



T.C.
KTO Karatay Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Programı

**KOBİLERİN FİNANSAL SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNDE
KONVANSİYONEL VE İSLÂMİ MODELLERİN
MUKAYESESİ**

İsabet Ebru YAZICIOĞLU

Yüksek Lisans Tezi

KONYA
Mart, 2017

KOBİLERİN FİNANSAL SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNDE
KONVANSİYONEL VE İSLÂMİ MODELLERİN MUKAYESESİ

İsabet Ebru YAZICIOĞLU

KTO Karatay Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Programı

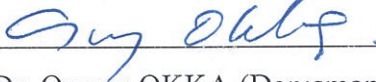
Yüksek Lisans Tezi

KONYA

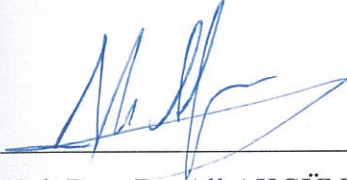
Mart, 2017

KABUL VE ONAY


İsabet Ebru YAZICIOĞLU tarafından hazırlanan “KOBİ’lerin Finansal Sorunlarının Çözümünde Konvansiyonel ve İslâmi Modellerin Mukayesesi” başlıklı bu çalışma, 23.03.2017 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından yüksek lisans tezi olarak kabul edilmiştir.



Prof. Dr. Osman OKKA (Danışman)

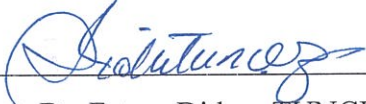


Yrd. Doç. Dr. Ali AKGÜN



Yrd. Doç. Dr. Aynur AKPINAR

Jüri tarafından kabul edilen bu tezin Yüksek Lisans Tezi olması için gerekli şartları yerine getirdiğini onaylıyorum.




Yrd. Doç. Dr. Fatma Didem TUNÇEZ

Enstitü Müdürü V.

ETİK BEYAN

KTO Karatay Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez/Proje Hazırlama ve Yazım Kurallarına uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmasında; tez içinde sunduğum verileri, bilgileri ve dokümanları akademik ve etik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi, tüm bilgi, belge, değerlendirme ve sonuçları bilimsel etik ve ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu, tez çalışmasında yararlandığım eserlerin tümüne uygun atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi, kullanılan verilerde herhangi bir değişiklik yapmadığımı, bu tezde sunduğum çalışmanın özgün olduğunu, bildirir, aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim.



23.03.2017

İsabet Ebru YAZICIOĞLU

TEŞEKKÜR

Tez çalışmamda benden desteklerini esirgemeyen KTO Karatay Üniversitesi öğretim üyelerine ve bu zamana kadar üzerimde emeği olan bütün hocalarıma teşekkür ediyorum. Çalışmaya sonsuz deneyimleriyle ışık tutan, yol gösteren danışman hocam Prof. Dr. Osman OKKA hocama en içten duygularıyla müteşekkirim.

Bu zor ve meşakkatli dönemde, benden her türlü desteğini eksik etmeyen, anlayışı ve sabrıyla hep yanımda olan kıymetli eşime, verdiği huzurla yanımda olan canım oğlum Ömer Kerem'e, bugüne kadarki eğitim hayatımda bana destek olan anne ve babama, sevgili kardeşlerime ve arkadaşlarıma sonsuz teşekkürler...

ÖZET

KOBİLERİN FİNANSAL SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNDE KONVANSİYONEL VE İSLÂMÎ MODELLERİN MUKAYESESİ

YAZICIOĞLU, İ. Ebru

Yüksek Lisans, İşletme Bölümü

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Osman OKKA

Mart, 2017

Günümüzde ülke ekonomisinde küçük ve orta ölçekli işletmelere karşı bakış açısında olumlu yönde önemli gelişmeler yaşanmaktadır. KOBİ'ler ekonominin kamburu olarak görülürken, zamanla ekonominin omurgası oldukları fikri yayılmaya başlamıştır. Bu noktaya gelmedeki esas başarı sebebi KOBİ'lerin ekonomik, sosyal ve politik yaşamda ülkeye getirdikleri dengedir. Ekonomik sistem içerisinde KOBİ'lerin oranı oldukça yüksek olup, istihdamdaki oranı her geçen gün artmaktadır. Ekonomideki istikrarsızlıkların olumsuzluklarını ve kriz dönemlerini daha kolay atlattırmayı başarabilen KOBİ'ler, bu yapılarıyla ülke ekonomisinde dinamikliği temsil etmeye başlamışlardır. KOBİ'lerin başarısı ülkemizin ekonomik gelişmesini sağlayacak, politikaya istikrar getirecek ve sosyal yaşama sağlam temeller kuracaktır. Dolayısıyla bu kesimin güçlenerek varlığını devam ettirmesi toplumun huzuru, refahı ve geleceği açısından büyük önem arz etmektedir.

Türkiye açısından önemi bu kadar ciddi boyutta olan KOBİ'lerin istikrarlı bir başarıya sahip olmaları, yeni girişimlerle sayılarının arttırılması ve zor dönemlerinde onlara destek olabilmek için onları finansal olarak desteklemek gerekmektedir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansal sorunlarına konvansiyonel ve İslâmî finans fon kullandırma yöntemleriyle çözüm aranan bu çalışmada, fon kullandırma yöntemleri İslâmî ve konvansiyonel olarak mukayese edilmiştir. Bu bağlamda bu çalışmanın amacı; KOBİ'lerin finansal sorunlarının çözümünde fon kullandırma yöntemlerini konvansiyonel ve İslâmî finans açısından tanımlayarak, onları mukayese edip işletmelere ışık tutabilmektir.

Anahtar Kelimeler: İslâmî Finans, Konvansiyonel Fon Kullandırma, İslâmî Fon Kullandırma

ABSTRACT

SOLVE SME'S FINANCIAL PROBLEMS CONVENTIONAL FUND AND ISLAMIC FUND AND THEIR COMPARE

YAZICIOĞLU, İ.Ebru

Master of Business Administration

Supervisor: Prof. Dr. Osman OKKA

March, 2017

Nowadays, in our country, there is significant developments in perspective of small and medium sized enterprises. When the SMEs are seeing as hump of the economy, now the idea which is they are the backbone of the economy has started to spread. SMEs have that success because of their stabilization in economical, social and political situation of the country. In economical system, SMEs have high ratio and also it increases in employment day by day. SMEs deal with negativeness of economical instabilisation and economic depression succesfully and so they start to represent dynamics of economy. Achievement of SMEs will provide economical development, political stability and establish solid foundation of social life. Therefore, their continuity as stronger is so important for peace of community, welfare and future.

Since importance of SMEs' stable success for Turkey is substantial, it is required to increase number of new enterprises and support financially in their difficult times. Solution for small and medium sized enterprises' financial porblems by conventional and İslamic fund utilisation methods are in this study and these methods are compared as İslamic and conventional. Purpose of this study is to define solution of SMEs financial problems by fund utilisation methods and compare them as conventional and İslamic finance in order to shed light on enterprises.

Key Words: Islamic Finance, Conventional Fund Utilisation, Islamic Fund Utilisation

İÇİNDEKİLER

Sayfa No

KABUL VE ONAY	i
ETİK BEYAN	ii
TEŞEKKÜR.....	iii
ÖZET.....	iv
ABSTRACT	v
İÇİNDEKİLER.....	vi
TABLolar LİSTESİ	ix
ŞEKİLLER LİSTESİ	x
KISALTMALAR VE SİMGELER	xi
GİRİŞ.....	1

1. BÖLÜM

KOBİLER VE KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARI

1.1 KOBİ TANIMI	3
1.1.1 Türkiye'de KOBİ Tanımı	4
1.1.2 AB'de KOBİ Tanımı	5
1.2 KOBİ'LERİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI, FIRSAT VE TEHDİTLERİ (SWOT ANALİZİ).....	7
1.2.1 KOBİ'lerin Avantajları	7
1.2.2 KOBİ'lerin Dezavantajları.....	9
1.2.3 KOBİ'lerin Fırsatları.....	13
1.2.4 KOBİ'lerin Tehditleri	14
1.3 KOBİ'LERİN ÜLKE EKONOMİSİNDEKİ YERİ VE ÖNEMİ.....	15
1.3.1 KOBİ'lerin İstihdama Etkisi	20
1.3.2 Esnek Üretimin Ekonomik Yapıya Etkisi.....	22
1.3.3 KOBİ'lerin Bölgesel Kalkınmaya Katkısı	23
1.3.4 KOBİ'lerin Sosyal Kalkınmaya Katkısı	24

1.4 KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARI.....	25
1.4.1 Kredi Temin Etmede Yaşanan Sorunlar	29
1.4.2 Özsermaye/İşletme Sermayesi Yetersizliği	32
1.4.3 Finansal Yönetimdeki Yetersizliklerden Kaynaklanan Sorunlar	34
1.4.4 Teşviklerden Yeterince Yararlanamama	35
1.4.5 Sermaye Piyasalarıyla İlgili Sorunlar	36
1.4.6 Alternatif Finansman Tekniklerinin Yeterince Kullanılmaması	37

2. BÖLÜM

KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNDE

KONVANSİYONEL MODELLER

2.1 KOBİ'LERİN KONVANSİYONEL OLARAK DESTEKLENMESİ.....	39
2.2 KOBİ'LERİ DESTEKLEYEN KURUM VE KURULUŞLAR	40
2.2.1 Konvansiyonel Bankalar ve KOBİ Kredileri.....	40
2.3 KOBİ'LERE KREDİ SAĞLAYAN DİĞER KURULUŞLAR.....	50
2.3.1 Kredi Garanti Fonu (KGF)	50
2.3.2 KOSGEB	52
2.4 KOBİLERE KREDİ SAĞLAYAN DİĞER KONVANSİYONEL ARAÇLAR.....	53
2.4.1 Kiralama (Leasing)	53
2.4.1.1 Kiralama Sisteminin Avantajları	57
2.4.1.2 Kiralama Sisteminin Dezavantajları	57
2.4.2 Faktoring	58
2.4.2.1 Faktoring Sisteminin Avantajları.....	60
2.4.2.2 Faktoring Sisteminin Dezavantajları	60
2.4.2.3 Faktoring ve Kiralama Sistemlerinin Farkları	61
2.4.3 Forfaiting	61
2.4.3.1 Forfaiting Sisteminin Avantajları	64
2.4.3.2 Forfaiting Sisteminin Dezavantajları	64
2.4.3.3 Faktoring ve Forfaiting Sistemlerinin Farkları	65
2.4.3.4 Faktoring/Forfaiting ve Banka Kredilerinin Farkları.....	65
2.4.4 Risk Sermayesi	66
2.4.4.1 Risk Sermayesi Sisteminin Avantajları	69
2.4.4.2 Risk Sermayesi Sisteminin Dezavantajları	70

3. BÖLÜM

KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNDE İSLÂMÎ MODELLER VE KONVANSİYONEL MODELLERLE MUKAYESESİ

3.1 İSLÂMÎ FİNANS KAVRAMI	71
3.2 İSLÂMÎ FİNANSTA FON KULLANDIRMA MODELLERİ	76
3.2.1 Mudaraba	83
3.2.2 Muşaraka	87
3.2.2.1 Mudaraba ve Muşaraka Modelleri Arasındaki Farklar	91
3.2.3 İcara	92
3.2.4 Murabaha	94
3.2.5 Selem	97
3.2.6 İstisna	99
3.2.6.1 Selem ve İstisna Modelleri Arasındaki Farklılıklar	100
3.2.7 Sukuk	101
3.2.8 Karz-ı Hasen	103
3.2.9 Teverruk	105
3.3 İSLÂMÎ MODELLERLE KONVANSİYONEL MODELLERİN MUKAYESESİ ..	105
3.3.1 Ortaklık Modelleri Bakımından Mukayese	109
3.3.2 Finansal Kiralama Bakımından Mukayese	110
3.3.3 Finansman Desteği Bakımından Mukayese	111
3.3.4 Sermaye Piyasası Araçları Bakımından Mukayese	112
3.3.5 Sosyal Yardımlaşma ve Toplum Düzeni Bakımından Mukayese	114

