeleri destekleme maksatlı olarak finansman sağlanan kişi ve kurumlara verilmektedir. Kaynağını, faize bulaşmadan katılım hesabı yoluyla birikimlerini değerlendirmek isteyen müşterilerin İslami Finans kurumlarına yatırdıkları fonlardan alan karzı hasen kredisi; bankanın kendi parası olmaması dolayısıyla, İslami Finans kurumlarını aynı zamanda "ticari ve sorumlu" davranmaya da zorlamaktadır (Bayındır, 2007, s.17).

**Tablo 11.** Karz-ı Hasen Talebi Süreci



**Kaynak:** Celebcioğlu (2017).

Gerçekleşen akitteki yapılan işlemleri, maddeler halinde aşamalı olarak tekrar edecek olursak;

1-) Kredi Talebinin Uygunluk Analizinin Yapılması; İslami Finans kurumuna karz-ı hasen adıyla ana para geri ödemeli faizsiz karşılıksız kredi kullanmak maksatlı olarak başvuruda bulunan kredili müşteri; öncelikle İslami Finans kurumunca birtakım değerlendirmelere tâbi tutulmaktadır.

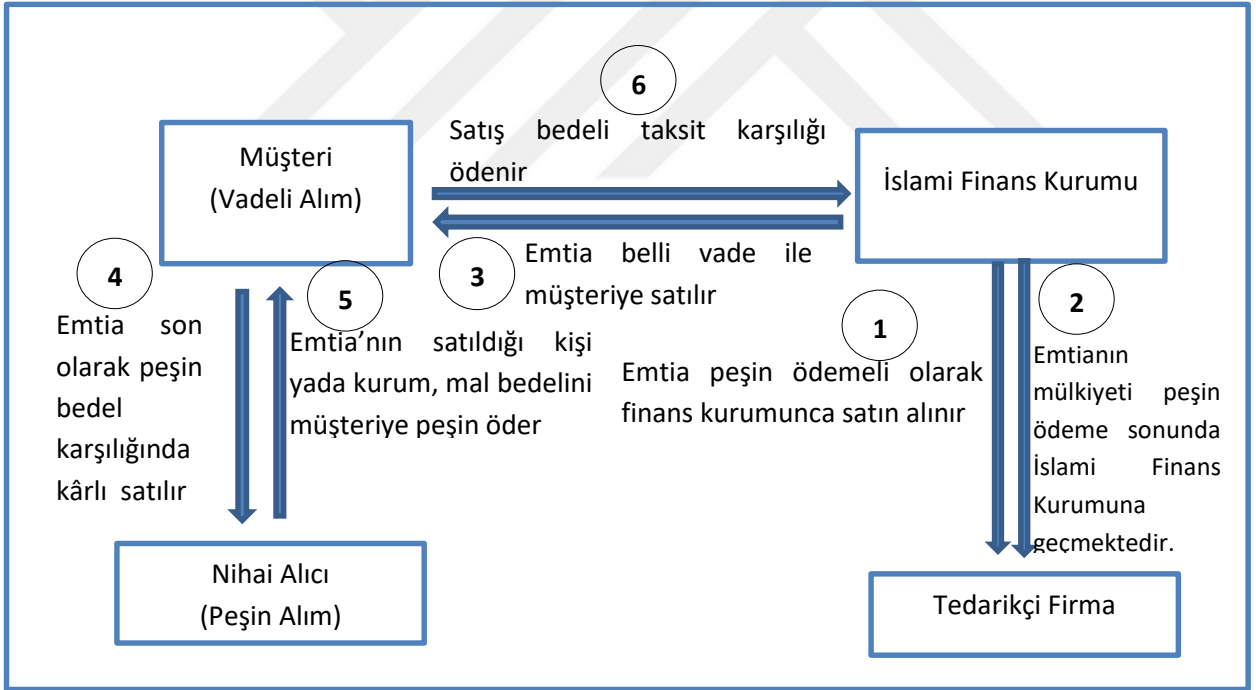
2-) Kredinin Açılıp, Limit Tahsisinin Yapılması; İslami Finans kurumu birtakım kriterlerden geçirek gerçekten ihtiyacı olan kişi yada kurumlara karz-ı hasen kredisi kullandırmaya karar verdikten sonra, ilgili kredinin ne kadar olacağı ile ilgili limit belirlenmesi, geri ödenmeye dair koşul ve vade tesbiti gibi hususlar sözleşme düzenlenerek kesin karara bağlanır.

3-) Teminat Alınarak Ödeme Sürecinin Takip Edilmesi; İslam hukuku açısından karz-ı hasende borç alandan herhangi bir karşılık alınmaması ve bir mefaât beklenmemesi asıl olduğu halde, uygulamada İslami Finans kurumlarınca alınan borcun çok üstünde teminatlar alındığı gözlemlenmektedir (Yanpar, 2014, s.88).

### 3.2.2.7.2. Teverruk (Vadeli Alım, Peşin Satım)

Kısa vadede nakit temin etmek isteyen müşterilerin başvurduğu yöntem olan teverruk akdi; "bir malın taksitle alınıp, satıcısından başka birine peşin olarak satılması" şeklinde de tanımlanmakta olup; İslami Finans kurumlarınca daha çok ödeme güçlüğü içerisinde bulunan müşterilerin borçlarının yeniden yapılandırılmasında sıklıkla kullanılmaktadır (TKBB, 2017).

**Tablo 12.** Teverruk İşlem Süreci

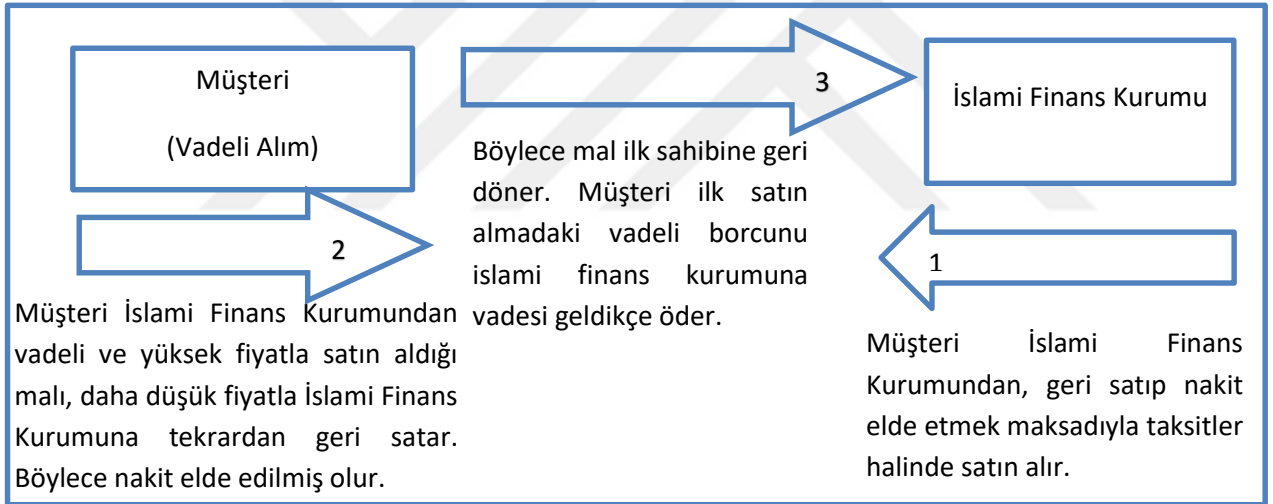


**Kaynak:** Celebcioğlu (2017).

### 3.2.2.7.3. İne Satış (Vadeli Satış, Peşin Geri Alış)

İslami tabir olarak "Bey-ül İne" olarak kullanılmakta olan ve sözlükte "el değiştirmek, mübadele etmek, satmak, satınalmak" ilgili kavram; terim olarak "bir malı başka bir mal ile değiştirmek" anlamında kullanılmaktadır. Tanım anlamına baktığımızda, "kişinin bir malı başka birine yüksek fiyattan vadeli şekilde satın teslim ettikten sonra, yüksek olan bedel müşterinin borç bakiyesinde kalmak üzere, aynı malı daha düşük bir fiyattan peşin şekilde satın alması" olan İne satış; aynı zamanda "bir malı peşin olarak satın, aynı malı yüksek fiyattan vadeli olarak satın alması" anlamında da gelmektedir. En yaygın tanımlamaya göre İne satış; "bir malın belirli bir fiyat karşılığında vadeli olarak satılıp, satışı gerçekleştirilen fiyattan daha düşük bir fiyatla geri satın alınması"dır. (Bayındır, 2007, s.174).

**Tablo 13.** İne Satış İşlem Süreci



**Kaynak:** Celebcioğlu (2017).

İşlem akışı ilgili tablo ile şematik olarak anlatılmaya çalışılan "İne Satış" işleminde öncelikle "İne Satış Tarafları"nın ayırd edilmesi önem arz etmektedir. Bunlar; 1-) Kredili Müşteri; İne satışındaki "alıcı-satıcı" ilişkisi malın ilk sahibine göre değişiklik arz etmektedir. Bu alım-satım ilişkisinde malın ilk sahibi İslami Finans kurumu olabileceği gibi, bazen de kredili müşteri olabilmektedir. 2-) İslami Finans Kurumu; Belirtildiği üzere İne satışındaki "alıcı-satıcı" ilişkisi malın ilk sahibine göre değişiklik arz etmektedir. Bu alım-satım ilişkisinde malın ilk sahibi İslami Finans kurumu olabileceği gibi, bazen de kredili müşteri olabilmektedir (Yanpar, 2014, s.89).

### 3.2.2.7.4. Sukuk (İslami Katılım Sertifikası)

Arap piyasalarında bono ve tahviller için "senet" kelimesi kullanılırken, İslami finansman bonoları olan saklar için ise sukuk kelimesi kullanılmaktadır. İslami Finans mühendislerince "varlık senedi" şeklinde isimlendirilebilecek olan sukuklar, diğer senetlerden farklı olarak, herhangi bir varlığa dayanmak zorundadır. Burada varlık olarak ifade edilme hali, malın somut olarak gözle görülür şekilde var olması demektir (Yozgat, 2010, s.43).