4. BÖLÜM

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

KAYNAKÇA	124
ÖZGEÇMİŞ	138

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1. KOBİ Tanımında Güncel Boyut	4
Tablo 2. AB'deki KOBİ Tanımı	6
Tablo 3. KOBİ ve Büyük İşletmelerin Avantajları Açısından Karşılaştırılması	9
Tablo 4. Rekabet Gücü Açısından Temel Sorunlara Göre İşletmelerin Dağılımı 1 (%).....	11
Tablo 5. Rekabet Gücü Açısından Temel Sorunlara Göre İşletmelerin Dağılımı 2 (%).....	12
Tablo 6. KOBİ ve Büyük İşletmelerin Dezavantajları Açısından Karşılaştırılması	13
Tablo 7. KOBİ'lerin Girişim Sayısı, İstihdam ve Ciro Bazında Oranları.....	21
Tablo 8. Finansman Sorunu Yaşayan İşletmelerin Sorunlara Göre Dağılımı 2 (%)	28
Tablo 9. Türkiye KOBİ'leri ile Seçilmiş Ülke KOBİ'lerinin Toplam Kredilerden Aldıkları Paylar (2010)	30
Tablo 10. Kullanılan Finans Kaynaklarına Göre İşletmelerin Dağılımı (%).....	37
Tablo 11. Bankacılık Sisteminde Banka ve Şube Sayısı	43
Tablo 12. KOBİ Nakit Kredileri (Milyar TL).....	46
Tablo 13. KOBİ Sayısı ve KOBİ Başına Kredi (Bin TL).....	47
Tablo 14. KOBİ Kredilerinin Toplam Krediler İçindeki Oranı	50
Tablo 15. Faktoring ve Forfaiting Farkları	65
Tablo 16. Katılım Bankacılığının Aktif Gelişimi ve Sektör İçindeki Payı	81
Tablo 17. Selem ve İstisna Modelleri Arasındaki Farklılıklar.....	101
Tablo 18. Sukuk ve Tahvil Arasındaki Farklılıklar	114

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Ana Sektörlere ve Ölçeklerine Göre AB KOBİ'leri	6
Şekil 2. KOBİ'lerin Ekonomideki Payının Yıllar İçindeki Seyri	18
Şekil 3. KOBİ'lerin Oluşturduğu Yıllık İş İstatistikleri Sanayi ve Hizmet (YSHİ)	19
Şekil 4. Finansman Sıkıntısı Yaşayan İşletmeler Oranı (%).....	26
Şekil 5. Finansman Sorunu Yaşayan İşletmelerin Sorunlara Göre Dağılımı 1 (%)	27
Şekil 6. KOBİ Ölçeklerine Göre Özsermaye Finansman Ağırlıkları.....	34
Şekil 7. Bankacılık Sisteminde Personel ve Şube Sayısı	44
Şekil 8. KOBİ Kredilerinin Gelişimi	48
Şekil 9. Kredilerin Dağılımı	49
Şekil 10. Kredi Türlerinin Gelişimi	49
Şekil 11. Faktoring Sisteminin İşleyişi	59
Şekil 12. Forfaiting Sisteminin İşleyişi.....	63
Şekil 13. Risk Sermayesinin Tarafları	69
Şekil 14. Küresel Faizsiz Bankacılık Aktifleri.....	77
Şekil 15. Faizsiz Bankacılık Aktif Büyüklüğü (Milyar Dolar)	78
Şekil 16. Katılım Bankaları Toplam Aktifleri ve Bankacılık Toplam Aktifleri İçerisindeki Payı	80
Şekil 17. Katılım Fonları (Milyon TL)	80
Şekil 18. İslâmi Finansta Fon Kullandırma Modelleri.....	82
Şekil 19. Mudaraba Modelinin İşleyişi	85
Şekil 20. Devamlı Muşaraka Finansman Modelinin İşleyişi	89
Şekil 21. Azalan Muşaraka Finansman Modelinin İşleyişi.....	90
Şekil 22. İcara Modelinin İşleyişi	93
Şekil 23. Murabaha Modelinin İşleyişi	96

KISALTMALAR VE SİMGELER

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AAOIFI	: İslâmi Finans Kuruluşları Muhasebe ve Denetim Organizasyonu (Accounting And Auditing Organization For İslamic Financial)
BDDK	: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
BIST	: Borsa İstanbul
BSMV	: Banka Sigorta Muamele Vergisi
CRM	: Customer Relationship Management (Müşteri İlişkileri Yönetimi)
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
ELA	: Avrupa Leasing Derneği (European Leasing Association)
EXIMBANK	: Türkiye İhracat Kredi Bankası
GDTİ	: Girişim Özelliklerine Göre Dış Ticaret İstatistikleri
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
IFSI	: İslamic Financial Services Industry (İslâmi Finansal Hizmetler Sektörü)
İTO	: İstanbul Ticaret Odası
KDV	: Katma Değer Vergisi
KGF	: Kredi Garanti Fonu
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KSEP	: KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı
MEKSA	: Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı

OECD	: İktisadi İşbirliği ve Gelişme Teşkilatı
OYHS	: Oydan Yoksun Hisse Senetleri
SERPAM	: Sermaye Piyasası Araştırma Merkezi
SWOT	: Avantaj, Dezavantaj, Fırsat ve Tehditler (Strength, Weaknes, Opportunity, Threat)
TBB	: Türkiye Bankalar Birliği
TESK	: Türkiye Esnaf ve Sanatkârlar Konfederasyonu
TKBB	: Türkiye Katılım Bankaları Birliği
TL	: Türk Lirası
TOBB	: Türkiye Ticaret, Sanayi, Deniz Ticaret ve Odaları ve Ticaret Borsası Birliği
TOSYÖV	: Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yönetici Vakfı
TSKB	: Türk Sınai Kalkınma Bankası
TTGV	: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
TÜBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
VKŞ	: Varlık Kiralama Şirketi
YSHİ	: Yıllık Sanayi ve Hizmet İş İstatistikleri

GİRİŞ

Dünya ekonomilerinde, özellikle gelişmekte olan ülkelerde sanayinin can damarı sayılan küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ) ekonominin en temel unsurlarıdır. KOBİ'ler kalkınmaya, istihdama ve gelir artışına etkileri ile sanayileşmenin itici gücü olarak görülmektedir. Kriz dönemlerinde KOBİ'lerin büyük işletmelere göre daha az zararla çıkması onların ekonomideki ve dünyadaki önemini arttırmıştır. KOBİ'ler ülkemizin de ekonomik sisteminde önemli bir yere sahiptir. Büyük işletmelere nazaran daha dinamik ve esnek bir yapıda olmaları KOBİ'lere özel önem verilmesinin gerekliliğini ortaya koymaktadır. Bu yapıları sayesinde değişen şartlara daha hızlı uyum sağlayarak, üretkenliği ve verimliliği arttıran KOBİ'ler ekonomik istikrarın ve sosyal yaşamın vazgeçilmez unsurlarıdır.

Ülkemizde işletmelerin %99,8'ini, istihdamın %74,2'sini ve ihracatın %59,2'sini oluşturan KOBİ'lerin, beklenen performansı yerine getirememesinin en önemli sebeplerinden birisi yeterli finansman kaynağı bulamamak kaynaklıdır. Yakın zamanlarda bu soruna çözüm olarak konvansiyonel finansal kaynaklara ilaveten İslâmi fon kullandırma modelleri de geliştirilmiştir. KOBİ'ler bu modeller içerisinde finansman sıkıntısını giderecek en uygun modeli seçmek zorundadır. Ancak bu seçimde fon kullandırma yöntemlerini konvansiyonel ve İslâmi olarak ayıran temel farkı, göz ardı etmemek gerekmektedir. Bu fark; faizdir. Konvansiyonel modeller faizi, İslâmi modeller faizsizliği esas almaktadır. Konvansiyonel sistemde para ile para kazanılırken, parayı faiz ile satarken, İslâmi modellerde kâra da zarara da ortak olmak esasına uyulmaktadır. Çünkü İslâmiyet faizi bir sömürü ve eşitsizlik aracı gören ve haram kılan (yasaklayan) bir dindir. Bu sebeple KOBİ'lerin finansman sorunlarına faizli ya da faizsiz yollarla çözüm araması ve bunların mukayesesini yapması ekonomik sistemle ilgili olduğu kadar, kişinin inanç ve dini hassasiyetiyle de yakından ilgilidir.

Bu çalışmanın inceleme alanı, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerle sınırlandırılmıştır. Büyük işletmeler çalışmamızın kapsamı dışında bırakılmış, bu işletmelerden sadece karşılaştırma amaçlı bahsedilmiştir. Bu kapsamda çalışmanın

amacı; KOBİ'lerin finansal sorunlarını detaylandırmak ve bu sorunların çözümüne konvansiyonel ve İslâmi modellerle mukayeseli çözüm önerileri sunmaktır.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın birinci bölümünde KOBİ'lerin neler olduğu incelenmiş, SWOT analiziyle güçlü ve zayıf yönleri üzerinde durulmuş ve son olarak da finansal sorunları oraya konulmaya çalışılmıştır.

İkinci bölümde KOBİ'lerin finansal sorunlarının konvansiyonel modellerle nasıl çözülmeye çalışıldığı gösterilmiş ve bu modeller incelenmiştir.

Üçüncü bölümdeyse, İslâmi modellerle KOBİ'lerin finansal sorunlarına çözüm yolları aranmış ve İslâmi finasta fon kullandırma yöntemleri ele alınmıştır. Son olarak bu yöntemler, çalışmanın bir önceki bölümünde yer verilen konvansiyonel modellerle mukayese edilerek önerilerde bulunulmuştur.

Çalışmada kullanılan araştırma yöntemi konuyla ilgili literatür taraması şeklindedir. Bunlar, konu ile ilgili yayınlanmış kitaplar, tezler, araştırmalar, makaleler, yönetmelikler, kanunlar ile güvenilir internet siteleri kaynaklarıdır. Elde edilen veriler birbirleriyle ilişkilendirilerek yorumlanmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

KOBİLER VE KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARI

KOBİ'ler (küçük ve orta büyüklükteki işletmeler), tüm dünya ekonomilerinin ve ülkemiz ekonomisinin temel yapı taşlarından birisi olup ülkelerin ekonomik gelişmesi bakımından büyük önem taşırlar. Ülkemizde işletmelerin %99,8'i KOBİ grubu içerisinde yer almakta ve istihdamın %74,2'sini ve ihracatın %59,2'sini KOBİ'ler gerçekleştirmektedir (TBB, 2016: 1). KOBİ kavramı bütün ülkelerde kullanılmasına rağmen gelişmiş ülkelerde ve gelişmekte olan ülkelerde KOBİ büyüklük sınırları farklılık göstermektedir. Türkiye'de 10 kişiyi istihdam eden veya yıllık satış hasılatı veya bilanço aktif toplamı bir milyon lira (303 bin Euro) olan işletme mikro KOBİ sınıflandırmasına girerken, AB'de 10 kişiyi istihdam etmekle birlikte satış veya bilanço aktif toplamı 2 milyon Euro'dan küçük KOBİ'ler mikro KOBİ sayılmaktadır. İstihdam sayısı aynı olmasına rağmen finans ölçeği birisinde 303 bin Euro, diğesinde 2 milyon Euro'dur (kobi.org.tr). Ekonomi açısından bu derece önemli olan KOBİ'leri yakından tanımakta fayda vardır.