**Tablo 14.** Sukuk İşlem Süreci

Tipi	Menkul Kıymet Tipi Ürün-Varlığa Dayalı Menkul Kıymetleştirme	
Tanım	Varlık senedi şeklinde isimlendirilmektedir. Leasing'e, Muşaraka'ya, Mudaraba'ya, Murabaha'ya dayanan alacaklar ve gelirler üzerine yazılabilirler.	
İş Adımları	<p>1- SPV kurulur ve tesis edilen sözleşme ile alacaklar SPV'ye aktarılır. 2- SPV portföyündeki potansiyel gelirlerini menkul kıymetleştirerek üçüncü kişilere pay olarak satar. 3- Yatırımcı Sukuk bedelini SPV'ye gönderir. 4- Pay sahipleri periyodik olarak nemalandırılır. 5- Süre tamamlanınca yatırımcıya para geri ödenir.</p>	<pre>graph TD     A[Proje / Alacak] --&gt; B[Banka]     A --&gt; C[SPV]     B -.-&gt; C     D[Yatırımcı] --&gt; C     C -.-&gt; D</pre>
Uygulama	<p>1- Alacak Seküritizasyonu 2- Enerji ulaşım ve altyapı projeleri finansmanı 3-Gayrimenkul projeleri finansmanı 4- Sukuk danışmanlığı ve aracılığı</p>	<p>1- Perakende 2- Lessing alacakları 3- Tüketici Finansmanı 4- Kamu ve Belediye 5- Enerji</p>

**Kaynak:** (Râci, 2013)

Yukarıda sukuk işlemine ilişkin bazı noktalar tabloda toplu olarak gösterilmiştir. Bunlar; 1-)Yükümlü; Sukuk ihracından yani çıkarılmasından fayda sağlayan hükümet yada şirkettir. 2-) İhraççı; SPV şeklinde oluşturulan ve yükümlüyle yatırımcı arasındaki bağlantıyı kuran tüzel kişiliğe haiz olan taraf olmaktadır. 3-) Yatırımcılar; Çıkarılmış sukukları satın alan kişilerden oluşan taraf olmaktadır. 4-)Terustee; SPV'nin ihraç yapısındaki görevlerini yerine getirmesini sağlayan ve bağımsız olması beklenen yönetici taraflardır. 5-) Şer'î Kurul; Sukuk ihracı yani çıkarılması amacıyla oluşturulan sistemin, İslam Hukukuna yani şeriat kurallarına uygun olup olmadığını kontrol ederek denetleyen, ardından da onaylayan bir tür danışma kurulu olmaktadır (Yanpar, 2014, s.210).

### 3.2.2.7.5. Tekâfûl (İslami Sigortacılık)

Tekafûl kavramı en kısa haliyle, "İslami Sigorta" yada "Faizsiz Sigorta" olarak adlandırılmakta olup, finans literatüründe "Tekâfûl Sigorta" sistemi olarak da bilinen bu sigortacılık türü, karşılıklı yardımlaşma anlamına gelmektedir. Bu doğrultuda yardımlaşma sigortasının anlamı; değişik kesimlerdeki fertlerin birleşerek, içlerinden birinin ileride başına gelecek felaketten doğan hasarı tazmin etmek üzere, şimdiden önlem almak üzere bir yardımlaşma fonu oluşturmalarıdır (Çalık, 2011, s.32).



## BÖLÜM IV

### YÖNTEM

Bu bölümde araştırmanın modeli, evren ve örnekleme, araştırmada kullanılan veri toplama araçları, verilerin analiz edilmesinde yararlanılabilecek istatistiksel tekniklerle ilgili bilgiler açıklanmıştır.

#### 4.1. Araştırmanın Modeli

Araştırmada İslami finansman yöntemlerinin küçük ve orta ölçekli işletmelerin gelişmesindeki etkilerinin çalışanların ve yöneticilerin görüşleri çerçevesinde belirlenmesi amaçlanmaktadır. Araştırma var olan durumu olduğu gibi betimlemeye çalıştığı için tarama modeline uygun olarak düzenlenmektedir. Bu araştırmada ise, ilişkisel tarama modeli kullanılmıştır. Karasar (2006)'a göre ilişkisel tarama modelleri, iki ve daha çok sayıdaki değişken arasında birlikte değişim varlığını ve/veya derecesini belirlemeyi amaçlayan araştırma modelleridir. Bu tür bir düzenlemede aralarındaki ilişki aranacak değişkenler tekil taramada olduğu gibi ayrı ayrı sembolleştirilir.

#### 4.2. Evren ve Örneklem / Araştırma Grubu

Araştırmanın evrenini İstanbul ili Ümraniye ilçesindeki Dudullu Organize Fabrikalar Bölgesi'nde çalışan 30-50 bin civarında çalışan oluşturmaktadır.

Örnekleme ise bu genel evren içinden basit tesadüfi örneklem yolu ile belirlenen 140 firmadan 75'nin yönetici ve çalışanları oluşturmaktadır.

#### 4.3. Veri Toplama Araç ve/veya Teknikleri

Ankette katılımcılara 45'er adet soru gerekli açıklamalar yapılarak yöneltilmiştir. Anket toplamda 5 bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde katılımcıların unvan, sektör çalışan sayısı ve faaliyet süresi ile ilgili tanımlayıcı sorular sorularak veriler toplanmaya çalışılmıştır. İkinci bölümde ise ankete katılan firmaların faaliyetlerini yürüttükleri finansal kaynakları tespit

edilmeye çalışılmıştır. Üçüncü bölümde faaliyetlerini mevduat bankalarında sürdüren firmaların her iki kaynak hakkındaki yorumları, dördüncü bölümde katılım bankalarında faaliyetlerini sürdürmeye çalışanların yorumları görülmeye çalışılmıştır. Son bölümde ise her iki finans sektörü ve öz kaynakları ile faaliyetlerini sürdüren işletmelerin katılım bankaları hakkındaki fikirleri ile önerileri görülmeye çalışılmıştır.

#### **4.4. Verilerin Toplanması**

Veri toplama aracı olarak anket tekniği kullanılmıştır. Bu anket uygulamasında katılımcılar ile yüz yüze görüşerek anket soru formlarını kendilerine verip, onların ankette bulunan sorulara hiçbir etki altında kalmadan sadece bilimsel bir çalışmada kullanılacağı anlatılarak doldurmaları istenmiştir. Anketler belirlenen işletme çalışanlarına 2017 yılının Haziran ayı içerisinde gerçekleştirilmiştir.

#### **4.5. Verilerin Analizi**

Çalışmada toplanan verilerin analizi yapılırken anket sonuçlarından elde edilen verilerin istatistikî çözümleri “SPSS 19 paket programı ve Windows bilgisayar programı kullanılarak yapılmıştır. Ortalama, standart sapma, minimum ve maksimum değerler gibi tanımlayıcı istatistiklerden de yararlanılmıştır. Hipotez testleri bölümünde yerine göre gerekli görülen T Testi ve ANOVA analizi uygulanmıştır. Ortalamaların karşılaştırılmasına ilişkin hipotez testlerinin tamamında hipotezler şu şekilde kurulmaktadır.

$H_0$ : Ortalamalar incelenen değişkenin grupları arasında farklı değildir.

$H_1$ : Ortalamalar incelenen değişkenin grupları arasında farklıdır.

Testin karar aşamasında p değeri 0,05 anlamlılık değerinden küçük ise  $H_0$  hipotezi reddedilir ve ortalamalar ile incelenen değişken grupları arasında anlamlı bir farklılık olduğu şeklinde yorum yapılır. Eğer p değeri 0,05 anlamlılık değerinden büyük ise  $H_0$  hipotezi reddedilemez. Ortalamalar ile incelenen değişkenin grupları arasında bir farklılık olmadığı yönünde yorum yapılır.



1. Örneklem grubunu oluşturan yönetici ve çalışanların İslami finansman anketi sorularından aldıkları puanların unvanları, işletmenin bulunduğu sektör, firma çalışan sayısı, firma faaliyet süresi değişkenlerine göre farklılaşıp farklılaşmadığını belirlemek için tek yönlü varyans analizi (ANOVA) ve Kruskal Wallis-H testi,

2. Tek yönlü varyans analizi (ANOVA) sonucunda gruplar arasında fark bulunduğunda, farklılıkların kaynağını (hangi gruplar arasında olduğunu) belirlemek üzere post-hoc tukey testleri, Kruskal Wallis-H testi, sonucunda da anlamlı bulunması durumunda Mann Whitney-U testi,

Elde edilen veriler bilgisayarda “IBM SPSS for Windows ver:19.0” programında çözümlenmiş, manidarlıklar minimum  $p < ,05$  düzeyinde sınanmış, diğer manidarlık düzeyleri ayrıca belirtilmiş ve bulgular araştırmanın amaçlarına uygun olarak tablolar halinde sunulmuştur.

## BÖLÜM V.

### BULGULAR

Araştırmanın bu bölümünde, araştırmaya katılan kişilerin demografik özelliklerinin betimleyici frekans ve yüzde dağılımları çıkarılmış, sonra ölçeklerin alt boyutları ile toplam puanları için  $\bar{x}$ , ss değerleri ile farklılaşma analizleri sunulmuştur.

#### 5.1. Grubun Demografik Yapısına İlişkin Değerler

Araştırmaya katılanların görev yaptıkları işletmeye ilişkin frekans ve yüzde dağılımları tablo 20’de verilmiştir.

**Tablo 15.** Araştırmaya Katılanın Unvanına Göre Frekans-Yüzde Dağılımları

<b>Değişken</b>	<b>Grup</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
<b>Unvan</b>	<b>Şirket sahibi/Ortağı</b>	35	46,7
	<b>Müdür/Müdür</b>	19	25,3
	<b>Yardımcısı</b>		
	<b>Muhasebeci</b>	5	6,7
	<b>Pazarlamacı</b>	10	13,3
	<b>Diğer</b>	6	8,0
<b>TOPLAM</b>		<b>75</b>	<b>100,0</b>

Tablo 15’te gösterildiği gibi araştırmanın örneklemini meydana getiren 75 çalışandan %46,7’si şirket sahibi ya da ortağı, %25,3’ü müdür ya da müdür yardımcısı, %6,7’si muhasebeci, %13,3’ü pazarlamacı, %8,0’i ise diğer çalışanlardır. Bu bulgu, araştırmaya katılanların genel olarak şirket sahiplerinden ya da ortaklarından oluştuğu anlaşılmıştır.

**Tablo 16.** Sektöre Göre Frekans-Yüzde Dağılımları

<b>Değişken</b>	<b>Grup</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
<b>Sektör</b>	<b>Bilgi ve İletişim</b>	4	5,3
	<b>Hizmet</b>	22	29,3
	<b>İnşaat</b>	6	8,0
	<b>İmalat</b>	15	20,0
	<b>Toptan ve Perakende</b>	26	34,7
	<b>Ticaret</b>	2	2,7
	<b>Diğer</b>	2	2,7
<b>TOPLAM</b>		<b>75</b>	<b>100,0</b>

Tablo 16’da gösterildiği gibi katılımcıların buldukları sektörlerden %5,3’ü bilgi ve iletişim, %29,3’ü hizmet, %8,0’i inşaat, %20,0’i imalat, %34,7’i toptan ve perakende ticaret, %2,7’i diğer sektörlerdir. Bu değişkene ait bulgular araştırmaya katılanların, toptan ve perakende ticaret sektöründen olanların daha fazla olduğunu ortaya koymuştur.

**Tablo 17.** Firmada Çalışan Sayısına Göre Frekans-Yüzde Dağılımları

<b>Değişken</b>	<b>Grup</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
<b>Firmada Çalışan Sayısı</b>	10 kişiden az	27	36,0
	10-29	24	32,0
	30-49	3	4,0
	50 ve üstü	21	28,0
<b>TOPLAM</b>		<b>75</b>	<b>100,0</b>

Tablo 17’de gösterildiği gibi katılımcıların buldukları firmaların çalışan sayıları %36,0’ı 10 kişiden az, %32,0’i 10-29, %4,0’ü 30-49, %28,0’i 50 ve üstüdür. Bu değişkene ait bulgular araştırmaya katılanların çoğunluğunun 10 kişiden az çalışan bulunan firmalardan olduğunu ortaya koymuştur.

**Tablo 18.** Firmanın Faaliyet Süresine Göre Frekans-Yüzde Dağılımları

<b>Değişken</b>	<b>Grup</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
<b>Firma Faaliyet Süresi</b>	5 yıldan az	12	16,0
	5-10 yıl	20	26,7
	10-15 yıl	10	13,3
	15 ve üstü yıl	33	44,0
<b>TOPLAM</b>		<b>75</b>	<b>100,0</b>

Tablo 18’de gösterildiği gibi katılımcıların buldukları firmaların faaliyet süreleri %16,0’nın 5 yıldan az, %26,7’nin 5-10 yıl, %13,3’nün 10-15 yıl, %44,0’nün 15 yıl ve üstüdür. Bu değişkene ait bulgular araştırmaya katılanların çoğunluğunun faaliyet süreleri 15 yıl ve üstü firmalardan katıldıkları anlaşılmıştır.

## **5.2. KOBİ’nin Bankalar İle İlişkisi**

**Tablo 19.** Firmanın Finansal Faaliyetlerini Hangi Kaynaklardan Gerçekleştirildiğine Göre Frekans-Yüzde Dağılımları

<b>Değişken</b>	<b>Grup</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
<b>Firmanın Finansal Faaliyetlerini Hangi Kaynaklardan Gerçekleştirildiği</b>	Mevduat (Konvansiyonel)	42	56,0
	Katılım Bankaları	23	30,67
	Öz kaynaklar	10	13,33
<b>TOPLAM</b>	<b>Toplam</b>	<b>75</b>	<b>100,0</b>

Tablo 19’da gösterildiği gibi katılımcıların buldukları firmaların finansal faaliyetlerini %56’sının mevduat (Konvansiyonel) bankalarından, %30,67’sinin katılım bankalarından, %13,33’ünün öz kaynaklardan gerçekleştirdikleri anlaşılmıştır. Bu değişkene ait bulgular araştırmaya katılan firmaların çoğunluğunun finansal faaliyetlerini mevduat (Konvansiyonel) bankalardan gerçekleştirdikleri anlaşılmıştır.

### 5.2.1. Mevduat Bankacılığı

**Tablo 20.** Firmaların Mevduat (Konvansiyonel) Bankalardan Hangi Ürünü Kullandıklarına Göre Frekans-Yüzde Dağılımları

Değişken	Grup	f	%
<b>Firmaların Mevduat (Konvansiyonel) Bankalardan Hangi Ürünü Kullandıkları</b>	Yatırım Kredisi	11	14,7
	İhracat & İthalat Kredisi	4	5,3
	Ar-Ge Kredisi	2	2,7
	Türev ürünler	21	28,0
	Diğer	4	5,3
	Toplam	42	56,0
<b>TOPLAM</b>	Yanıt vermeyen	33	44,0
		<b>75</b>	<b>100,0</b>

Tablo 20’de gösterildiği gibi katılımcıların buldukları firmaların %14,7’nin yatırım kredisi, %5,3’nün ihracat & ithalat kredisi, %2,7’nin AR-GE kredisi, %28,0’nin türev ürünler, %5,3’nün diğer ürünleri Mevduat (Konvansiyonel) Bankalardan kullandıkları anlaşılmış olup, %44,0’ü bu soruya yanıt vermemiştir. Bu değişkene ait bulgular araştırmaya katılan firmaların çoğunluğunun finansal faaliyetlerini gerçekleştirmek için mevduat (Konvansiyonel) bankalardan türev ürünlerini kullandıkları anlaşılmıştır. Ayrıca finansman ihtiyaçlarını katılım bankası ve öz kaynakları ile karşılayan 33 firmanın bu soruya yanıt vermedikleri anlaşılmaktadır.

**Tablo 21.** Firmanın Mevduat (Konvansiyonel) Bankaları Tercih Sebeplerine Göre Frekans-Yüzde Dağılımları

Değişken	Grup	f	%
<b>Firmanın Mevduat (Konvansiyonel) Bankaları Tercih Sebepleri</b>	Ticari danışmanlık	2	2,7
	Düşük maliyetli fon sağlama	13	17,3
	İşlem Kolaylığı	16	21,3
	Verimlilik	1	1,3
	Kurumsallaşma desteği	2	2,7
	Ticari işbirliği	6	8,0
	Teknolojik imkanlar	1	1,3
	Toplam	41	54,7
	Yanıt vermeyen	34	45,3
<b>TOPLAM</b>		<b>75</b>	<b>100,0</b>

Tablo 21’de gösterildiği gibi katılımcıların buldukları firmaların mevduat (Konvansiyonel) bankalarını %2,7’nin ticari danışmanlık, %17,3’nün düşük maliyetli fon sağlama, %21,3’nün işlem kolaylığı, %1,3’nün verimlilik, %2,7’nin kurumsallaşma desteği, %8,0’nin ticari işbirliği, %1,3’nün teknolojik imkanlar açısından tercih ettikleri belirlenmiş olup, %45,3’ü bu soruya yanıt vermemiştir. Bu değişkene ait bulgular araştırmaya katılan firmaların çoğunluğunun işlem kolaylığı açısından mevduat (Konvansiyonel) bankaları tercih ettikleri anlaşılmıştır. Ayrıca finansman ihtiyaçlarını katılım bankası ve öz kaynakları ile karşılayan 34 firmanın bu soruya yanıt vermedikleri anlaşılmaktadır.

**Tablo 22.** Firmalar Açısından Görülen Katılım Bankalarının En Önemli Problemine Göre Frekans-Yüzde Dağılımları

Değişken	Grup	f	%
<b>Firmalar Açısından Görülen Katılım Bankalarının En Önemli Problemi</b>	Yüksek maliyet	18	24,0
	İşlem zorluğu	11	14,7
	İlgisizlik	4	5,3
	İhtiyaca cevap verememe	5	6,7
	Verimsizlik	1	1,3
	Diğer	2	2,7
	Toplam	41	54,7
	Yanıt vermeyen	34	45,3
<b>TOPLAM</b>		<b>75</b>	<b>100,0</b>

Tablo 22’de gösterildiği gibi katılımcıların buldukları firmaların mevduat (Konvansiyonel) bankalarının %24,0’nün yüksek maliyet, %14,7’nin işlem zorluğu, %5,3’nün ilgisizlik, %6,7’nin ihtiyaca cevap verememe, %1,3’nün verimsizlik, %2,7’nin diğer en önemli problem olarak belirledikleri görülmüş olup, %45,3’ü bu soruya yanıt vermemiştir. Bu değişkene ait bulgular araştırmaya katılan firmaların çoğunluğu mevduat (Konvansiyonel) bankalarının en önemli sorununun yüksek maliyet olduğunu belirtmişlerdir. Ayrıca finansman ihtiyaçlarını katılım bankası ve öz kaynakları ile karşılayan 34 firmanın bu soruya yanıt vermedikleri anlaşılmaktadır.

### 5.2.2. Katılım Bankacılığı

**Tablo 23.** Firmaların Katılım Bankalarından Kullandıkları Finansal Ürüne Göre Frekans-Yüzde Dağılımları

Değişken	Grup	f	%	
<b>Firmaların Katılım Bankalarından Kullandıkları Finansal Ürün</b>	Mudarebe (Emek-Sermaye Ortaklığı)	2	2,7	
	Müşareke (Sermaye-Emek ve Sermaye Ortaklığı)	4	5,3	
	Murabaha (Malın maliyeti üzerine bir miktar kar ekleyerek satış yapmak)	6	8,0	
	İhracat & İthalat finansmanı	2	2,7	
	Türev ürünler	6	8,0	
	Diğer	3	4,0	
	Toplam	23	30,7	
	Yanıt vermeyen	52	69,3	
	<b>TOPLAM</b>		<b>75</b>	<b>100,0</b>

Tablo 23’de gösterildiği gibi katılımcıların buldukları firmaların %2,7’nin Mudarebe (Emek-Sermaye Ortaklığı), %5,3’nün Müşareke (Sermaye-Emek ve Sermaye Ortaklığı), %8,0’nin Murabaha (Malın maliyeti üzerine bir miktar kar ekleyerek satış yapmak), %2,7’nin İhracat & İthalat finansmanı, 8,0’nin Türev ürünler, 4,0’nin diğer finansal ürünleri mevduat (Konvansiyonel) bankalardan kullandıkları belirlenmiş olup, %69,3’ü bu soruya yanıt vermemiştir. Bu değişkene ait bulgular araştırmaya katılan firmaların çoğunluğunun Murabaha (Malın maliyeti üzerine bir miktar kar ekleyerek satış yapmak) finansal ürününü kullandıkları

anlaşmıştır. Mudarebe ve müşareke kullanım oranlarının Türkiye ortalamasının üzerinde olması, anketi cevaplayanların finansal okuryazarlığının zayıf olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca finansman ihtiyaçlarını mevduat bankaları ile karşılayan 52 firmanın bu soruya yanıt vermedikleri anlaşılmaktadır.

**Tablo 24.** Firmanın Katılım Bankalarını Tercih Sebeplerine Göre Frekans-Yüzde Dağılımları

<b>Değişken</b>	<b>Grup</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
<b>Firmanın Katılım Bankalarını Tercih Sebepleri</b>	Ticari danışmanlık	2	2,7
	Düşük maliyetli fon sağlama	3	4,0
	İşlem Kolaylığı	1	1,3
	Verimlilik	3	4,0
	Kurumsallaşma desteği	3	4,0
	Ticari işbirliği	4	5,3
	Teknolojik imkanlar	2	2,7
	Toplam	18	24,0
	Yanıt vermeyen	57	76,0
	<b>TOPLAM</b>	<b>75</b>	<b>100,0</b>

Tablo 24’de gösterildiği gibi katılımcıların buldukları firmaların katılım bankalarını %2,7’nin ticari danışmanlık, %4,0’nün düşük maliyetli fon sağlama, %1,3’nün işlem kolaylığı, %4,0’nün verimlilik, %4,0’nün kurumsallaşma desteği, %5,3’nün ticari işbirliği, %2,7’nin teknolojik imkanlar açısından tercih ettikleri belirlenmiş olup, %76,0’ı bu soruya yanıt vermemiştir. Bu değişkene ait bulgular araştırmaya katılan firmaların çoğunluğunun ticari işbirliği açısından katılım bankalarını tercih ettikleri anlaşılmıştır. Ayrıca finansman ihtiyaçlarını mevduat bankaları ile karşılayan firmaların bu soruya yanıt vermedikleri anlaşılmaktadır.



**Tablo 25.** Ülkemizde Katılım Bankalarının Bankacılık Sektörü İçindeki Payına Göre Frekans-Yüzde Dağılımları

Değişken	Grup	f	%
Ülkemizde Katılım Bankalarının Bankacılık Sektörü İçindeki Payı	%5	7	9,3
	%10	6	8,0
	%15	6	8,0
	%20	4	5,3
	Toplam	23	30,7
	Yanıt vermeyen	52	69,3
<b>TOPLAM</b>		<b>75</b>	<b>100,0</b>

Tablo 25’de gösterildiği gibi katılımcıların görüşlerine göre ülkemizde katılım bankalarının bankacılık sektörü içindeki payının %9,3’nün (%5), %8,0’nin (%10), %8,0’nin (%15), %5,3’nün (%20) olduğu belirlenmiş olup, %69,3’ü bu soruya yanıt vermemiştir. Bu değişkene ait bulgular göre araştırmaya katılan firmaların çoğunluğunun katılım bankalarının bankacılık sektörü içindeki payını (%5) gördükleri anlaşılmıştır. Ayrıca finansman ihtiyaçlarını mevduat bankaları ile karşılayan firmaların bu soruya yanıt vermedikleri anlaşılmaktadır.