1.1. KOBİ TANIMI

Küçük ve orta ölçekli işletmeler son zamanlarda tüm dünya genelinde dikkatleri üzerlerine çekmeyi başarmışlardır. Ekonomik büyümeyi destekleyen, esnekliği sağlayan, istihdamı geliştiren ve Türkiye ve Avrupa Birliği arasında köprü kuran KOBİ'ler Türkiye ekonomisinde de önemli rol oynamaktadırlar (Nurrachmi ve d. 2012: 17). Türkiye'nin ekonomik yöndeki ilerleyişinde KOBİ'lerin katkısı çok büyüktür. KOBİ'lerin tanımları yapılırken birçok kritere ihtiyaç duyulmuştur. KOBİ tanımını etkileyen belli başlı faktörler arasında şunlar sıralanabilir (Çetin, 1996: 35): “zaman, ekonomik düzey, sanayileşme düzeyi, kullanılan teknoloji, pazarın büyüklüğü, faaliyette bulunulan işkolu, kullanılan üretim tekniği, üretilen malın özellikleri, iş gören sayısı ve kuruluş ve araştırmalar”. Ülkemizde işletmeleri gruplandırmak için kullanılan en yaygın kıstas istihdam edilen işçi sayısıdır (Çetin ve Bıtırak, 120). Bu ölçütlere göre KOBİ tanımı uygun olacaktır; az sermaye kullanımı yanında daha çok el emeğiyle çalışan, çabuk karar verebilen, teknolojiye çabuk

adapte olabilen, risk yönetimi daha kolay olan, düşük yönetim giderleriyle çalışan ve üretimi ucuz yapabilen iktisadi teşebbüslerdir (Uludağ, 1990: 14).

1.1.1. Türkiye’de KOBİ Tanımı

Literatürde KOBİ tanımları verilmesine rağmen ülkemizde yakın zamana kadar ortak bir KOBİ tanımı bulunmamaktaydı. KOSGEB, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Halk Bankası, Hazine Müsteşarlığı, Eximbank vb. farklı birimlerin KOBİ tanımlarından hareket edilmekteydi (Narin, 2005: 45) ve bu durum da uygulamada farklılıkların oluşmasına ve istatistiksel verilerde farklılara neden olmaktaydı. Standart bir tanımın bulunmamasının getirdiği olumsuzluklar 18.11.2005 tarihinde 25997 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan ilgili yönetmelikle son bulmuştur (Kutlu ve Demirci, 2007: 187).

Türkiye’nin resmi KOBİ tanımı söz konusu yönetmelikle yapılmış ancak 4 Kasım 2012 tarihli ve 28457 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik” ile güncellenmiştir. Söz konusu Resmi Gazete’de yayınlanan Türkiye’nin resmi KOBİ tanımı “İki yüz elli kişiden az çalışanı istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon Türk Lirasını aşmayan ve ilgili yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ekonomik birimler veya girişimlerdir.” şeklinde yapılmıştır. Tablo 1, KOBİ tanımının güncel şeklini göstermektedir.

Tablo 1. KOBİ Tanımında Güncel Boyut

Kriter	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli KOBİ	Orta Ölçekli KOBİ
Çalışan Personel Sayısı	<10	<50	<250
Yıllık Net Satış Hasılatı	<1 Milyon TL	<8 Milyon TL	<40 Milyon TL
Yıllık Mali Bilanço Toplamı	<1 Milyon TL	<8 Milyon TL	<40 Milyon TL

Kaynak: www.kobi.org.tr/Kobitanımı

Tablodaki;

İşletme: Bir ya da birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait olan herhangi bir ekonomik faaliyet yapan birimleri,

Mali Bilanço: Bir işletmenin sahip olduğu varlıkları ve bu varlıkların getirisi olan kaynakları gösteren mali tabloyu,

Net Satış Hasılatı: Bir işletmenin brüt satış fiyatı üzerinden yapılan ıskontoları ve iadeleriyle başka indirimlerin hesaplanması sonucundaki meblağı ifade etmektedir.

1.1.2. AB’de KOBİ Tanımı

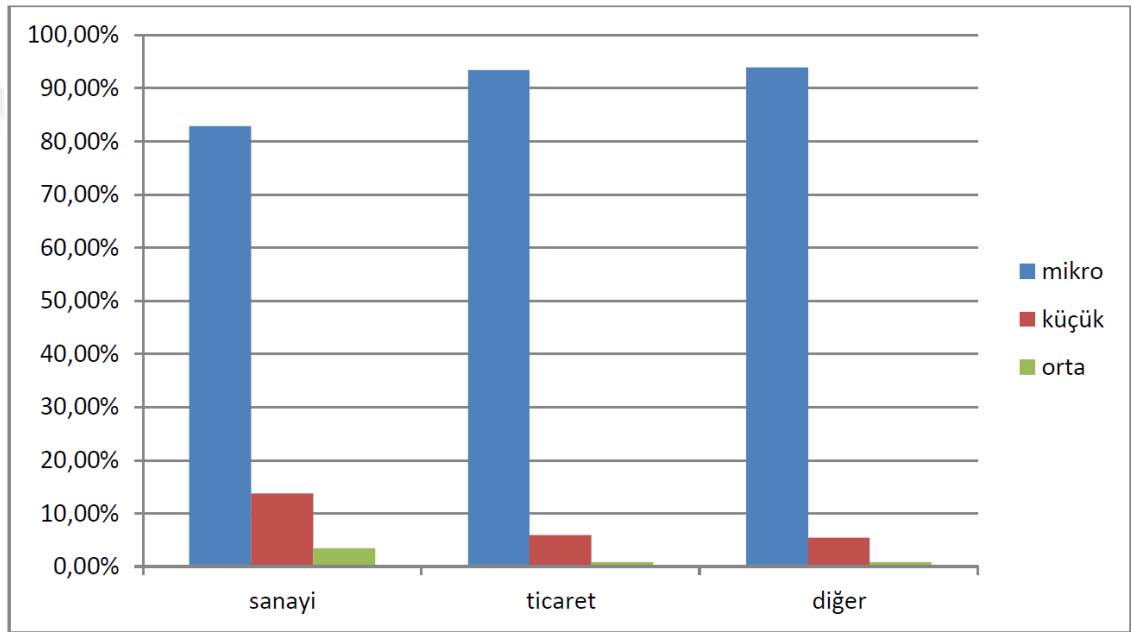
Küçük ve orta ölçekli işletmeler ülkemizde olduğu kadar Avrupa Birliği’nde de büyük önem taşımaktadır. Öyle ki AB’de KOBİ statüsünde 20 milyon civarında işletme olduğu tahmin edilmektedir (Tepav Epri, 2005: 2). Türkiye ve Avrupa Birliği’nde mikro, küçük ve orta ölçekli işletmeler istihdam sayısı bakımından aynı şekilde kategorize edilirken yıllık net satış hasılatı ve yıllık net ciro rakamları farklılık göstermektedir. Avrupa Birliği’nde 2003/361/EC sayılı tüzük çerçevesinde 1 Ocak 2005 tarihinde yürürlüğe giren KOBİ tanımı şu şekildedir: “İki yüz elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı 50 milyon Avroyu, yıllık mali bilanço toplamı 43 milyon Avroyu aşmayan ilgili yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ekonomik birimler veya girişimlerdir.” Tablo 2, AB’deki KOBİ tanımını göstermektedir.

Avrupa Birliği’nce yapılan KOBİ tanımının üst sınırı 50 milyon Avro (yaklaşık 160 milyon TL) olarak benimsenmiştir. (TBB, 2016: 1). Komisyon, AB’nin yaptığı ekonomik düzenlemeleri göz önünde bulundurarak, düzenli olarak her 4 yılda bir veya ihtiyaç oldukça yıllık satış cirosu ve bilanço net değeri rakamlarını değiştirebilmektedir. AB komisyonu KOBİ tanımına göre, içinde “KOBİ”, “Orta Büyüklükteki İşletme” veya “Mikro İşletme” terimleri geçen tüm AB mevzuatını düzenlemiştir. Bunun yanında, 1992’de AB’nin kurucu anlaşması olan Maastricht Anlaşması imzalanarak, 157. Maddesinde “Birlik ve üye ülkeler, Birlik sanayinin rekabet gücü kazanması için gerekli koşulları sağlayacaklardır” yargısıyla AB KOBİ politikasını yasallaştırmıştır (Tepav Epri, 2005: 2).

Tablo 2. AB'deki KOBİ Tanımı

Kriter	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli KOBİ	Orta Ölçekli KOBİ
Çalışan Personel Sayısı	<10	<50	<250
Yıllık Net Satış Hasılatı	<2 Milyon Avro	<10 Milyon Avro	<50 Milyon Avro
Yıllık Mali Bilanço Toplamı	<2 Milyon Avro	<5 Milyon Avro	<43 Milyon Avro

Kaynak: www.kobi.org.tr/Kobitanımı



Şekil 1. Ana Sektörlere ve Ölçeklerine Göre AB KOBİ'leri

Kaynak: Yıllık Avrupa KOBİ'leri Raporu 2013/2014 (sp.org.tr/KSEP)

Yukarıdaki şekil AB KOBİ'lerinin ana sektörlerine ve ölçeklerine göre yüzdelere göstermektedir. Şekilde görüldüğü üzere AB işletmeleri gerek sanayi, gerek ticaret, gerekse diğer tüm sektörler bazında en fazla mikro ölçektedir. Küçük ölçekteki işletmeler %10 sınırındayken, orta ölçekli işletmelerin yüzdesi çok daha düşüktür.

1.2. KOBİ'LERİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI, FIRSAT VE TEHDİTLERİ (SWOT ANALİZİ)

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin sahip oldukları avantaj ve dezavantajlar, dış çevreden kaynaklanan fırsatlar ve tehditler aşağıda ele alınmıştır.

1.2.1. KOBİ'lerin Avantajları

Szonyi'ye göre büyük firmalara nazaran KOBİ'ler birçok açıdan daha fazla avantaja sahiptirler. Dinamik lider tipiyle iyi yönetilen KOBİ'ler, günümüzde büyük firma olmayı başararak, ekonomik hayatlarına devam etmektedirler (Aktaran Güreş, t.y.: 73). Büyük işletmelerle rekabet edebilmek için öncelikle küçük işletmelerin sahibi olan girişimcinin iki temel avantajı vardır. Bunlar; işletme personeli ve müşterileriyle daha yakın ilişkiye sahip olmaları ve büyük işletmelere kıyasla üretim, pazarlama ve hizmet hususlarında daha esnek olmalarıdır (Çelik ve Akgemci, 2010: 125).

KOBİ'ler, ekonomik ömürlerini devam ettirebilmek için ve gelecekte birer büyük işletme olabilmek için sahip oldukları avantajların farkında olmaları ve bunları doğru değerlendirmeleri gereklidir. Bu avantajlar şöyle sıralanabilir (Çelik ve Akgemci, 2010:125, Civan ve Tekinkuş, 2002: 7-8; Yılmaz, 2003: 3; ATO, 2007: 38):

- Miktarı büyük yatırım yapmadan önce yeni bir buluşa veya fikre pazarın vereceği tepkinin bilinmesi zorunludur.
- Mal veya hizmetin üretilmesinde el emeği önemli bir faktördür.
- Üretilen mal veya hizmette talep sınırlıdır.
- Kolay bozulabilen malların üretilmesi ve pazarlanmasına uygundur.
- Müşteri ve personelle daha yakın ilişkiler içerisindedirler.
- Değişen teknolojiye kısa sürede uyum sağlayabilme yeteneğine sahiptirler.
- Kurulacakları yerler, iş sahiplerinin kendi bölgeleri veya yaşamak istedikleri bölgeler olabilir.
- Bireysel tasarrufları teşvik etmektedirler.

- Büyük sanayi işletmelerinin destekleyicisi ve tanımlayıcısı rolünü üstlenmektedirler.

- Hem ekonominin, hem de sosyal sistemlerin denge ve istikrarında önem taşımaktadırlar.

- Ülke genelinde başka bölgelerin kalkınmasında fayda sağlamaktadırlar.

- Girişimciliği teşvik etmektedirler.

- Büyük işletmelere ara mal temin etmektedirler.

- Yatırımı çoğunlukla kendi öz sermayelerini kullanarak yapmaktadırlar.