**Tablo 26.** Katılım Bankalarının Yardımcı Olabileceği Konulara Göre Frekans-Yüzde Dağılımları

Değişken	Grup	f	%
Katılım Bankalarının Yardımcı Olabileceği Konular	Ticari danışmanlık	4	5,3
	Düşük maliyetli fon sağlama	5	6,7
	İşlem Kolaylığı	2	2,7
	Verimlilik	3	4,0
	Kurumsallaşma desteği	6	8,0
	Ticari işbirliği	1	1,3
	Teknolojik imkanlar	2	2,7
	Toplam	23	30,7
Yanıt vermeyen	52	69,3	
<b>TOPLAM</b>		<b>75</b>	<b>100,0</b>

Tablo 26’da gösterildiği gibi katılım bankalarının yardımcı olabileceği konulardan %5,3’nün ticari danışmanlık, %6,7’nin düşük maliyetli fon sağlama, %2,7’nin işlem kolaylığı, %4,0’nün verimlilik, %8,0’nin kurumsallaşma desteği, %1,3’nün ticari işbirliği, %2,7’nin teknolojik imkanlar açısından tercih ettikleri belirlenmiş olup, %69,3’ü bu soruya yanıt vermemiştir. Bu değişkene ait bulgulara göre araştırmaya katılan firmaların çoğunluğunun ticari danışmanlık konusunda katılım bankalarının yardımcı olabileceklerini belirttikleri anlaşılmıştır. Ayrıca finansman ihtiyaçlarını mevduat bankaları ile karşılayan firmaların bu soruya yanıt vermedikleri anlaşılmaktadır.

**Tablo 27.** Firmalar Açısından Görülen Katılım Bankalarının En Önemli Problemine Göre Frekans-Yüzde Dağılımları

<b>Değişken</b>	<b>Grup</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
<b>Firmalar Açısından Görülen Katılım Bankalarının En Önemli Problemi</b>	Yüksek maliyet	18	24,0
	İşlem zorluğu	11	14,7
	İlgisizlik	4	5,3
	İhtiyaca cevap verememe	5	6,7
	Verimsizlik	1	1,3
	Diğer	2	2,7
	Toplam	41	54,7
<b>TOPLAM</b>	Yanıt vermeyen	34	45,3
		<b>75</b>	<b>100,0</b>

Tablo 27’de gösterildiği gibi katılımcıların buldukları firmaların mevduat (Konvansiyonel) bankalarının %24,0’nün yüksek maliyet, %14,7’nin işlem zorluğu, %5,3’nün ilgisizlik, %6,7’nin ihtiyaca cevap verememe, %1,3’nün verimsizlik, %2,7’nin diğer en önemli problem olarak belirledikleri görülmüş olup, %45,3’ü bu soruya yanıt vermemiştir. Bu değişkene ait bulgular araştırmaya katılan firmaların çoğunluğu mevduat (Konvansiyonel) bankalarının en önemli sorununun yüksek maliyet olduğunu belirtmişlerdir. Ayrıca finansman ihtiyaçlarını mevduat bankaları ile karşılayan firmaların bu soruya yanıt vermedikleri anlaşılmaktadır.

**Tablo 28. Katılım Bankaları KOBİ İşbirliği Frekans-Yüzde Dağılımları**

	Kesinlikle Katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle Katılıyorum		Yanıt verilmeyen	
	n	%	n	%	n	n	%	%	n	%	n	%
Rekabet gücünüzün artırılması amacıyla katılım bankaları yeni ürün ve yöntemler sunmaktadır	5	6,7	3	4,0	8	10,7	5	6,7	2	2,7	52	69,3
Katılım Bankaları ile Ar-Ge çalışmaları yapıyoruz	12	16,0	7	9,3	3	4,0	1	1,3	0	0,0	52	69,3
Katılım Bankalarının ürün yelpazesi rekabet gücümüzü artırmaktadır	6	8,0	4	5,3	6	8,0	4	5,3	3	4,0	52	69,3
Katılım Bankalarından finansal yönetim alanında destek almaktayız	5	6,7	3	4,0	6	8,0	4	5,3	5	6,7	52	69,3
Katılım Bankalarının ürünlerinin kullanımı hızlı ve daha ucuz maliyettedir	8	10,7	4	5,3	7	9,3	3	4,0	1	1,3	52	69,3
Katılım Bankalarının çalışmaları KOBİ'lere katma değer sağlamaktadır	4	5,3	0	0,0	11	14,7	7	9,3	1	1,3	52	69,3
Katılım Bankaları ile yakın ilişki içerisindeyiz	0	0,0	1	1,3	12	16,0	4	5,3	6	8,0	52	69,3
Katılım Bankalarından kullandığımız fonların daha bereketli olduğunu gözlemlemekteyiz	3	4,0	3	4,0	8	10,7	5	6,7	4	5,3	52	69,3
Katılım Bankaları kullandırdıkları fonların etkinliğini sağlamaktadır	2	2,7	3	4,0	11	14,7	4	5,3	3	4,0	52	69,3
Katılım Bankaları KOBİ'lerin finansal sorunlarına cevap verecek uygulama tecrübesine sahiptir	2	2,7	3	4,0	7	9,3	6	8,0	5	6,7	52	69,3
Ülkemizde Katılım Bankaları sayıları ve şubeleri yeterlidir	13	17,3	4	5,3	2	2,7	3	4,0	1	1,3	52	69,3
Katılım Bankaları KOBİ'lerin ihtiyaçlarına cevap vermektedir	3	4,0	4	5,3	9	12,0	3	4,0	4	5,3	52	69,3
Katılım Bankaları mevcut ve potansiyel imkanlarını KOBİ'lere aktarabiliyor	0	0,0	4	5,3	8	10,7	7	9,3	4	5,3	52	69,3
KOBİ'ler olarak Katılım Bankaları ile işbirliğine hazırız	1	1,3	1	1,3	5	6,7	8	10,7	8	10,7	52	69,3
Katılım Bankaları-KOBİ işbirliği ülkemize katma değer ve uluslararası pazarda da rekabet gücü yaratacaktır	1	1,3	1	1,3	5	6,7	7	9,3	9	12,0	52	69,3
Katılım Bankaları KOBİ'lerin sorunlarının çözümü için imkanlarını etkin şekilde kullanmaktadır	2	2,7	2	2,7	11	14,7	4	5,3	4	5,3	52	69,3
Katılım Bankaları ile KOBİ'ler arasında işbirliği konusunda önemli bir organizasyon eksikliği vardır	5	6,7	1	1,3	6	8,0	7	9,3	4	5,3	52	69,3
Katılım Bankaları finansal destek dışında da KOBİ'lerin gelişimi için çalışmalar yapmaktadır	5	6,7	4	5,3	6	8,0	5	6,7	3	4,0	52	69,3

Tablo 28'deki verilen bilgilere göre; ankete katılanlar;

“Katılım Bankalarının ürün yelpazesi rekabet gücümüzü artırmaktadır” ifadesine 6 kişi ile %8,0 oranında, “Katılım Bankalarının ürünlerinin kullanımı hızlı ve daha ucuz maliyettedir” ifadesine 8 kişi ile %10,7 oranında , “Katılım Bankaları ile Ar-Ge çalışmaları yapıyoruz” ifadesine 12 kişi ile %16,0 oranında, “Ülkemizde Katılım Bankaları sayıları ve şubeleri yeterlidir” ifadesine 13 kişi ile %17,3 oranında kesinlikle katılmadıkları görülmektedir.

“Katılım Bankalarından finansal yönetim alanında destek almaktayız” ve “Katılım Bankaları finansal destek dışında da KOBİ'lerin gelişimi için çalışmalar yapmaktadır” ifadeleri 6'şar kişi ile %8,0 oranında “Katılım Bankaları KOBİ'lerin finansal sorunlarına cevap verecek uygulama tecrübesine sahiptir ifadesine 7 kişi ile %9,3 oranında, “Rekabet gücünüzün artırılması amacıyla katılım bankaları yeni ürün ve yöntemler sunmaktadır”, “Katılım Bankalarından kullandığımız fonların daha bereketli olduğunu gözlemlemekteyiz” ve “Katılım Bankaları mevcut ve potansiyel imkanlarını KOBİ'lere aktarabiliyor” ifadelerine 8'er kişi %10,7 oranında , “Katılım Bankaları KOBİ'lerin ihtiyaçlarına cevap vermektedir” ifadesine 9 kişi ile %12,0 oranında, “Katılım Bankalarının çalışmaları KOBİ'lere katma değer sağlamaktadır”, “Katılım Bankaları kullandıkları fonların etkinliğini sağlamaktadır” ve “Katılım Bankaları KOBİ'lerin sorunlarının çözümü için imkanlarını etkin şekilde kullanmaktadır” ifadelerine 11'er kişi ile %14,7 oranında, “Katılım Bankaları ile yakın ilişki içerisindeyiz” 12 kişi ile %16,0 oranında karasız kaldıkları görülmektedir.

“Katılım Bankaları ile KOBİ'ler arasında işbirliği konusunda önemli bir organizasyon eksikliği vardır” ifadesine 7 kişi ile %9,3 oranında, “KOBİ'ler olarak Katılım Bankaları ile işbirliğine hazırız” ifadesine 8 kişi ile %10,7 oranında katıldıkları görülmektedir.

“Katılım Bankaları-KOBİ işbirliği ülkemize katma değer ve uluslararası pazarda da rekabet gücü yaratacaktır” ifadesine 9 kişi ile %12,0 oranında kesinlikle katıldıkları görülmektedir.