KOBİ yöneticileri, içinde faaliyet yaptıkları pazarın özelliklerine hâkim, pazar gereksinim ve eksikliklerinin farkında olabilen, pazardaki alıcı ve satıcılarla yakınlık sağlayacak kişiler olmalıdırlar. Bu yakınlık KOBİ'lere büyük işletmelerin sahip olamayacağı bir avantaj sağlamaktadır. Ayrıca, talep değişikliklerine daha hızlı uyum sağlayabilen ve müşterilere özel stil, kalite, ambalaj gibi değişiklikleri yapma imkânlarına sahip olmaları da işletmeler için önemli bir artıdır. İstenilen değişiklikleri yapmak ve varsa hataların telafisi daha kolaydır. Çünkü büyük sanayilere kıyasla üretimdeki sorunları daha düşük bütçe kullanarak çözümlenebilirler (Mucuk, 1998: 104).

KOBİ'ler aynı parasal harcamayla büyük firmalara oranla daha fazla teknik yenilikler yapabilmektedir. Nitekim bu konuda "American National Science Foundation"ın araştırmasına göre; araştırma ve geliştirme faaliyetlerinde harcanan her dolar için küçük firmalar, orta boy işletmelere oranla dört kat, büyük boy işletmelere oranla yirmi dört kat daha fazla yenilik üretmektedirler (Peter, 1987: 276). Çünkü büyük boy sanayi işletmeleri, teknik personelin yoğun çalışmaları sonucunda sonunu bilmedikleri araştırma projelerini hazırlarken, KOBİ'ler daha az sayıda personel kullanarak geliştirdikleri projeleri kısa sürede pazara sunabilmektedirler. Tablo 3, KOBİ'lerin avantajlar bakımından büyük işletmelerle karşılaştırılmasını göstermektedir.

Tablo 3. KOBİ ve Büyük İşletmelerin Avantajları Açısından Karşılaştırılması

KOBİ	BÜYÜK İŞLETME
Az miktarda sermayeye ihtiyaç duyduğu için girişimcileri teşvik ederler.	Gelişmiş teknikleri ve makineleri kullanırlar.
Tüketici isteklerinde meydana gelen değişikliklere kolay uyum sağlarlar.	Yığın üretim nedeniyle birim maliyetler düşüktür, fiyatlamayı rekabette avantaj olarak kullanırlar.
İşçi-işveren arasında yakın ilişki olduğu kadar müşterilerle işletme arasında da yakın ilişki vardır.	Değişik departmanlarda çalışan uzman kişiler kullanırlar.
İşçi sayısı az olduğu için etkili kontrol sistemi uygulanabilir.	Finansman ihtiyaçlarını güçlü sermaye nedeniyle düşük maliyetle karşılarlar.
Dikey örgüt yapısı olduğu için etkili kontrol sistemi uygulanabilir.	Tedarik ve pazarlamada pazarlık güçleri vardır.
Personel, işletmenin her bölümünde çalışması nedeniyle iş hakkında detaylı bilgiye sahiptir.	Reklam ve Ar-Ge faaliyetleri yüksektir.
Üretimin fazla olmaması nedeniyle depolama ve satış problemi yoktur.	Üretim artıklarını değerlendirme imkânları vardır.
Sipariş üzerine çalıştıkları için özelliği olan malları kolaylıkla üretebilirler.	

Kaynak: Ünsalan ve Şimşek, 2006: 35

1.2.2. KOBİ'lerin Dezavantajları

Günümüzde değişim ve gelişimi takip edip, dış çevresel koşulları dikkate almak başarıya ulaşmak için önem taşımaktadır. KOBİ'lerin başarısız olma sebeplerinin ilk sırasında sermaye yetersizliği ve yönetim başarısızlığı gelmektedir. Ayrıca bu iki sorun işletmenin üretim, pazarlama, insan kaynakları yönetimi gibi diğer tüm işlevlerindeki başarısızlığının da nedenidir (Erdoğan, 2010: 48). Bu bakımdan KOBİ'ler buldukları ortamdaki dezavantajları avantaja dönüştürebildiklerinde başarıya bir adım daha yaklaşmış olacaklardır. KOBİ'lerin dezavantajları şu şekilde sıralanabilir (Aykaç ve d, 2009: 283; Akgemci, 2001: 16; Şimşek, 2002: 19):

- Olumsuz rekabet ortamında bulunmaktadırlar.
- Genel yönetim yetersizdir.

• İşletme sahip veya ortaklarınca stratejik kararların alınıp, orta ve/veya alt düzey görevlilerin tam katılımı sağlanamamaktadır.

- İşletme içerisinde mali danışman veya uzman çalıştıramamaktadırlar.
- Uzman bir finansman departmanı veya takımı yoktur.
- Banka ve diğer finansal kurumlardan yeterli desteği alamamaktadırlar.
- Konvansiyonel veya İslâmi sermaye piyasasından yeterince yararlanamamaktadırlar.
- Ürün geliştirme yönleri eksiktir.
- Üretim ve satış arasındaki koordinasyon yetersizdir.
- Modern pazarlama etkinlikleri sergileyememektedirler.
- Küçük ve orta boy işletmeler, ihale vb. etkinliklere dâhil edilmemektedirler.
- İşyeri ya da yerleşim alanları küçüktür.
- Bağımsızlıklarını kaybetme veya iflas riskleri yüksektir.
- Kalifiye eleman sağlayamamaktadırlar.
- Mevzuat ve bürokrasi eksiktir.
- Girdi temininde zorluklarla karşılaşmaktadırlar.
- Kurumsallaşmada başarısızdırlar.
- Kayıt dışılığın yaygın olmasından etkilenirler.
- Fazla talep artışı olması durumunda bunu karşılayamama olasılığı vardır.
- Teminat, garanti ve kefalet verme güçlüğü çekerler.
- İleri teknolojik yatırımlar için kaynakları yetersizdir.
- Kalite ve markalaşmada güçlük çekerler.
- Proje hazırlama ve yönetim tecrübeleri eksiktir.
- İşbirliği ve verimlilik düzeyi düşüktür.
- İletişim eksikliği yaşarlar.

Tablo 4. Rekabet Gücü Açısından Temel Sorunlara Göre İşletmelerin Dağılımı 1 (%)

	Küçük Ölçekli İşletmeler	Orta Ölçekli İşletmeler	Büyük Ölçekli İşletmeler	Toplam İşletmeler
Kayıt dışı ekonomi, haksız rekabet ortamı	14,2	17,0	11,6	14,6
Hammadde maliyetlerinin yüksekliği	12,4	10,5	14,2	12,1
Enerji maliyetlerinin yüksekliği	8,7	8,2	14,6	9,8
Karlılık oranlarının düşmesi	9,3	8,7	9,5	9,1
Vergi oranlarının yüksekliği	10,4	7,6	6,2	8,5
Alacakların zamanında tahsil edilememesi	8,9	6,9	3,5	7,0
İstihdam üzerindeki yükler	5,6	7,3	5,1	6,1
Teşviklerin yetersizliği	5,1	5,7	3,9	5,1
Pazar daralması	4,1	4,3	7,9	5,0
Girdilerin ithal ağırlıklı olması	2,8	5,1	9,0	4,9
Uzakdoğu'dan gelen kalitesi mallar	3,1	2,9	4,4	3,3
Nitelikli ara eleman eksikliği	2,9	3,0	3,0	2,9
Ticari kredi faiz oranlarının yüksekliği	2,8	3,2	1,3	2,6
Sermaye yetersizliği	2,8	2,8	1,7	2,6
Kredi imkânlarının yetersizliği	2,4	2,0	0,6	1,9
Bürokrasi	1,7	1,7	1,7	1,7
Markalaşamamak	1,7	1,6	0,6	1,4
Diğer	0,7	0,5	0,5	0,6
Fikri ve sınai hakların korunamaması	0,4	0,8	0,7	0,6
AR-GE ve teknoloji transferi yetersizliği	0,1	0,3	0,3	0,2
Toplam	100,0	100,0	100,0	100,0

Kaynak: İSO- Ekonomik Durum Tespiti 2013 (iso.org.tr/ekonomik_durum)

KOBİ'lerin rekabet gücünü azaltan, onların piyasada tutunmalarını zorlaştıran en önemli sorunlar listesi yüzde olarak Tablo 4'te gösterilmektedir. Bu rakamlardan yola çıkarak küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin kayıt dışı ekonomi ve haksız rekabet ortamından büyük zarara uğradıkları görülmektedir. İkinci olarak en büyük sorun, hammadde maliyetinin yüksekliğidir. Küçük işletmeler için vergi oranlarının yüksekliği, orta ölçekli işletmeler içinse kârlılık oranlarının düşmesinin işletmeler için ciddi sorun teşkil etmekte olduğu görülmektedir.

Tablo 5. Rekabet Gücü Açısından Temel Sorunlara Göre İşletmelerin Dağılımı 2
(%)

	Küçük Ölçekli İşletmeler	Orta Ölçekli İşletmeler	Büyük Ölçekli İşletmeler	Toplam İşletmeler
İşsizlik	16,3	16,8	18,4	16,9
Eğitim	13,2	13,2	12,6	13,1
Kayıt dışı ekonomi, haksız rekabet ortamı	12,7	13,3	7,9	11,9
İthalata dayalı büyüme	10,0	11,0	12,3	10,8
Dolaylı vergilerin yarattığı dengesizlik	11,3	8,2	6,6	9,2
Gelir dağılımındaki dengesizlik	8,8	7,9	6,7	8,0
Cari açık	6,1	7,8	11,8	7,9
Yetersiz enerji kaynakları	4,0	5,1	7,1	5,0
Yüksek borç yükü	4,8	5,0	4,8	4,9
Bürokrasi	4,2	4,1	3,1	3,9
Büyüme hızının yetersizliği	2,2	2,4	1,9	2,2
İç tasarruf/GSYİH oranının düşük olması	1,7	1,4	2,9	1,8
Yatırım/GSYİH oranının düşük olması	1,8	1,9	1,6	1,8
Bütçe açığı	2,1	1,6	1,2	1,7
Diğer	0,8	0,2	1,1	0,6
Toplam	100,0	100,0	100,0	100,0

Kaynak: İSO- Ekonomik Durum Tespiti 2013 (iso.org.tr/ekonomik_durum)

Tablo 5, temel sorunları küçük, orta ve büyük işletmeler bakımından yüzde olarak göstermektedir. Buna göre her büyüklükteki işletmeler için de işsizlik sorunu ilk sırada gelmektedir. Hemen ardından eğitim, işletmeler açısından sorun teşkil etmektedir. Kayıt dışı ekonomi KOBİ'ler için daha büyük bir sorunken, ithalata dayalı büyüme sorunu büyük işletmeler için daha üst sırada yer almaktadır.

KOBİ'ler ve büyük işletmeler sahip oldukları avantajlar bakımından farklılık gösterdikleri gibi dezavantajlar bakımından da farklılık göstermektedirler. Tablo 6,

KOBİ ve büyük işletmelerin dezavantajlar bakımından karşılaştırılmasını göstermektedir.

Tablo 6. KOBİ ve Büyük İşletmelerin Dezavantajları Açısından Karşılaştırılması

KOBİ	BÜYÜK İŞLETME
-Finansman açıklarını yüksek maliyetle karşılarlar.	-Tüketici isteklerinde meydana gelen değişikliklere kolay uyum sağlayamazlar.
-Pazar paylarının sınırlı olması nedeniyle pazarlama ve tedarikte pazarlık güçleri zayıftır.	-Sabit maliyetler yüksek olduğundan talepte meydana gelen düşmelerde üretim miktarını kısımazlar.
-Büyük işletmeler gibi reklam ve AR-GE çabalarında fazla bulunamazlar.	-Kontrol imkânları zayıftır.
-Finansman yapısının zayıf olması nedeniyle teknolojik gelişmeyi tam manasıyla takip edemezler.	-Bürokratik olmaları nedeniyle kararlar kolay alınmaz.
-Yığın üretim yapmadıkları için birim maliyetleri yüksektir.	-İşçilerle işletme ve işçiler arasında ilişki resmidir.
-Sahip ve yöneticinin aynı kişi olması ve sınırlı imkânlar nedeniyle profesyonel yönetici istihdam edemezler.	