**Tablo 29. Katılım Bankaları KOBİ İşbirliği Frekans-Yüzde Dağılımları (Devam)**

	Kesinlikle Katılmıyor		Katılmıyor		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle Katılıyorum		Yanıt verilmeyen	
	n	%	n	%	n	n	%	%	n	%	n	%
Katılım Bankalarının mevcut sistemde KOBİ'lerin sorunlarına çözüm bulduğundan bahsetmek mümkün değildir	1	1,3	3	4,0	8	10,7	4	5,3	7	9,3	52	69,3
Katılım Bankaları mevzuattaki birtakım zorluklar nedeniyle KOBİ'lerin sorunlarına çözüm bulamamaktadır	2	2,7	0	0,0	8	10,7	6	8,0	7	9,3	52	69,3
Katılım Bankaları KOBİ'lerin ortaya çıkan sorunlarının çözümü için fırsatlar sunmaktadır	2	2,7	4	5,3	8	10,7	4	5,3	4	5,3	53	70,7
Katılım Bankaları ile KOBİ'ler arasında işbirliğine gidilmemesinin nedeni katılım Bankalarının ilgisizliğidir.	7	9,3	2	2,7	7	9,3	1	1,3	5	6,7	53	70,7
Bence Katılım Bankası, konvansiyonel banka ile aynıdır. Birinin faiz dediğine öteki kar payı demektedir ve aralarında bir fark görmüyorum	21	28,0	11	14,7	16	21,3	4	5,3	23	30,7	0	0,0
Katılım Bankasından kullanılan fonların helal olduğuna ilişkin kaygılarım var	6	8,0	15	20,0	24	32,0	9	12,0	21	28,0	0	0,0
Katılım Bankaları KOBİ'lerin sorunlarının çözümüne yönelik çalışmalar yapmalıdır	0	0,0	0	0,0	7	9,3	11	14,7	57	76,0	0	0,0
Katılım Bankaları KOBİ'leri ortak olarak görmeli ve çalışmalarını bu bilinçle yapmalıdır.	0	0,0	2	2,7	8	10,7	8	10,7	57	76,0	0	0,0
Katılım Bankaları faizsiz finansal araçlar KOBİ'lerin ihtiyaçlarına göre belirlenmelidir.	1	1,3	1	1,3	5	6,7	10	13,3	58	77,3	0	0,0
Katılım Bankalarının bünyesinde KOBİ'ler ile işbirliğini geliştirme merkezleri kurulmalıdır.	0	0,0	0	0,0	13	17,3	13	17,3	49	65,3	0	0,0
Katılım Bankaları KOBİ'lere faizsiz finans araçları ile ilgili daha fazla enformasyon (bilgi) sağlamalıdır.	0	0,0	0	0,0	3	4,0	16	21,3	56	74,7	0	0,0
Katılım Bankaları KOBİ'ler ile daha fazla sıkı işbirliği bankaların pazar payını artıracaktır.	3	4,0	2	2,7	12	16,0	14	18,7	44	58,7	0	0,0
Katılım Bankaları KOBİ'lere firma koçluğu yapması rekabet ve pazar paylarını artıracaktır.	3	4,0	7	9,3	12	16,0	18	24,0	35	46,7	0	0,0
Katılım Bankaları potansiyellerini birleştirip KOBİ'lere imkan yaratmalıdır.	9	12,0	2	2,7	9	12,0	12	16,0	43	57,3	0	0,0

“Katılım Bankaları ile KOBİ'ler arasında işbirliğine gidilmemesinin nedeni katılım Bankalarının ilgisizliğidir.” ifadesine 7 kişi ile (%9,3) oranında, “Katılım Bankalarının mevcut sistemde KOBİ'lerin sorunlarına çözüm bulduğundan bahsetmek mümkün değildir”, “Katılım Bankaları mevzuattaki birtakım zorluklar nedeniyle KOBİ'lerin sorunlarına çözüm bulamamaktadır”, “Katılım Bankaları KOBİ'lerin ortaya çıkan sorunlarının çözümü için fırsatlar sunmaktadır” ifadelerine 8'er kişi ile (%10,7) oranında, “Katılım Bankasından kullanılan fonların helal olduğuna ilişkin kaygılarım var” ifadesine 24 kişi (%32,0) oranında kararsız kaldıkları görülmektedir.

“Bence Katılım Bankası, konvansiyonel banka ile aynıdır. Birinin faiz dediğine öteki kar payı demektir ve aralarında bir fark görmüyorum” ifadesine 23 kişi ile %30,7 oranında, “Katılım Bankaları KOBİ'lere firma koçluğu yapması rekabet ve pazar paylarını artıracaktır.” ifadesine 35 kişi ile %46,7 oranında, “Katılım Bankaları potansiyellerini birleştirip KOBİ'lere imkan yaratmalıdır.” ifadesine 43 kişi ile (%57,3) oranında, “Katılım Bankaları KOBİ'ler ile daha fazla sıkı işbirliği bankaların pazar payını artıracaktır.” ifadesine 44 kişi ile %58,7 oranında, “Katılım Bankalarının bünyesinde KOBİ'ler ile işbirliğini geliştirme merkezleri kurulmalıdır.” ifadesine 49 kişi ile %65,3 oranında, “Katılım Bankaları KOBİ'lere faizsiz finans araçları ile ilgili daha fazla enformasyon (bilgi) sağlamalıdır.” ifadesine 56 kişi ile %74,7 oranında, “Katılım Bankaları KOBİ'lerin sorunlarının çözümüne yönelik çalışmalar yapmalıdır” ve “Katılım Bankaları KOBİ'leri ortak olarak görmeli ve çalışmalarını bu bilinçle yapmalıdır.” İfadelerine 57 kişi ile %76,0, “Katılım Bankaları faizsiz finansal araçlar KOBİ'lerin ihtiyaçlarına göre belirlenmelidir.” İfadesine 58 kişi ile %77,3 oranında kesinlikle katıldıkları görülmektedir.

### 5.2.3. Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği Ölçeği Varyans Analizi

**Tablo 30.** Unvan ve Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği Tanımlayıcı İstatistik Tablosu

Tanımlayıcı İstatistik								
Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği								
Unvan	N	Ortalama	Std. Sapma	Std. Hata	Ortalama% 95 güven aralığı		En az	En çok
					Alt Sınır	Üst Sınır		
Şirket sahibi/Ortağı	35	3,9373	,53451	,09035	3,7537	4,1209	3,07	4,90
Müdür/Müdür Yardımcısı	19	3,8352	,52364	,12013	3,5828	4,0876	2,90	4,80
Muhasebeci	5	4,2513	,35445	,15851	3,8111	4,6914	3,66	4,50
Pazarlamacı	10	3,9800	,74253	,23481	3,4488	4,5112	2,97	5,00
Diğer	6	3,5344	,48596	,19839	3,0244	4,0444	3,00	4,30
Toplam	75	3,9058	,55633	,06424	3,7778	4,0338	2,90	5,00

Çalışanlardan unvan grupları muhasebeci olanların katılım bankaları-KOBİ işbirliği bilgi seviyeleri (4,2513) en yüksek seviyede iken, unvan grupları diğer unvan olan çalışanların ise (3,5344) en düşük seviyededir.

**Tablo 31.** Unvan ve Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği Anova Tablosu

ANOVA					
Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği					
	Kareler toplamı	df	Kareler ortalaması	F	Sig.
Gruplar arasında	1,609	4	,402	1,322	,270
Gruplar içinde	21,295	70	,304		
Toplam	22,904	74			

%95 güven düzeyinde yapılan F testi sonucuna göre katılım bankaları-Kobi işbirliği bilgi seviyeleri için anlamlılık değeri  $p=0,270>0,05$  bulunmuştur. Katılım bankaları-Kobi işbirliği seviyeleri anlamlılık değeri  $p>0,05$  olduğundan  $H_1$  hipotezi reddedilir. Bir başka ifadeyle; çalışanların katılım bankaları-Kobi işbirliği bilgi seviyeleri unvan gruplarına göre anlamlı farklılık göstermemektedir. Kobi çalışanlarının katılım bankaları-Kobi işbirliği bilgi seviyeleri ile unvanlarının ilişkisinin bulunmadığı tespit edilmiştir.

**Tablo 32.** Sektör ve Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği Tanımlayıcı İstatistik Tablosu

Tanımlayıcı İstatistik								
Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği								
Sektör	N	Ortalama	Std. Sapma	Std. Hata	Ortalama% 95 güven aralığı		En az	En çok
					Alt Sınır	Üst Sınır		
Bilgi ve İletişim	4	3,5838	,44507	,22254	2,8756	4,2920	3,14	4,09
Hizmet	22	3,5564	,44754	,09541	3,3580	3,7548	2,87	4,38
İnşaat	6	3,6763	,60713	,24786	3,0392	4,3135	3,16	4,73
İmalat	15	3,5292	,35765	,09235	3,3311	3,7272	3,00	4,26
Toptan ve Perakende Ticaret	26	3,6956	,47912	,09396	3,5020	3,8891	2,71	4,64
Diğer	2	3,8929	1,06066	,75000	-5,6368	13,4225	3,14	4,64
Total	75	3,6192	,46255	,05341	3,5128	3,7257	2,71	4,73

Çalışanlardan sektör grupları diğer olanların katılım bankaları-Kobi işbirliği bilgi seviyeleri (3,8929) en yüksek seviyede iken, sektör grupları imalat olan çalışanların ise (3,5292) en düşük seviyededir.

**Tablo 33.** Sektör ve Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği Anova Tablosu

ANOVA					
Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği					
	Kareler toplamı	df	Kareler ortalaması	F	Sig.
Gruplar arasında	,534	5	,107	,482	
Gruplar içinde	15,298	69	,222		,789
Toplam	15,832	74			

%95 güven düzeyinde yapılan F testi sonucuna göre katılım bankaları-Kobi işbirliği bilgi seviyeleri için anlamlılık değeri  $p=0,789>0,05$  bulunmuştur. Katılım bankaları-Kobi işbirliği seviyeleri anlamlılık değeri  $p>0,05$  olduğundan  $H_2$  hipotezi reddedilir. Bir başka ifadeyle; çalışanların katılım bankaları-Kobi işbirliği bilgi seviyeleri sektör gruplarına göre anlamlı farklılık göstermemektedir. Kobi çalışanlarının katılım bankaları-Kobi işbirliği bilgi seviyeleri ile buldukları sektörlerin ilişkisinin bulunmadığı tespit edilmiştir.



**Tablo 34.** Firmada Çalışan Sayısı ve Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği Tanımlayıcı İstatistik Tablosu

Tanımlayıcı İstatistik								
Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği								
Firmada Çalışan Sayısı	N	Ortalama	Std. Sapma	Std. Hata	Ortalama% 95 güven aralığı		En az	En çok
					Alt Sınır	Üst Sınır		
10 kişiden az	27	3,7607	,46096	,08871	3,5784	3,9431	2,86	4,64
10-29	24	3,5242	,45427	,09273	3,3324	3,7160	2,71	4,38
30-49	3	3,6498	,62155	,35885	2,1058	5,1938	3,23	4,36
50 ve üstü	21	3,5415	,44169	,09639	3,3405	3,7426	2,87	4,73
Total	75	3,6192	,46255	,05341	3,5128	3,7257	2,71	4,73

Çalışanlardan firmada çalışan sayısı grupları 10 kişiden az olanların katılım bankaları-Kobi işbirliği bilgi seviyeleri (3,7607) en yüksek seviyede iken, 10-29 çalışanı olan firmaların çalışanlarının ise (3,5242) en düşük seviyededir.

**Tablo 35.**Firmada Çalışan Sayısı ve Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği Anova Tablosu

ANOVA					
Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği					
	Kareler toplamı	df	Kareler ortalaması	F	Sig.
Gruplar arasında	,887	3	,296	1,404	,249
Gruplar içinde	14,945	71	,210		
Toplam	15,832	74			

%95 güven düzeyinde yapılan F testi sonucuna göre katılım bankaları-Kobi işbirliği bilgi seviyeleri için anlamlılık değeri  $p=0,249 > 0,05$  bulunmuştur. Katılım bankaları-Kobi işbirliği seviyeleri anlamlılık değeri  $p > 0,05$  olduğundan  $H_3$  hipotezi reddedilir. Bir başka ifadeyle; çalışanların katılım bankaları-Kobi işbirliği bilgi seviyeleri firmada çalışan sayısı gruplarına göre anlamlı farklılık göstermemektedir. Kobi çalışanlarının katılım bankaları-Kobi işbirliği bilgi seviyeleri ile buldukları firmaların çalışan sayıları ile ilişkisinin bulunmadığı tespit edilmiştir.