Kaynak: Ünsalan ve Şimşeker, 2006: 35

1.2.3. KOBİ'lerin Fırsatları

Küçük ve orta ölçekli işletmeler, ticari varlıklarını sağlamlaştırmak için, büyüyüp gelişebilmek için, daha fazla kâr edebilmek için sahip oldukları fırsatları hayata geçirebilmelidirler. Bu fırsatlar şöyle sıralanabilir (2015-2018 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı-KSEP 2015: 36-37):

- Ülkemizdeki genç nüfus,
- Yüksek meblağlı kamu yatırımları ve Türkiye'ye sermayenin girmesi,
- Ülkemizdeki üniversite sayısının artışı ve üniversite araştırma merkezleriyle sanayi arasındaki işbirliği faaliyetlerinin artması,

- KOBİ'lerin finansman sağlamasında yeni finansal araçların olması,
- Kredi garanti ve girişim sermayesi sistemlerinin olması,
- KOBİ desteklerinde ulusal kurum/kuruluşların olması,
- AB kaynaklı ve başka yurt dışı kaynaklı fonların olması,
- Ulusal politikada KOBİ'lere ait dokümanların özel önem görmesi,
- Bilişim teknolojilerinin sağladığı olanaklarla küresel değer zincirlerine entegrasyon,
- E-ticaretin yaygınlaşması,
- KOBİ danışmanlık sisteminin kurulması,
- Sektörel ve bölgesel odaklanmalarla, kamu kaynaklı destekleri kullanarak yöneltilmesi,
- KOBİ'lere bankalar tarafından özel ehemmiyet gösterilmesidir.

1.2.4. KOBİ'lerin Tehditleri

KOBİ'lerin kısa ömürlü işletmeler olmasının en önemli sebebi kendileri için var olan dış çevreden kaynaklanan tehditlerin farkında olmamalarıdır. Bu tehditler şunlardır (2015-2018 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı-KSEP 2015: 36-37):

- Ülkemizdeki eğitim sisteminin sanayi sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda nitelikli eleman yetiştirmeye uygun olmaması,
- Mesleki ve Teknik eğitime verilen önemin sınırlı olması,
- Küresel rekabetin hızlanmasından dolayı üretim ekseninin dünyanın doğusuna kayması sonucu Güney Asya ülkelerinden ve Çin'den ucuz ithalat yapılması,
- Ülkenin kalkınmasında büyük önemi olan Kamu kaynaklarının ve yatırımlarının imalat sektörü dışındaki sektörlerle yönlendirilmesi, imalat sektörünün GSMH'deki payının azalması,
- İstihdam ve vergi yüklerinin yurt dışı pazarında istihdam ve verginin yük olarak rekabette dezavantaj sağlaması,

- KOBİ'lerin doğru yatırım alanları hususunda rehberlik hizmetleri alamaması,
- E-devlet sisteminde yaşanan aksaklıklar,
- KOBİ'ler için politikalar geliştiren ve uygulayan kurumlar arasındaki koordinasyonsuzluk ve desteklerdeki yinelenmeler,
- Ülkemiz çevresinde yaşanan istikrarsızlıkların KOBİ'lerin ihracatına olan olumsuz etkisi,
- Kayıt dışı çalışan işletmelerin varlığı,
- KOBİ'ler ve Üniversiteler işbirliğinin yetersiz olması,
- Üretimde dışa bağımlılığın artması (Ara malı ithalatı),
- KOBİ'lerin; AVM, mağaza zincirleri, büyük şirketler ve küresel şirketlerle rekabette dezavantajlı olması,
- Ülke enerji sektöründe dışa bağımlılığın ve yüksek enerji maliyetlerinin olması,
- KOBİ istatistiklerinin düzenli ve yeterli boyutlarda olmaması,
- Kamu alımlarından KOBİ'lerin yeterince yararlanamamaları,
- Kadın istihdam oranının düşük olması,
- AB ve Amerika Birleşik Devletleri arasında imzalanması planlanan Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı Anlaşması'nın Türk KOBİ'lerine olumsuz etkiler doğurmasıdır.

1.3. KOBİ'LERİN ÜLKE EKONOMİSİNDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

Robert Solow (1956), emek ve sermaye faktörlerini büyümenin kaynağı olarak göstererek Nobel ödülünü kazanmıştır. Solow'a göre bu faktörlerin en verimli şekilde kullanıldığı yer, büyük üretim ölçekleriydi. Geçmiş zamanlarda devamlı artan işlem maliyetleri, üretim miktarlarının artmasını mecburi kılmıştır. Bunun sonucu olarak büyük işletmeler ekonomide önemli role sahip olmuşlardır. Bu süreç içinde yeni girişimlerin ve küçük işletmelerin önemi gözden kaçmaktaydı (European Commission, 2003).

1970’li yıllarda yaşanan ekonomik krizden KOBİ’ler fazla etkilenmemiş, hatta bu işletmeler ekonomik krizin zorluklarını daha kolay aşmışlardır (Akgemci, 2001: 16). Böylece ekonomik krizlerden, konjoktürel dalgalanmalardan ve finansal darboğazlardan büyük işletmelere göre daha az etkilenen KOBİ’ler “küçük güzeldir” anlayışıyla yeni bir döneme girmişlerdir (Oktay ve Güney, 2002: 2). Hem gelişmiş, hem de gelişmekte olan ekonomilerde işletmelerin tamamına yakınına KOBİ’ler oluşturmaya başlamıştır (Met, 2011: 129).

20. yüzyılın son çeyreğindeki gelişmelerle değişen ekonomik yapı; müşteri tercihleri odaklı, CRM (Customer Relationship Management–Müşteri İlişkileri Yönetimi-) teknolojisine dayalı, bilgi ekonomisinin kullanıldığı, kalite ve çeşitliliğin ön planda olduğu esnek üretim anlayışını doğurmuştur. Yatırım ve bölüşüm kavramlarını kullanarak, kitle tüketimine karşın, Araştırma-Geliştirmeye dayanan, geleneksel anlayıştan uzak esnek üretime geçilmiştir. Ortaya çıkan gerçekse, ağır sanayi işletmelerinin küçülmesi ve yerini küçük ve orta boy işletmelere bırakması, dünyanın hemen her ülkesinde KOBİ politikalarının öneminin artması için yeni stratejiler geliştirilmesi gerektiğidir (Aktaran Ay ve Talaşlı, 2003). Ayrıca, büyük işletmelerin daha fazla taşeron firma kullanma ve faaliyet ölçeklerini küçültme eğilimleri KOBİ’ler için önemli bir fırsat doğurmuştur (Bedük ve d, t.y.: 4). Sağladıkları bu faydalardan dolayı KOBİ’ler Kamu politikalarının önemli uygulama alanlarından birisi haline dönüşmüşlerdir (Kolçak ve Bilici, 2013: 295). Son yıllarda yabancı yatırımları ülkemize çekmeyi olmazsa olmaz sayanlar için Jurgens, (2007) yabancı yatırımların gelip geçici olduğunu, yerli KOBİ’lerin kalıcı olduğunu belirtmiştir (Jurgens, 2007: 42).

Kambur olarak görülen KOBİ’ler, zamanla en önemli ve dinamik aktörlerden birisi olarak görülmeye başlamıştır. Hatta KOBİ’ler Türk ekonomisinin omurgası (Jurgens, 2007: 42) olarak nitelendirilmeye başlanmıştır. Günümüzde istenilen refah düzeyine ulaşmak ve ekonomik ve sosyal alanda başarıya ulaşabilmek için ülke genelinde KOBİ girişimciliğine önem verilmesi gerekmektedir. Yaşadığımız zamanda KOBİ’ler artık bir gereklilik haline dönüşmüştür (DPT, Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, 2010: 85). Karşı karşıya kaldıkları olumsuzluklara rağmen KOBİ’ler ülkemizde toplumsal barış ve refahın sağlanmasıyla ekonomik kalkınmanın artmasında çok önemli rollere sahiptirler (İraz, t.y.: 23).

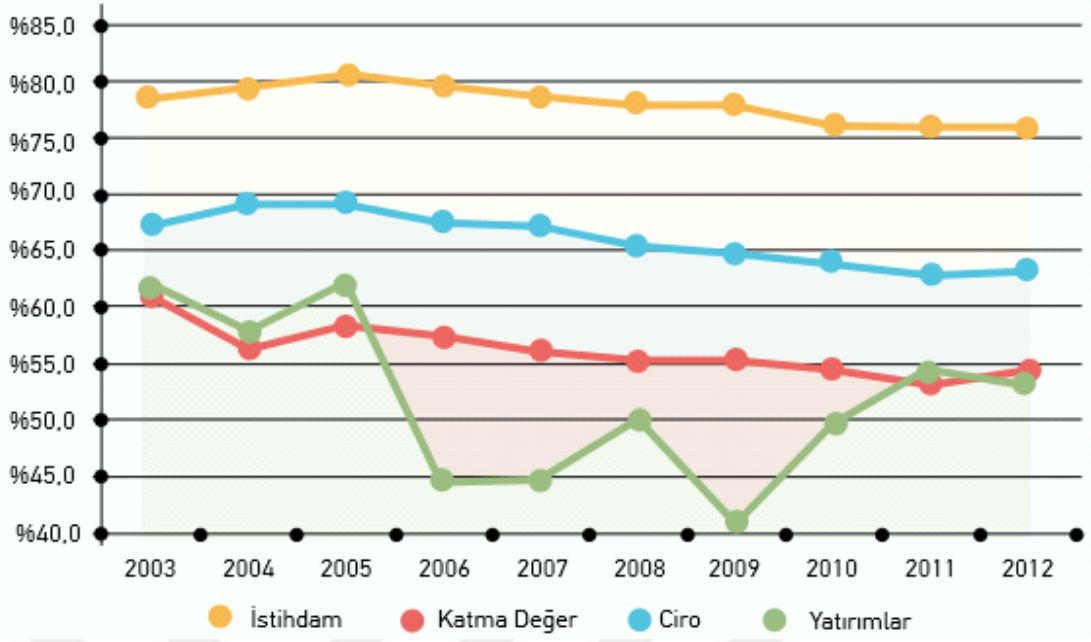
Günümüzde artık KOBİ'ler ekonomik gelişmişliği ne olursa olsun tüm ülkelerde işletmelere nazaran miktar olarak önde ve yeni iş kurma bakımından o toplumun can damarıdır, belkemiğidir. Bu durum KOBİ'leri vazgeçilmez yapmaktadır. Ayrıca bir ekonominin gücü, canlılığı ve dinamizmi; sahip olunan KOBİ'lerin nitelikleri ve gücüyle paraleldir denilebilir. Bir ekonomide KOBİ'lerin toplam istihdam, yatırım, katma değer, vergi, ihracat ve krediler içindeki payı önemli boyutlardadır. Bunun yanında sosyal ve toplumsal açılardan sağladığı katkılarsa işin diğer bir boyutudur (Özdemir ve d: 2006: 143,144).

YSHİ (Yıllık Sanayi ve Hizmet İş İstatistikleri) 2012 sonuçlarına göre Türkiye'de Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri şöyledir:

- KOBİ'lerin toplam mal ve hizmet satın alımları içerisindeki payı, %65,5'tir.
- KOBİ'lerin cirodaki payı, %63,3'tür.
- KOBİ'lerin üretim değerindeki payı, %56,2'dir.
- KOBİ'lerin faktör maliyetiyle katma değerdeki (FMKD) payı, %53,9'dur.
- KOBİ'lerin maddi mallara ilişkin brüt yatırımdaki payı, %53,2'dir.
- KOBİ'lerin çalışanlar sayısı içerisindeki payı, %75,8'dir.
- KOBİ'lerin ücretli çalışanlar sayısı içerisindeki payı, %69,7'dir.