**Tablo 36.** Firma Faaliyet Süresi ve Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği Tanımlayıcı İstatistik Tablosu

Tanımlayıcı İstatistik								
Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği								
Firma Faaliyet Süresi	N	Ortalama	Std. Sapma	Std. Hata	Ortalama% 95 güven aralığı		En az	En çok
					Alt Sınır	Üst Sınır		
5 yıldan az	12	3,7751	,52582	,15179	3,4410	4,1092	2,89	4,73
5-10 yıl	20	3,5715	,49252	,11013	3,3410	3,8021	2,86	4,64
10-15 yıl	10	3,6180	,50678	,16026	3,2555	3,9806	2,93	4,64
15 ve üstü yıl	33	3,5918	,41490	,07222	3,4447	3,7389	2,71	4,36
Total	75	3,6192	,46255	,05341	3,5128	3,7257	2,71	4,73

Çalışanların buldukları firmanın faaliyet süresi grupları 5 yıldan az olanların katılım bankaları-Kobi işbirliği bilgi seviyeleri (3,7751) en yüksek seviyede iken, 15 yıl ve üstü faaliyet süresi olan firmaların çalışanlarının ise (3,5242) en düşük seviyededir.

**Tablo 37.**Firma Faaliyet Süresi ve Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği Anova Tablosu

ANOVA					
Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği					
	Kareler toplamı	df	Kareler ortalaması	F	Sig.
Gruplar arasında	,362	3	,121	,554	,647
Gruplar içinde	15,470	71	,218		
Toplam	15,832	74			

%95 güven düzeyinde yapılan F testi sonucuna göre katılım bankaları-Kobi işbirliği bilgi seviyeleri için anlamlılık değeri  $p=0,647>0,05$  bulunmuştur. Katılım bankaları-Kobi işbirliği seviyeleri anlamlılık değeri  $p>0,05$  olduğundan  $H_4$  hipotezi reddedilir. Bir başka ifadeyle; çalışanların katılım bankaları-Kobi işbirliği bilgi seviyeleri firmanın faaliyet süresi gruplarına göre anlamlı farklılık göstermemektedir. Kobi çalışanlarının katılım bankaları-Kobi işbirliği bilgi seviyeleri ile buldukları firmaların faaliyet süresi ile ilişkisinin bulunmadığı tespit edilmiştir.

**Tablo 38.**Finansal Faaliyetlerin Hangi Kaynaklardan Gerçekleştirildiği ve Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği Tanımlayıcı İstatistik Tablosu

Tanımlayıcı İstatistik								
Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği								
Finansal Faaliyetlerin Hangi Kaynaklardan Gerçekleştirildiği	N	Ortalama	Std. Sapma	Std. Hata	Ortalama% 95 güven aralığı		En az	En çok
					Alt Sınır	Üst Sınır		
Mevduat (Konvansiyonel)	40	3,5536	,43396	,06861	3,4148	3,6924	2,71	4,64
Katılım Bankaları	22	3,4278	,33299	,07099	3,2801	3,5754	2,87	4,26
Öz kaynaklar	11	4,1736	,34844	,10506	3,9395	4,4076	3,55	4,73
Total	73	3,6091	,46005	,05384	3,5017	3,7164	2,71	4,73

Çalışanların buldukları firmaların finansal faaliyetlerini hangi kaynaklardan gerçekleştirildiği grupları özkaynakları olanların katılım bankaları-Kobi işbirliği bilgi seviyeleri (4,1736) en yüksek seviyede iken, katılım bankaları olan firmaların çalışanlarının ise (3,4278) en düşük seviyededir.

**Tablo 39.**Finansal Faaliyetlerin Hangi Kaynaklardan Gerçekleştirildiği ve Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği Anova Tablosu

ANOVA						
Katılım Bankaları-Kobi İşbirliği						
	Kareler toplamı	df	Kareler ortalaması	F	Sig.	Post-Hoc
Gruplar arasında	4,351	2	2,176	13,989	,000	Özkaynaklar> Mevduat (Konvansiyonel), Katılım Bankaları
Gruplar içinde	10,887	70	,156			
Toplam	15,238	72				

%95 güven düzeyinde yapılan F testi sonucuna göre katılım bankaları-Kobi işbirliği bilgi seviyeleri için anlamlılık değeri  $p=0,000<0,05$  bulunmuştur. Katılım bankaları-Kobi işbirliği seviyeleri anlamlılık değeri  $p<0,05$  olduğundan  $H_3$  hipotezi kabul edilir. Bir başka ifadeyle; çalışanların buldukları firmaların finansal faaliyetlerini hangi kaynaklardan gerçekleştirdiği gruplarına göre anlamlı farklılık göstermektedir. Kobi çalışanlarının katılım

bankaları-Kobi işbirliği bilgi seviyeleri ile buldukları firmaların finansal faaliyetlerini hangi kaynaklardan gerçekleştirildikleri ile ilişkisinin bulunduğu tespit edilmiştir. Anlamlılığın hangi grup veya gruplardan kaynaklandığına dair yapılan post-hoc analizi sonucunda; çalışanların buldukları firmaların finansal faaliyetlerini öz kaynaklardan gerçekleştirenler, Mevduat (Konvansiyonel) ve Katılım Bankaları'ndan gerçekleştirenlere göre daha yüksek oranda katılım bankaları-Kobi işbirliğine önem vermektedirler. Bir başka ifadeyle; Kobi çalışanlarının katılım bankaları-Kobi işbirliği bilgi seviyeleri buldukları firmaların finansal faaliyetlerini öz kaynaklardan gerçekleştirildiklerine göre anlamlı farklılık göstermektedir. Kobi çalışanlarının katılım bankaları-Kobi işbirliği bilgi seviyelerinin buldukları firmaların finansal faaliyetlerini öz kaynaklar karşılamları ile ilişkisinin bulunduğu tespit edilmiştir.



## SONUÇ

İstanbul ili Ümraniye ilçesindeki Dudullu Organize Fabrikalar Bölgesi'nde çalışan 30-50 bin civarında çalışanın oluşturduğu genel evren içinden basit tesadüfi örnekleme yolu ile belirlenen 140 firmadan 75'nin yönetici ve çalışanlarının görüşleri çerçevesinde islami finansman yöntemlerinin küçük ve orta ölçekli işletmelerin gelişmesindeki etkilerinin belirlenmesinin amaçlandığı bu çalışmada aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır.

Araştırmaya katılanların %46,7'nin buldukları firmada şirket sahibi ya da ortağı, firmaların %34,7'nin toptan ve perakende ticaret sektöründen, %56,0'nın 10 kişiden az çalışan olan firmada, %44,0'nün faaliyet süreleri 15 yıl ve üstü, %53,3'nün finansal faaliyetlerini mevduat (Konvansiyonel) bankalarından, %44,0'nün finansal faaliyetlerini gerçekleştirmek için mevduat (Konvansiyonel) bankalardan türev ürünlerini kullandıkları, %45,3'nün işlem kolaylığı açısından mevduat (Konvansiyonel) bankaları tercih ettikleri, %24,0'nün çalıştıkları mevduat (Konvansiyonel) bankalarının en önemli sorununun yüksek maliyet olduğu, %76,0'nın ticari işbirliği açısından katılım bankalarını tercih ettikleri, %9,3'nün katılım bankalarının bankacılık sektörü içindeki payını (%5) gördükleri, %5,3'nün ticari danışmanlık konusunda katılım bankalarının yardımcı olabildiklerini, %24,0'nün mevduat (Konvansiyonel) bankalarının en önemli sorununun yüksek maliyet olduğu bulunmuştur.

Araştırmaya katılan firma yöneticisi ve çalışanları Katılım Bankalarının ürün yelpazelerinin firmalarının rekabet gücünü artırdığına, ürünlerinin kullanımının hızlı ve daha ucuz maliyette olduğuna, birlikte Ar-Ge çalışması yaptıklarına ve sayılarının ve şubelerinin yetersiz olduğuna kesin olarak katılmamışlardır.

Araştırmaya katılan firma yöneticisi ve çalışanları Katılım Bankalarından finansal yönetim alanında destek almaları, finansal destek dışında da KOBİ'lerin gelişimi için çalışmalar yapıldığı, KOBİ'lerin finansal sorunlarına cevap verecek uygulama tecrübesine sahip oldukları, rekabet gücünün artırılması amacıyla yeni ürün ve yöntemler sunmaları, kullanılan fonların daha bereketli olduğunu gözlemledikleri, mevcut ve potansiyel imkanlarını KOBİ'lere aktarabilmeleri, KOBİ'lerin ihtiyaçlarına cevap vermeleri, çalışmalarının KOBİ'lere katma değer sağlaması, kullandıkları fonların etkinliğini sağlamaları, KOBİ'lerin sorunlarının çözümü için imkanlarını etkin şekilde kullanmaları, yakın ilişki içerisinde olmaları konularına katılmamışlardır.

Araştırmaya katılan firma yöneticisi ve çalışanlarının Katılım Bankaları ile KOBİ'ler arasında işbirliğine gidilmemesi nedeninin katılım Bankalarının ilgisizliğine, Katılım Bankalarının mevcut sistemde KOBİ'lerin sorunlarına çözüm bulduğundan bahsetmenin mümkün olmadığına, Katılım Bankaları mevzuattaki birtakım zorluklar nedeniyle KOBİ'lerin sorunlarına çözüm bulamadıklarına, Katılım Bankaları KOBİ'lerin ortaya çıkan sorunlarının çözümü için fırsatlar sunduğuna, kullanılan fonların helal olduğuna ilişkin kaygılar olduğu konularında kararsız kaldıkları anlaşılmıştır.

Araştırmaya katılan firma yöneticisi ve çalışanlarının Katılım Bankaları ile KOBİ'ler arasında işbirliği konusunda önemli bir organizasyon eksikliğinin olduğuna, KOBİ'lerin Katılım Bankaları ile işbirliğine hazır olduklarına katıldıkları anlaşılmıştır.

Araştırmaya katılan firma yöneticisi ve çalışanlarının Katılım Bankaları-KOBİ işbirliğinin ülkeye katma değer ve uluslararası pazarda da rekabet gücü yaratacağına, Katılım Bankasının, konvansiyonel banka ile aynı olduğuna, birinin faiz dediğine ötekinin kar payı dediğine ve aralarında bir fark görülmediğine, KOBİ'lere firma koçluğu yapmasının rekabet ve pazar paylarını artıracığına, potansiyellerini birleştirip KOBİ'lere imkan yaratmalarına, KOBİ'ler ile daha fazla sıkı işbirliğinin bankaların pazar payını artıracığına, Katılım Bankalarının bünyesinde KOBİ'ler ile işbirliğini geliştirme merkezleri kurulmasına, Katılım Bankaları KOBİ'lere faizsiz finans araçları ile ilgili daha fazla enformasyon (bilgi) sağlamalarının gerektiğine, Katılım Bankalarının KOBİ'lerin sorunlarının çözümüne yönelik çalışmalar yapmaları gerektiğine, Katılım Bankalarının KOBİ'leri ortak olarak görmelerine ve çalışmalarını bu bilinçle yapmalarının gerektiğine, Katılım Bankaları faizsiz finansal araçlar KOBİ'lerin ihtiyaçlarına göre belirlenmesi gerektiğine kesinlikle katılmaktadırlar.

Araştırmaya katılan firmalarda muhasebeci olarak çalışanların, diğer sektör firmalarının, firmalarında bulunan çalışan sayısı 10 kişiden az olanların, firmanın faaliyet süresi grupları 5 yıldan az olanların bilgi seviyeleri ile katılım bankaları-Kobi işbirliği ilişkisinin bulunmadığı, çalışanların buldukları firmaların finansal faaliyetlerini öz kaynaklardan gerçekleştirenler ile ilişkisinin bulunduğu anlaşılmıştır.

Bu araştırmada Finansal faaliyetlerini Katılım Bankası ile sürdüren Firmaların bankanın ürünleri hakkında bilgi sahibi olmadıkları ve finansal okuryazarlıklarının zayıf olduğu görülmektedir.

## KAYNAKÇA

- Akın, C. (1986). *Faizsiz Bankacılık ve Kalkınma*, Kayıhan Yayınları, İstanbul.
- Arabacı, N. (2007). Katılım Bankalarının Türkiye’de Yeri, İşleyişi ve Performans Analizi, Eskişehir Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir,
- Arslan, Ö. (2003). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Çalışan Sermayesi ve Bazı Finansal Yönetim Uygulamaları, *C. Ü. İ. İ. Bilimler Dergisi*, 4, 127.
- Aslan, H. (2015). Türkiye’de Tekafül (İslami Sigorta) Uygulamaları, *Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finans Araştırma Dergisi*, C.1, S.1, s.104.
- Aydın, N. (2006). *Bankacılık Uygulamaları*, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir, ss.13-30.
- Aytaç, D. (2015). Yeniliğin Finansmanı: Girişim Sermayesi, *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, S.16, ss.66-67.
- Ayub, M. (2007). *Understanding Islamic Finance*, John Wiley and Sons Pub, England.
- Başak, L. (2007). Türkiye’de Yabancı Banka Hukuku ve Yabancı Bankalarla İlgili Bazı Hususların Analizi, *Bankacılar Dergisi*, ss.6-63.
- Bardakoğlu, A. (2018). İCARE. İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı.
- Bayındır, A. (2007), *Ticaret ve Faiz*, Süleymaniye Vakfı Yayınları, İstanbul.
- BDDK.(2017).BDDK:<https://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Kuruluslar/Bankalar/Bankalar.aspx> (19.10.2017) adresinden alındı
- Berk, N. (2015). *Finansal Yönetim*, Türkmen Yayınevi, İstanbul.
- Beybur, M. (2009). Girişimcilik- Kobi İlişkisi Bağlamında Banka Kredilerinin Girişimcilik (KOBİ) Sektörü Üzerindeki Etkileri.
- Bilen, A. (2005). Kobilerde Satıcı Kredisi Kullanımı ve Bir Anket Çalışması, *Ekev Akademi Dergisi*, ss.296-299
- Bulut, H. İ., Er, B. (2009). *Mudârabe ve Risk Sermayesi Tekniği*, Tkbb Yayınları, İstanbul.
- Celebcioğlu, A. (2017). Türkiye’de İslami Finansın Tarihi Kullanılan Finansman Yöntemlerinin Karşılaştırmalı Analizi, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

- Çalık, A. (2011). Tekâfül Sigorta Sistemi ve Katılım Bankalarına Uygulanabilirliği, Yüksek Lisans Tezi, Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Van.
- Çoban, M., Metin, S. (2006). Türkiye’de Risk Sermayesi Uygulaması ve Sorunları, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, ss.137-138.
- Çondur, F., Evlimoğlu, U., Bozdağlıoğlu, Y. (2008). Finansal Yenilikler Kapsamında Leasingin Kobi’lerde Kullanımına İlişkin Bir Araştırma, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, S.4, s.3.
- Çürük, S. A. (2013). Türkiye’de İslami Finansın Gelişimi, Sorunlar ve Çözümler, Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Diyanet İşleri Başkanlığı, (2000). Diyanet İslam Ansiklopedisi, Diyanet Vakfı Yayınları, Ankara, C. 23.
- Diyanet İşleri Başkanlığı, (2000). Diyanet İslam Ansiklopedisi, Diyanet Vakfı Yayınları, Ankara, C. 24.
- Diyanet İşleri Başkanlığı, (2000). Diyanet İslam Ansiklopedisi, Diyanet Vakfı Yayınları, Ankara, C. 38.
- Diyanet İşleri Başkanlığı, (2002). Diyanet İslam Ansiklopedisi, Diyanet Vakfı Yayınları, Ankara, C. 31.
- Dizdar, A. A. (2012). KOBİ’lerin Halka Arz Süreci El Kitapçığı. Erta Bağımsız Denetim ve YMM Ltd. Şti., İstanbul.
- Dolun, L. (2005). *Mikro Finansman*, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Araştırma Müdürlüğü, İstanbul.
- Döndüren, H. (1993). *Çağdaş Akademik Problemlere İslami Yaklaşımlar*, Çelik Yayınevi, İstanbul.
- Dündar, S. O. (2007). *Mikro Finansman*, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Müdürlüğü, İstanbul.
- Ergün, N. (2012). KOBİ’ler ve Girişimcilerin Türk Ekonomisindeki Yeri, *Kalkınmada Anahtar Verimlilik Dergisi*.
- Ersan, A. (2012). *KOSGEB Destekleri*, İstanbul Ticaret Odası, İstanbul.
- Ersöz, O., Ersan, T. (2010). KOBİ’lerin Finansmana Erişimi ve Yararlanabilecekleri Destek Programları, *KOBİ Finansmanı ve İnovasyon*, ss.4-5.



- Eskici, M. M. (2007). Türkiye’de Katılım Bankacılığı Uygulaması ve Müşteri Özellikleri, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Yüksek Lisans Tezi, Isparta.
- Gök, R., Uçar, M. (2013). Diyarbakır’da Faaliyet Gösteren Kobi’lerin Finansman Sorunu Çözümünde Kredi Garanti Fonu, *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C.32, S.1, ss.121-125.
- Gözübenli, B. (1990). Bey’Bi’l-Vefâ ve Bey’Bi’l-İstiğlâl, *Atatürk Üniversitesi, İlahiyat Fakültesi Dergisi*, S.9.
- Günel, V. (1984). *Özel Finans Kurumları*, TKBB Yayınları, Ankara.
- Hammâd, N. (1996). *İktisadi Fıkıh Terimleri*, Çeviri; Recep Ulusoy, İz Yayıncılık, İstanbul.
- Haydar, A. (1912). Mecelle, Dürerü’l-Hukkâm Şerhu Mecelleti’i-Ahkâm, Madde: 119, İstanbul.
- Haydar, A. (1912). Mecelle, Dürerü’l-Hukkâm Şerhu Mecelleti’i-Ahkâm, Madde: 397, İstanbul.
- İlyas, A. İ. (1994). *Leasing*, İstanbul Ticaret Odası, İstanbul.
- İşeri, M. (2001). *Risk Sermayesi ve Türkiye’deki Geleceği*, Türkmen Kitapevi, İstanbul.
- Kandemir, A. (2002). *Dünyada ve Türkiye’de Kalkınma Bankacılığı ve Kalkınmanın Finansmanı*, Türkiye Kalkınma Bankası, Ankara.
- Karapınar, A. (2003). *Özel Finans Kurumları ve Muhasebe Uygulamaları*, Gazi Kitapevi, Ankara.
- Kaya, Y.T. (2001). Türk Bankacılık Sisteminde Net Faiz Marjının Modellenmesi, *BDDK MSPD Çalışma Raporları*, ss.4.
- Kaya, R. (2013). Katılım Bankalarının Tercih Nedenleri, Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Ens. Bölümü, Bankacılık Ana Bilim Dalı, İstanbul.
- KOSGEB, (2010). *2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı*, Ankara.
- KOSGEB. (2017,10 19). (<http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/6118/2017-yili-kosgeb-sifir-faizli-kredi-destegi-basvurulari-basladi>) adresinden alındı
- KOSGEP. (2017, 10 19). <http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/1226/kobi-proje-destek-programi> adresinden alındı

- Müslümov, A. (2002). *21.Yüzyılda Türkiye’de KOBİ’ler; Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri*, Literatür Yayınları, İstanbul.
- Oktay, E., Güney, A. (2002). Türkiye’de Kobi’lerin Finansman Sorunu Ve Çözüm Önerileri, *21.Yüzyılda Kobi’ler: Sorunlar, Fırsatlar Ve Çözüm Önerileri Sempozyumunda Sunulan Bildiri*, 03-04 Ocak, Doğu Akdeniz Üniversitesi, K.K.T.C.
- Öz, Y., Dursun, A. (2005). Bir Finansman Aracı Olarak Barter ve Türkiye’deki İşletmelerde Finansman Amaçlı Kullanımı, *Ekev Akademi Dergisi*, ss.309-310.
- Özaslan, İ. (1988). *Sorularla Forfaiting*, İstanbul Ticaret Odası, İstanbul.
- Özdemir, Z. (2005). Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Factoring ve Forfaiting İşlemleri, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, C.2, S.10, s.208.
- Özeroğlu, A. İ. (2014). Barter’in Türk Finans Sektöründe yeri ve Uygulanabilirliği, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler*, ss.116-130.
- Özgür, E. (2007), Katılım Bankalarının Finansal Etkinliği ve Mevduat Bankaları ile Rekabet Edebilirliği, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyonkarahisar.
- Özsoy, İ. (1987). *Türkiye’de ÖFK’lar ve İslam Bankacılığı*, Timaş Yayınları, İstanbul.
- Palacıoğlu, T. (1994). *Forfaiting*, İstanbul Ticaret Odası, İstanbul.
- Soydemir, S. (1994). Risk Sermayesi, *Ekonomik Yaklaşım*, C. 4, ss.88-89.
- Tabakoğlu, A. (2010), *Serbest Piyasa Ekonomisi ve İslam’daki Algılanışı*, Konrad- Adenauer-Stiftung Yayını, Ankara. ss.2.
- Tekbaş, M. Ş. (2013). İslami Finans - İslamî Finans Kavramı, Ürünler, Dünyada ve Türkiye’de Gelişimi ve Geleceği. ss.7.
- (TKBB,2017)www.tkbb.org.tr/Documents/OnemliBasliklar/Islami\_Finans.pdf: (Erişim Tarihi: 09/ 12/ 2017) adresinden alındı.
- (TKBB,2017)www.tkbb.org.tr/haber-detay/en-cok-kullanilan-islami-finans-urunleri--borsa-gundem- [Erişim: 19.10.2017]. adresinden alındı.
- TKBB. (2017). www.tkbb.org.tr. TKBB: http://www.tkbb.org.tr/faizsiz-finans-sozlugu#1326 adresinden alındı.

Türkiye Katılım Bankaları Birliği (2005). *Türkiye’de Özel Finans Kurumları*, Tkbb Yayınları, İstanbul.

Uludağ, İ. (1996). *Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ’ler ve Risk Sermayesi Şirketler Modeli*, İstanbul Ticaret Odası, İstanbul.