Girişim Özelliklerine Göre Dış Ticaret İstatistikleri (GDTİ) 2013 sonuçlarına göre;

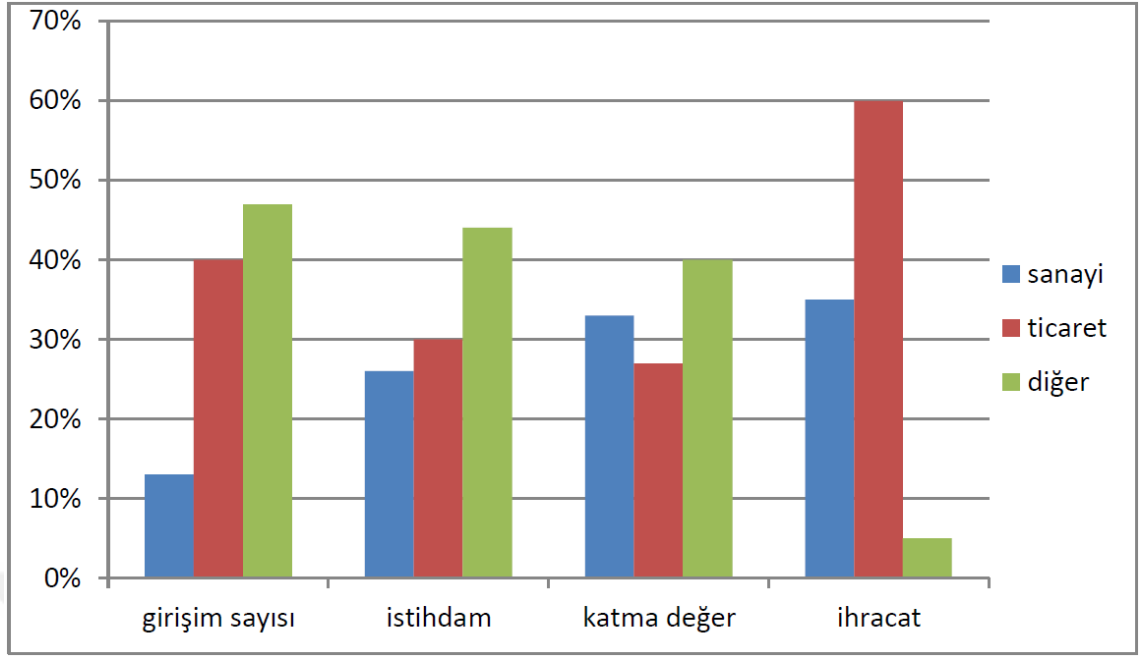
- İhracatın %59,2'sini KOBİ'ler gerçekleştirmiştir.
- İthalatın %39,9'unu KOBİ'ler gerçekleştirmiştir.



Şekil 2. KOBİ'lerin Ekonomideki Payının Yıllar İçindeki Seyri

Kaynak: TÜİK, YSHİ 2003-2012 (tuik.gov.tr)

Seçilmiş makro göstergeler bakımından KOBİ'lerin ekonomideki payının yıllar içindeki seyri Şekil 2'de yer almaktadır. Buna göre, KOBİ yatırımlarının yıllara göre değişiklik gösterdiği görülmektedir. Yatırımlar, 2004, 2006 ve 2009 yıllarında düşüş göstermiştir. Ayrıca, 2005-2011 yılları arasında ciro ve katma değer bazında sürekli düşüş yaşanmıştır. İstihdamsa, 2003-2005 yılları arasında artarken, 2005'ten 2010'a kadar azalış göstermiştir.



Şekil 3. KOBİ'lerin Oluşturduğu Yıllık İş İstatistikleri Sanayi ve Hizmet (YSHİ)

Kaynak: TÜİK, YSHİ 2012, GDTİ 2013 (tuik.gov.tr)

YSHİ, KOBİ'lerin ekonomiye katkılarının ana sektör gruplarına göre incelenmesini konu alan bir çalışmadır. KOBİ'lerin meydana getirdiği katma değer, istihdam ve ihracatın ana sektör gruplarına göre dağılımı Şekil 3'te yer almaktadır. Buna göre, girişim sayısı açısından ticaret sektörünün yaklaşık üçte biri sayıdaki sanayi sektörü işletmeleri, ticaret sektörüyle neredeyse aynı miktarda istihdam oluşturmakta ve katma değer açısından ticaret sektörünü geride bırakmaktadır. Diğer yandan, KOBİ'den ticaret sektöründe faaliyet gösteren kısmının, sanayi sektörü KOBİ'lerine göre yaklaşık iki kat fazla ihracat yaptıkları sonucuna ulaşılmıştır.

KOBİ'lerin ekonomiye ve topluma olan katkılarından ön plana çıkanlar; istihdam oluşturmaları ve esneklik yapılarıyla yeniliklere hızlı uyum sağlamaları, (Oktay ve Güney, 2002: 2) ayrıca sosyal ve bölgesel kalkınmaya olan olumlu etkileridir. Bu katkıları kısaca açıklamak faydalı olacaktır.

1.3.1. KOBİ'lerin İstihdama Etkisi

Günümüzün en büyük ekonomik ve sosyal sorunlarından birisi olan istihdam ve işsizlik sosyal ve ekonomik boyutları farklı olmakla birlikte, eski zamanlardan günümüze kadar tüm dünyayı ilgilendirmektedir. İkisi bir elmanın iki yarısı gibi düşünülebilir (Tatar, 2006: 1). “İstihdamın sözlük anlamı kullanım, çalışma veya çalıştırmadır; geniş anlamıyla istihdam, bir ekonomide tüm üretim faktörlerinin var olan teknolojik düzeye göre ne ölçüde kullanıldığıdır; dar anlamdaysa, üretim faktörlerinden sadece emeğin kullanımı söz konusudur. Tam istihdam, bir ekonomide cari ücret düzeyinde çalışmak isteyen herkesin iş bulabilmesi, üretim faktörlerinin tümünün etkin bir şekilde çalışması ve üretime katılması; aşırı istihdam, bir ekonomide var olan üretim faktörlerinin kapasitelerinin üzerindeki faktör kullanımını, eksik istihdamsa mevcut faktörlerin yeterince kullanılmaması durumudur. Aşırı ve eksik istihdam istikrarsızlık durumlarıdır; birinci durumda borçlanma; ikinci durumda ise işsizlik ortaya çıkmaktadır” (Yıldırım ve Özer, 2006: 352-380).

“Bir ülkede çalışma yeteneğine sahip olan ve cari ücret düzeyinde çalışmak isteyen kişilerin iş bulamaması haline işsizlik denir. Yani işsizlik, işgücü seviyesiyle işgücünün iş bulup çalışan kısmını ifade eden istihdam seviyesi arasındaki fark olarak tanımlanır” (Zaim, 1997: 169).

KOBİ'ler ülke ekonomisi içinde istihdam bakımından en önemli kuruluşlardır. Hem dünya ekonomilerinde, hem de ülkemizin ekonomik düzeninde en büyük sorunlardan birisi olan işsizlik problemiyle mücadelede KOBİ'lere büyük rol biçilmektedir. KOBİ'lerin istihdama olan katkısı dünya ekonomilerinde ve ülkemizde çok önemli noktadadır. Öyle ki, istihdamdaki artışın temeli KOBİ'lerin ekonomimizde %99'dan fazla olan yüzdesidir. KOBİ'ler %74,2'lik istihdam oranıyla ülke istihdamında büyük bir paya sahiptir (TBB, 2016)

Özellikle kriz dönemlerinde, krizle mücadeleye daha kolay yenik düşebilen büyük işletmeler ekonomik olarak sona erme ya da küçülmeyle karşı karşıya kalabilmekte ve çalışan sayılarını azaltarak işsizliği arttırmaktadırlar. Ancak esnek yapıya sahip KOBİ'ler kriz dönemlerinde varlıklarını devam ettirmede daha başarılıdırlar. Hatta

büyük işletmelerin sektördeki eksikliklerinden faydalanarak istihdama yeniden katkı sağlayabilmektedirler.

KOBİ'ler bünyelerinde daha fazla insan çalıştırıp işsizliği azaltmakla birlikte, kişilere girişim yapmanın, girişimci olmanın da önünü açmaktadırlar. Yani KOBİ'ler insanlara sadece işçi çalıştırarak değil girişimci olarak da istihdam imkânı sağlamaktadırlar.

Dünya Bankası tarafından yayımlanan bir raporda, KOBİ'lerin istihdama katkılarının boyutu anlatılmıştır. Buna göre; büyük işletmelerde bir kişiyi istihdam etmek için harcanacak miktar, küçük işletmelerde harcananın 3 katıdır. Böylece, Türkiye gibi sermaye ihtiyacının çok olduğu bir ülkede bu avantaj, KOBİ'lerin önemini arttırmaktadır (Aktaran Aykaç ve d, 2008: 254).

Tablo 7. KOBİ'lerin Girişim Sayısı, İstihdam ve Ciro Bazında Oranları

Ana sektör grubu	Girişim sayısı				İstihdam				Ciro			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
Sanayi	%13,1	%13,1	%13,1	%13,0	%25,3	%26,6	%26	%26	%22,7	%24	%25,5	%24,8
Ticaret	%42,4	%40,5	%40,8	%40,4	%34,4	%30,8	%30,6	%29,5	%56,8	%54,7	%53,4	%53,8
Diğer	%44,5	%46,4	%46,1	%46,6	%40,3	%42,6	%43,4	%44,5	%20,5	%21,2	%21,1	%21,4
Toplam	%100	%100	%100	%100	%100	%100	%100	%100	%100	%100	%100	%100

Kaynak: TÜİK, Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri Haber Bültenleri, 2011-2014 (tuik.gov.tr)

Tablo 7'ye göre 2009 - 2012 döneminde ülkemizde faaliyet gösteren KOBİ'lerin ortalama %13,1'i sanayi sektöründe faaliyet göstermiştir. Sanayi sektörü KOBİ'lerinin toplam KOBİ istihdamı içerisindeki payı ortalama %26 ve KOBİ'lerin toplam cirosu içerisindeki payıysa ortalama %24,3'tür (2015-2018 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı:42).

1.3.2. Esnek Üretimin Ekonomik Yapıya Etkisi

Ekonomik krizlerin sık sık yaşandığı, teknoloji değişme hızının çok yüksek olduğu, zevk ve modanın sürekli değiştiği, geniş tüketici kitlelerinin hâkim olduğu günümüzde işletmelerin hızla değişen bu koşullara uyum sağlayabilecek esnek bir yapıda olmaları icap etmektedir. Yani, artık işletmelerin klasik üretimi bırakıp, çağdaş esnek üretim sistemlerine uyum sağlamaları gerekmektedir. KOBİ'ler, ideal müşteriye ulaşmak hedefleriyle, onların değer, mal, hizmet, bilgi ve promosyonlar açısından müşteri beklentilerini karşılayabilecekleri bir kitleye sahip olmalıdırlar (Chugh ve Gupta, 2010: 4).

Büyük işletmeler, yüksek miktarlarda üretim yaptıkları için sabit varlıklara daha fazla yatırım yapmaktadırlar. Ürettikleri standart tipteki mallar kriz dönemlerinde azalan taleple birlikte işletmenin üzerine yük gibi binmektedir. Artan stok işletmeye tahmin edilenden daha fazla külfet olmaya başlamaktadır. Ayrıca sabit yatırımlarla çalıştıklarından dolayı hızla değişen tüketici tercihlerini ve tüketicilerin özel taleplerini karşılayabilecek esnekliğe sahip değillerdir.

Büyük işletmelerle rekabette başarılı olmak isteyen bir KOBİ'nin, faaliyetlerini yeni ürünleri ve hizmetleri geliştirme ve pazarlama üzerinde yoğunlaştırması gerekmektedir. Başka bir deyişle, büyük işletmelerin ürettikleri malların aynısını üreterek değil, esneklik üstünlüklerini kullanarak, büyük işletmelerin girmediği pazar noktalarına girerek, talep değişmelerini göz önüne alarak, gerektiğinde üretim alanlarını bile değiştirerek strateji eğiliminde olmalıdırlar (Sarıaslan, 1996: 20).