Yalçın, İ. (2006). Türkiye’de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Sorunları Çerçevesinde Finansman Sorunu ve Çözümüne Katkı Olarak Kredi Garanti Fonları, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi, Ankara.

Yanıktaş, D. (2007). Faktoring İstikrar İstiyor, *KOBİ Efor Ekonomi ve Sanayi Dergisi*, ss.184-186.

Yanpar, A. (2014). *İslâmi Finans İlke Araç ve Kurumları*, Scala Yayıncılık, İstanbul.

Yetiz, F. (2016). Bankacılığın Doğuşu ve Türk Bankacılık Sistemi, *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C.9, ss.2-110.

Yozgat, F. (2010). *Faizsiz Ekonomi*, Araştırma Yayınları, Ankara.

Yüksel, A. (2011). Türkyede Kobilerin Banka Kredilerine Erişimi, Ankara.

Zaimoğlu, T. (2001). *KOBİ’lerin Ekonomideki Yeri ve Önemi*, SPK Yayınları, İstanbul.

## **Kanunlar**

3226 Sayılı Finansal Kiralama Kanunu, Madde:4 , Tarih:10.06.1985.

83/7506 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararname, 16.02.1983 tarih, 19.12.1983 tarih ve 18256 Resmî Gazete [RG].

4389 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararnamesi, 29.05.2001 tarih ve 24416-4672 Sayılı R.G.

5411 Sayılı Bankacılık Kanunu, 62.Madde

5411 Sayılı Bankacılık Kanunu, Madde:3

5411 Sayılı Bankalar Kanunu; 3.Madde ve Geçici 3.Madde 3.Fıkra

BDDK, “BDDK’nın 28 Mayıs 2008 Tarih ve 2632 Sayılı Kararı Uyarınca Devlet Bakanı ve Başbakan Yardımcılığı Makamına Gönderilen Finansal Kiralama, Factoring ve Finansman Şirketleri Kanun Tasarısı Taslağı”, m.18

BDDK, “Finansal Kiralama, Factoring ve Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet

Esasları Hakkında Yönetmelik” Resmî Gazete: 10.10.2006, Sayı:26315, m.21

TTK Md.1402,“Karşılık Sigorta Faaliyeti Ancak Kooperatif Şirket Şeklinde Yürütülebilir”

Resmî Gazete: 2011,24846

TTK Md.1402,“Karşılık Sigorta Faaliyeti Ancak Kooperatif Şirket Şeklinde Yürütülebilir”

Resmî Gazete: 2011,24846



## EKLER



Sayın Yetkili; İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü öğretim üyelerinden Yr.Dç.Dr Mustafa ÇAKIR eşliğinde hazırlanan “ KOBİ'lerimizin finans sektöründeki sorunlarına ilişkin problemleri çözmek için yapılmış olan anket çalışmasına zamanınızı ayırıp katılmanızı arz ederim.

### BÖLÜM 1 : FİRMAYA İLİŞKİN GENEL BİLGİLER

---

#### 1.Anketi cevaplayanın ünvanı ?

- Şirket Sahibi
- Yönetici
- Yönetici Asistanı
- Muhasebeci
- Diğer (.....)

#### 2. Hangi sektörde faaliyet gösteriyorsunuz?

- Bilgi ve İletişim
- Hizmet
- İnşaat
- İmalaat
- Toptan ve perakende ticaret
- Diğer (.....)

#### 3.Firmanızdaki çalışan sayısı aşağıdaki seçeneklerden hangi aralıkta yer almaktadır?

- 10 kişiden az
- 11-30
- 31-50
- 51 ve üstü

#### 4. Firmanız ne kadar süredir faaliyette bulunmaktadır ?

- 5 yıldan az
- 5-10 yıl
- 10-15 yıl
- 15 ve üstü yıl

#### 5.Yurt dışına ihracat yapıyor musunuz ?

- Evet
- Hayır

#### 6. Finansal faaliyetinizi en yoğun olarak hangi kaynaktan gerçekleştiriyorsunuz?

- Mevduat(Konvansiyonel) Bankacılık
- Katılım Bankası
- Öz kaynaklar

#### 7. Mevduat (Konvansiyonel) Bankalarından hangi finansal ürünü kullanıyorsunuz ?

- Yatırım Kredisi
- İhracat & İthalat Kredisi
- Ar-Ge Kredisi
- Türev Ürünler
- Diğer

#### 8. Mevduat (Konvansiyonel) Bankalarını aşağıdaki hangi sebeplerden dolayı tercih ediyorsunuz?

- Ticari danışmanlık
- Düşük maliyetli fon sağlama
- İşlem kolaylığı
- Kurumsallaşma desteği
- Ticari işbirliği
- Verimlilik
- Teknolojik imkânlar
- Diğer

**9. Sizce Katılım Bankalarının en önemli problemi aşağıdakilerden hangisidir?**

- Yüksek maliyet
- İşlem zorluğu
- İlgisizlik
- İhtiyaca cevap verememe
- Verimsizlik
- Diğer

**10. Katılım Bankasından hangi finansal ürünü kullandınız ?**

- Mudârebe( Emek - Sermaye Ortaklığı)
- Müşâreke ( Sermaye- Emek ve Sermaye Ortaklığı)
- Murabaha ( Malın maliyeti üzerine bir miktar kâr ekleyerek satış yapmak)
- İhracat & İthalat Finansmanı
- Ar-Ge Kredisi
- Türev Ürünler
- Diğer

**11. Katılım Bankalarını aşağıdaki hangi sebeplerden dolayı tercih ediyorsunuz?**

- Ticari danışmanlık
- Düşük maliyetli fon sağlama
- İşlem kolaylığı
- Kurumsallaşma desteği
- Ticari işbirliği
- Verimlilik
- Teknolojik imkânlar
- Diğer

**12. Ülkemizdeki Katılım Bankalarının bankacılık sektörü içindeki payı sizce nedir?**

- % 5
- %10
- %15
- %20

**13. Katılım Bankalarının aşağıdaki hangi konularda size yardımcı olabileceğini düşünüyorsunuz?**

- Ticari danışmanlık
- Düşük maliyetli fon sağlama
- İşlem kolaylığı
- Kurumsallaşma desteği
- Ticari işbirliği
- Teknolojik imkânlar
- Diğer

**14. Sizce Katılım Bankalarının en önemli problemi aşağıdakilerden hangisidir?**

- Yüksek maliyet
- İşlem zorluğu
- İlgisizlik
- İhtiyaca cevap verememe
- Verimsizlik
- Diğer

## BÖLÜM 2 : KATILIM BANKALARI- KOBİ İŞBİRLİĞİ

**1:kesinlikle katılmıyorum 2:katılmıyorum 3:kararsızım, 4:katılıyorum 5:kesinlikle katılıyorum**

BÖLÜM 2.1.: GENEL DEĞERLENDİRME(MEV CUT DURUM)	1	2	3	4	5
1. Rekabet gücünüzün artırılması amacıyla katılım bankaları yeni ürün ve yöntemler sunmaktadır.					
2. Katılım bankaları ile ar-ge çalışmaları yapıyoruz.					
3. Katılım bankalarının ürün yelpazesi rekabet gücümüzü artırmaktadır.					
4. Katılım bankalarından finansal yönetim alanında destek almaktayız.					
5. Katılım bankalarının ürünlerinin kullanımı hızlı ve daha ucuz maliyettedir.					
6. Katılım bankalarının çalışmaları KOBİ'lere katma değer sağlamaktadır.					
7. Katılım bankaları ile yakın ilişki içerisindeyiz.					
8. Katılım bankalarından kullandığımız fonların daha bereketli olduğunu gözlemlemekteyiz.					
9. Katılım bankaları kullandıkları fonların etkinliğini sağlamaktadır.					
10. Katılım bankaları KOBİ'lerin finansal sorunlarına cevap verecek uygulama tecrübesine sahiptir.					
11. Ülkemizde katılım bankaları sayıları ve şubeleri yeterlidir					
12. Katılım bankaları KOBİ'lerin ihtiyaçlarına cevap vermektedir					
13. Katılım bankaları mevcut ve potansiyel imkânlarını KOBİ'lere aktarabiliyor.					
14. KOBİ'ler olarak katılım bankaları ile işbirliğine hazırız					
15. Katılım bankaları - KOBİ işbirliği ülkemize katma değer ve uluslararası pazarda da rekabet gücü yaratacaktır					
16. Katılım bankaları KOBİ'lerin sorunlarının çözümü için imkanlarını etkin bir şekilde kullanmaktadır					
17. Katılım bankaları ile KOBİ'ler arasında işbirliği konusunda önemli bir organizasyon eksikliği vardır.					
18. Katılım bankaları finansal destek dışında da KOBİ'lerin gelişimi için çalışmalar yapmaktadır.					
19. Katılım bankalarının mevcut sistemde KOBİ'lerin sorunlarına çözüm bulduğundan bahsetmek mümkün değildir.					
20. Katılım bankaları mevduat bankalarının birer taklididir.					
21. Katılım bankaları mevzuattaki birtakım zorluklar nedeniyle KOBİ'lerin sorunlarına çözüm bulamamaktadır.					

22. Katılım bankaları KOBİ'lerin ortaya çıkan sorunlarının çözümü için fırsatlar sunmaktadır.					
23. Katılım bankaları KOBİ'lerin ortaya çıkan sorunlarının çözümü için fırsatlar sunmaktadır.					
24. Katılım bankaları ile KOBİ'er arasında işbirliğine gidilmemesinin nedeni katılım bankalarının ilgisizliğidir.					

**1:kesinlikle katılmıyorum 2:katılmıyorum 3:kararsızım, 4:katılıyorum 5:kesinlikle katılıyorum**

<b>BÖLÜM 2.2.: KATILIM BANKALARINA İLİŞKİN TAVSİYELER/BEKLENTİLER</b>	1	2	3	4	5
1. KOBİ'lerin sorunlarının çözümüne yönelik çalışmalar yapılmalıdır.					
2. KOBİ'leri ortak olarak görmeli ve çalışmalarını bu bilinçle yapılmalıdır.					
3. KOBİ'lerin sorunları ile ilgili çalışmalarda KOBİ'ler ile çalışılmalıdır					
4. Faizsiz finansal araçlar KOBİ'lerin ihtiyaçlarına göre belirlenmelidir.					
5. Katılım bankalarının bünyesinde KOBİ'ler ile işbirliğini geliştirme merkezleri kurulmalıdır.					
6. KOBİ'lere faizsiz finans araçları ile ilgili daha fazla enformasyon (bilgi) sağlamalıdır.					
7. KOBİ'ler ile daha fazla sıkı işbirliği bankaların pazar payını artıracaktır.					
8. Katılım bankaları KOBİ'lere firma koçluğu yapması rekabet ve pazar paylarını artıracaktır.					
9. Katılım bankaları potansiyellerini birleştirip KOBİ'lere imkân yaratmalıdır.					
10. Bence katılım bankası, konvansiyonel banka ile aynıdır. Birinin faiz dediğine öteki kar payı demektir ve aralarında bir fark görmüyorum.					
11. Katılım bankasından kullanılan fonların helal olduğuna ilişkin kaygılarım var.					

**Katılımınız için teşekkürlerimizi sunar, çalışmalarınızda kolaylıklar dileriz.**