KOBİ'lerin üretim konusunda bir avantajı da ürün çeşitliliğinin mümkün olmasıdır. Burada küçük ve orta boy işletmelerin yapması gereken en önemli şey büyük işletmelere rakip olmak değil onların eksik oldukları noktaları doldurmaktır. KOBİ'ler büyük işletmelerin ürettiklerini değil üretmediklerini yaparak piyasada bir farklılık doğurabilmelidirler. Bu da onların büyük işletmelerle rekabet edip yok olmasının önüne geçmiş olmaktadır.

KOBİ'lerin yapısına hâkim olan dört tip esneklikten söz edilebilir (İKV, 1991: 17):

- Mekanik esneklik veya operasyonel esneklik,

- Çalışma biçimindeki esneklik,
- İşletmecilik alanındaki esneklik,
- Ekonomik esneklik.

1.3.3. KOBİ'lerin Bölgesel Kalkınmaya Katkısı

KOBİ'ler, günümüzde ekonomik alanda önemli oldukları kadar sosyal yaşamda da önemlidirler. Bunun en önemli etkisi KOBİ'lerin ülke genelinde dengesizleşmiş kalkınmayı ortadan kaldırarak, bölgeler arası gelişmişlik düzeyinde bir denge kurabilmesidir.

Büyük işletmeler genelde büyük kentler etrafında yoğunlaşmışlardır. Oysa KOBİ'lerin tüm coğrafi alanlara veya yurt sathına yayılmış olmaları, ekonomik faaliyetlerin bölgeler arasındaki dağılımın dengeli olmasına katkı sağlamaktadır. Ayrıca genellikle emek yoğun çalıştıklarından, bölgede istihdam ve gelir sağlayarak bölge nüfusunun büyük kentlere göçmesinin engellenmesinde ve bölgenin kendi potansiyeli içinde kalkınmasında temel etken olmaktadır (Aktaran Erdoğan 2010: 55). Bu sayede çarpık kentleşmenin de önüne geçilmiş olmaktadır.

Ekonomik kalkınma süreciyle işletme ölçeği arasındaki ilişki incelendiğinde, beş aşamalı bir kalkınma sürecinden söz edilebilmektedir (Aktaran Çatal, t.y.: 345-346):

1.Aşama: KOBİ'lerin ülkenin tüm coğrafi bölgelerine dağılmış olmasını sağlamak,

2.Aşama: Küçük işletmelerin, özellikle kırsal veya taşra bölgelerinde istihdam ve geliri arttırarak bölge nüfusunun büyük şehirlere göçmesine engel olmasını sağlamak,

3.Aşama: Duran ya da azalan göç sonucu bölgedeki ekonomik faaliyetleri canlandırmak,

4.Aşama: Ekonomik faaliyetlerin canlanmasıyla dinamik ve büyüme potansiyeli yüksek işletmelerin doğuşuna teşvik edici bir ekonomi ortamı oluşturmak,

5.Aşama: Dinamik ve büyüme potansiyeli yüksek işletmelerin açılmasıyla birlikte bölgesel kalkınmayı hızlandırmak ve dolayısıyla ülke ekonomisinin gelişmesine katkı sağlamaktır.

1.3.4. KOBİ'lerin Sosyal Kalkınmaya Katkısı

Sosyal hayatın gelişmesinde de KOBİ'lerin önemi büyüktür. Ülkede geniş bir alana dağılan KOBİ'ler, bölgesel gelişmişlik farklarını giderir, mülkiyetin geniş bir alana yayılmasını sağlar ve demokratik hayatı canlı tutmada önemli rol oynarlar. Güçlü KOBİ'ler büyük işletmeleri de olumlu yönde etkilemekte ve sosyal yönden bir rahatlama sağlamaktadırlar (Aktaran Savcı, 2009: 34).

KOBİ'ler topluma dinamizm kazandırır, toplumsal dönüşüme/değişime itici güç sağlar, sosyo-ekonomik/politik istikrara katkıda bulunur, refah düzeyini yükseltici rol oynar, çalışma ortamını iyileştirerek toplumun üretkenlik kapasitesini yükseltir. Ayrıca KOBİ oluşumlarının başlı başına bir yaşam biçimine tekabül ettiği ve bireyin kişisel özelliklerinin doğrudan ifadesi olduğu da dikkat çekicidir. Fuller'e göre (2000); küçük işletme kişisel özgürlük, kişisel seçim, yaratıcılık ve farklılıkla aynı anlamlardadır. Ayrıca KOBİ'ler toplumun yaşamsı bir parçası ve geleceğini biçimlendiren birimlerdir (Aktaran İlhan, 2006: 271-272).

KOBİ'ler Türkiye ekonomisinde uzun yıllardır var olmakla birlikte, KOBİ'lerin önem kazanması 1980'lerden itibaren. KOBİ'lerin, 1950'li yıllara kadar genelde durağan bir yapıya sahip oldukları ve tüketicinin taleplerine yetecek miktarda üretim yapabildikleri görülmektedir. Daha sonra KOBİ'leri geliştirecek ve güçlendirecek yeterlilikte politikaların olmadığı uzunca bir dönem olmuştur. 1980'lerden sonra ise, özellikle de AB'ye uyum çalışmalarının başladığı zamanlardan itibaren KOBİ'lerin küresel dünyada ve rekabet ekonomilerinde sahip oldukları önemin farkına varılmıştır (Küçük, t.y.: 2005).

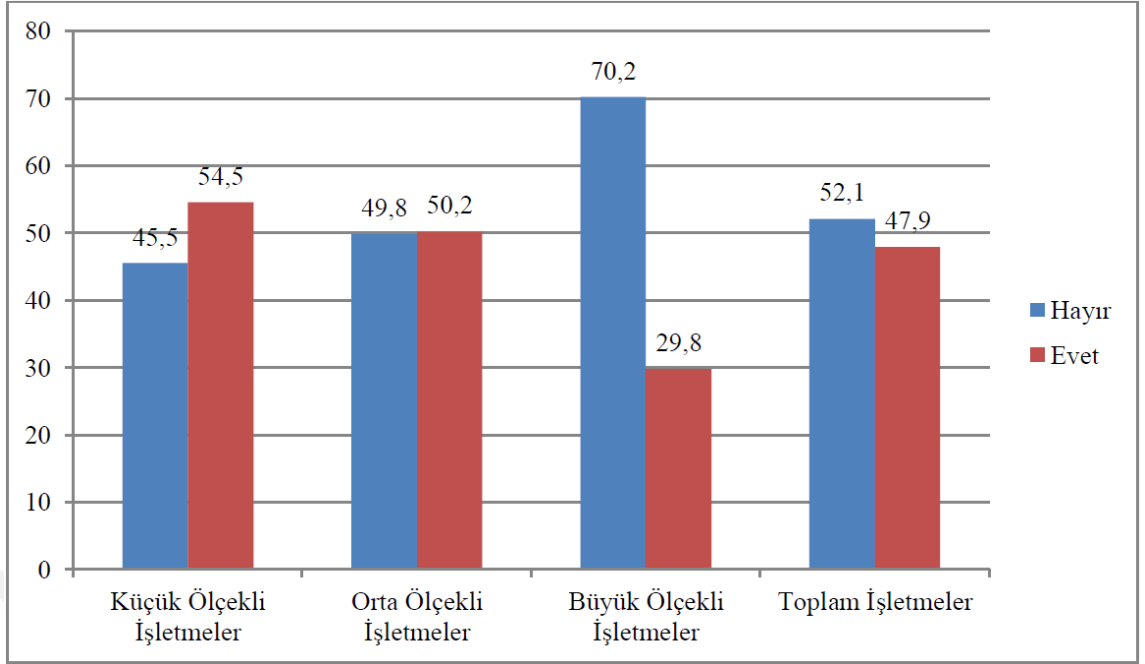
Sonuç olarak, KOBİ'lerin sağlıklı bir işleyişe kavuşturulmaları, ekonomik ve sosyal yapılar açısından büyük önem arz etmektedir. Dolayısıyla KOBİ'lerin etkin ve verimli çalışmaları; ülkenin kalkınma, büyüme ve istikrar gibi unsurlarına önemli katkılarda bulunacaktır (Can, 2007: 11). Bu katkıları maksimuma çıkarmak için elbette

onların yaşadıkları sorunları en aza indirmeye çalışmaya başlanacak ilk husus olmalıdır. KOBİ'lerin sorunları arasında en önemlisi olan ve bu çalışmaya konu olan finansal sorunlar çalışmanın bu bölümünde detaylıca ortaya konulacaktır.

1.4. KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARI

KOBİ'lerin temel sorunları şöyle sıralanabilir: finansman, örgütlenme ve yönetim, tedarik, üretim yönetimi, pazarlama yönetimi, finansal yönetim, muhasebe yönetimi, insan kaynakları yönetimi, halkla ilişkiler, Ar-ge, karar alma ve ihracat (Çelik ve Akgemci, 2010: 127). Burada finansal sorunlar detaylandırılacaktır.

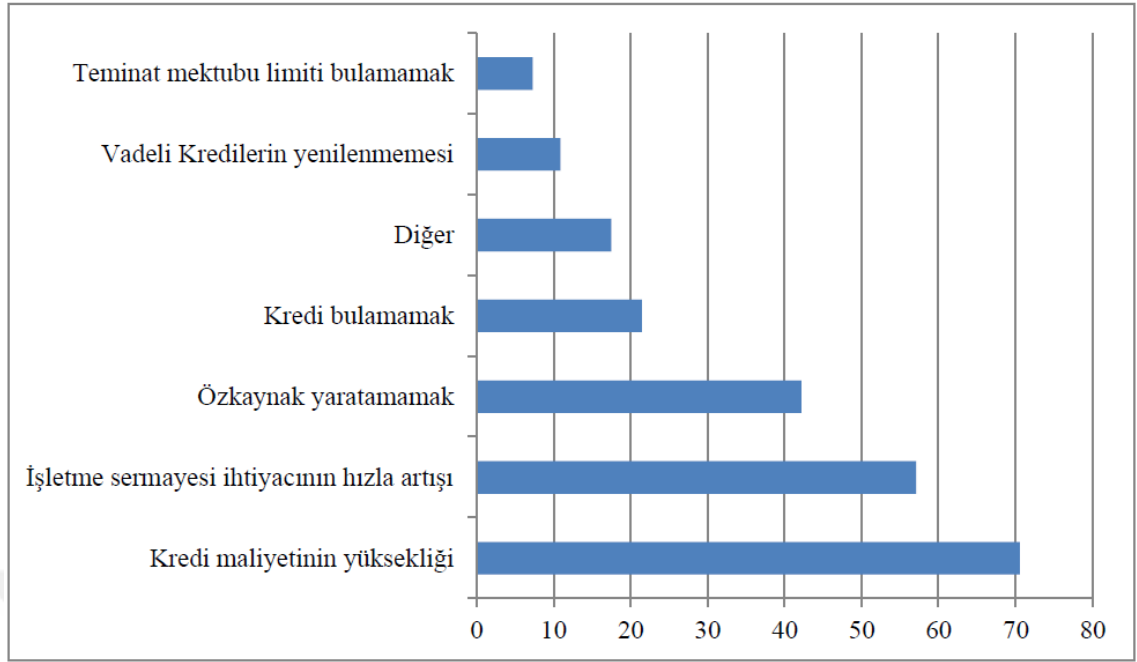
Türkiye'de küçük ve orta işletmelerin sorunları konusunda yapılan uygulamalı çalışmalarda, finansman sorunu genel olarak sorunlar listesinin ilk sıralarında, çoğunlukla da en başında yer almaktadır. Bu durumun sebebi Türkiye'de dağıtılan toplam kredilerin sadece yüzde 4 veya 5'inin küçük ve orta ölçekli işletmelere tahsis edilmesidir (son zamanlarda bu oranın yüzde 24-25'lere çıktığı, hatta yüzde 25 sınırını aşarak yüzde 30'a doğru yaklaştığı tahmin edilmektedir). Bu oran Amerika Birleşik Devletleri'nde yüzde 40'ın, Federal Almanya'da yüzde 35'in, Japonya'da yüzde 50'nin üstünde ve Güney Kore'de yüzde 50 civarında olduğu bilinmektedir. Buradan varılan sonuç, tartışılmasına gerek duyulmadan kabul edilmesi gereken bir Türkiye gerçeği olarak algılanabilir. Amaç yurdumuzda da bu oranın yüzde 50 sınırına doğru olmasıdır (Müftüoğlu, 2013: 280,281). Geçmiş dönemlere bakıldığında işletmelerin ölçek büyüklüğüyle finansman sorunları arasında ters yönlü bir korelasyon mevcuttur. İşletmelerin hacim ve kurumsallığı, kaynak yapılarının daha sağlam olması sonucunu doğurmaktadır. Dolayısıyla da ölçek büyüklüğünün artışı kaynak yaratma olanaklarının da artmasına yol açmaktadır (İSO, 2013: 54).



Şekil 4. Finansman Sıkıntısı Yaşayan İşletmeler Oranı (%)

Kaynak: İSO Ekonomik Durum Tespiti 2013 (iso.org.tr)

İSO'nun 2013 yılında yaptığı anket sonuçlarına göre işletmesinde finansman sıkıntısı çeken büyük işletmeler küçük işletmelere oranla daha azdır. İşletmenin ölçeği küçüldükçe finansman sıkıntısının arttığı, dolayısıyla mikro işletmelerde bu oranın yarıdan fazla olduğu görülmektedir. Büyük işletmelerinse yarıdan fazlasının finansman yönünden kendilerini güvende hissettikleri sonucuna ulaşılabilir.



Şekil 5. Finansman Sorunu Yaşayan İşletmelerin Sorunlara Göre Dağılımı 1 (%)

Kaynak: İSO Ekonomik Durum Tespiti 2013 (iso.org.tr)

Şekil 5, kredi problemi yaşayan işletmelerin en çok kredilerin maliyetinin yüksekliğinden dolayı sıkıntı yaşadıklarını göstermektedir. Hemen ardından gelen şirketin temelini oluşturan işletme sermayesi ihtiyacı %57'lik oranıyla ikinci sorundur. Öz kaynak yaratamamaksa işletmelerin yarıya yakın bir kısmının finansal sorunlarla karşı karşıya gelmesinin sebebidir.

Tablo 8. Finansman Sorunu Yaşayan İşletmelerin Sorunlara Göre Dağılımı 2 (%)

	Küçük Ölçekli İşletmeler	Orta Ölçekli İşletmeler	Büyük Ölçekli İşletmeler	Toplam İşletmeler
Kredi maliyeti yüksekliği	65,8	74,5	79,5	70,6
İşletme sermayesi ihtiyacının hızla artışı	52,5	57,5	74,4	57,1
Öz kaynak yaratamamak	47,5	39,6	28,2	42,2
Kredi bulamamak	25,9	17,0	15,4	21,5
Diğer	18,4	18,9	10,3	17,5
Vadeli kredilerin yenilenmemesi	12,7	8,5	10,3	10,9
Teminat mektubu limiti bulamamak	3,8	12,3	7,7	7,3
Toplam	100,0	100,0	100,0	100,0

Kaynak: İSO Ekonomik Durum Tespiti 2013 (iso.org.tr)

Tablo 8’de gördüğümüz finansal sorunlara işletmelerin ölçekleri açısından bakmak gerekirse, kredi maliyetinin yüksek olması küçük, orta ve büyük işletmelerin üçü açısından da hemen hemen aynı oranlarda sorun teşkil etmektedir. İşletme sermayesi ihtiyacı küçük ve orta ölçekli işletmelerde %52-%57 aralığındayken, büyük ölçekli işletmeler için %74’tür. Burada dikkat çekici diğer bir noktaysa özellikle küçük ölçekli işletmelerin öz kaynak bulmakta yaşadıkları zorluktur.

KOBİ’lerin en önemli sorunlarından olan finansman sorunları, işletmelerin kuruluş döneminde başlamakta ve sonraki dönemlerde devam etmektedir (Yörük, t.y.: 189). Ülkemizde KOBİ’lerin yaşadığı finansman sorunlarının temelinde 5 ana neden yatmaktadır (Aras, 2001):

- Ekonomik istikrarsızlık,
- Bankacılık sistemindeki yapısal sorunlar,
- Faiz oranlarının yüksek oluşu,
- Teşvik politikalarının yetersiz kalması,
- KOBİ’lerin kendi yapılarından kaynaklanan sorunlardır.

Türkiye’deki KOBİ’lerin finansal sorunlarının var olmasında özellikle uzun yıllar boyunca süregelen yüksek enflasyon oranları ve teşvik politikalarının etkili biçimde uygulanamamasının etkisi büyüktür.

KOBİ’lerin içinde buldukları sektörle ilgili bilgi eksiklikleri bu sorunların temelini oluşturmaktadır. KOBİ’lere yönelik homojen tanım ve kriterlere dayalı istatistiksel sayımın yapılamaması sorunların tespitinde bir dezavantaja dönüşmektedir (OECD, 2004: 7). Ülke ekonomisinde büyük paya sahip KOBİ’lerin finansal sorunlarının bilinmesi, tartışılması ve çözüm yollarının aranması çok önemlidir. Pazarda pay sahibi olmak isteyen, sahip olduğu payı korumak ve arttırmak isteyen, dış pazarlara açılmak isteyen KOBİ’lerin önüne kaynak sorunu büyük bir engel olarak çıkmaktadır (Doğan, 2007: 94). Doğru teşhislerle, doğru zamanda ve isabetli çözüm yollarıyla bu engelleri aşmak gerekmektedir. Aşağıda yurdumuzdaki küçük ve orta ölçekli işletmelerimiz için önemli olduğuna inanılan finansal sorunlar ortaya konmuştur.

1.4.1. Kredi Temin Etmede Yaşanan Sorunlar

Türkiye sanayinde işletme sayısı ve istihdam gücü yönünden önemli bir yere sahip bulunan küçük ve orta ölçekli işletmelerin, finansman kaynakları ve kredi kullanımını konusunda sorunlar yaşamaktadırlar (Bayülken ve Kütükoğlu, 2012: 47).

Tablo 9’da kıyaslama yapabilmek amacıyla seçilmiş bazı ülkelerle Türkiye’deki KOBİ’lerin toplam kredilerden aldıkları paylar gösterilmektedir.

Tablo 9. Türkiye KOBİ'leri ile Seçilmiş Ülke KOBİ'lerinin Toplam Kredilerden Aldıkları Paylar (2010)

Ülkeler	KOBİ Kredileri Payı (%)	Vade	Faiz Oranı
ABD	39	Uzun	Düşük
Almanya	35	Orta	Düşük
Hindistan	25	Orta	Normal
Japonya	52	Uzun	Düşük
İngiltere	27	Orta	Düşük
Güney Kore	49	Orta	Düşük
Fransa	50	Orta	Normal
İtalya	38	Uzun	Düşük
Yunanistan	24	Uzun	Normal
Türkiye	18	Orta	Normal

Kaynak: EIB Information Bulletin 2010 (mmo.org.tr)

Tablo 9'da görülmektedir ki KOBİ'lerin kullandıkları banka kredilerinin en düşük seviyede olduğu ülke Türkiye'dir. Hindistan'da bile bu oran % 25'i bulmaktadır.

Bankaların kaynaklarından KOBİ'lere düşük pay ayırmaları pek çok nedenlere dayanmaktadır. Bunlar (Bayülken ve Kütükoğlu, 2012: 48):

- Kayıtsız çalışan KOBİ'lerin sayısının fazla oluşu,
- KOBİ'lerin bilanço ve muhasebe kayıtlarının düzensiz olması ve ikinci bir defterlerinin olmaması,
- Banka kaynaklarının yetersizliği,
- KOBİ'lerin kredi almak için istenilen garanti ve teminat şartlarını yerine getirememesi,
- Küçük ölçekli işletmelerin sayılarının fazla oluşu ve dağınık yapıda olmalarından dolayı istihbarat maliyetinin görece yüksek oluşu,

- KOBİ mekânlarını ziyaret eden banka çalışanlarına geleneksel yapılarının güven vermemesi,

- KOBİ kredileri için banka şube ağlarının ve personel sayısının yetersizliği,

- KOBİ'lerin, tedarikçilere ve müşterilerine borçlanmasının daha kolay olmasıdır.

Bu durumda KOBİ'lerin desteklenmesi için farklı kredi politikalarının gerekliliği aşikârdır. Bugüne kadar KOBİ'lere yönelik sağlıklı bir finansman-kredi stratejisinin saptanamamış olması daha da önemli bir noktadır. Bankalar KOBİ'lere kredi verirken, kredi talep eden işletmenin performansı ve ödeme gücünü araştırmak yerine işletme sahibinin kişisel olarak gösterebileceği teminatlarla ilgilenmektedirler (Karagöz, 2008: 92). Bankalar sıfır risk politikasıyla çalıştıkları için verecekleri kredinin birkaç katını teminat olarak talep edebilmektedirler.

KOBİ'lerin bankalardan kredi çekmek için teminat olarak ipotek edilecek gayrimenkul sağlaması koşulu, işletmeler için ciddi sıkıntılar doğurmaktadır. Bu işletmelerdeki makineler, tezgâhlar, araç ve gereçler bankalar tarafından ipotek olarak kabul edilmemektedir. Bu da işletmecinin işini zorlaştırmaktadır. Çünkü işletmeci gayrimenkulünü ihtiyacı olduğu zaman nakde çevirip işletmesine yatırım yapmak isteğinde olabilir. Ancak bankaların gayrimenkulleri ipotek etmesiyle bu imkân ortadan kalkmaktadır.

Genellikle bankaların kullandıracakları krediler için kabul ettikleri başlıca teminatlar şunlardır (Müftüoğlu, 2013: 286):

- Gayrimenkul ipoteği,

- Kefalet,

- Banka teminat mektubu,

- Altın, döviz, mevduat gibi likit değerler rehini,

- Devlet tahvili, Hazine bonosu ve benzeri kıymetlerdir.

Bunların içinde, en çok talep edilen gayrimenkul ipoteği arsa, bina ve fabrika gibi, ekonomik değeri olan ve satış kabiliyeti bulunan gayrimenkullerdir.

Kredi faizlerinin yüksek olması kredilerle ilgili diğerk bir sorundur. KOBİ'lerin mali yapıları nedeniyle kredi kullanma imkânları kısıtlıdır. Gelişmiş ülkelere oranla, Türkiye'de banka kredi faizlerinin yüksek oluşu, faiz oranlarının enflasyonun etkisiyle sürekli yükselişi, sanayicileri ve özellikle büyüme ve modernleşmeyi amaçlayan KOBİ'leri finans sorunuyla karşı karşıya getirmektedir (Tıraş, 2011: 38-39).

1.4.2. Özsermaye/İşletme Sermayesi Yetersizliği

İşletmelerin sahip veya ortaklarının, kendi kişisel varlıklarından işletmeye sağladıkları maddi ve maddi olmayan iktisadi değerlere işletme öz kaynakları ya da özsermaye denir (Dinçer, 2003: 222). Bir işletmenin sahip veya sahiplerince kuruluşunda veya sonrasında sermaye artırımı yoluyla, ya da kârdan dağıtılmayarak şirkete fon tahsis edilmesine öz kaynaklarla finansman denir (Sarıaltın, 2011: 5).

Küçük işletmelerin sermayesinin yetersiz olmasının asıl sebebi, girişimcinin genellikle ailesinin ya da kendisinin tasarruflarıyla işe başlamasıdır (Türköz, 2008: 68). KOBİ'lerin çoğu aile şirketi yapısındadır ve kurumsallıktan uzaktır. Ancak ekonominin büyük bölümünü oluşturan KOBİ'lerin kurumsal yönetim anlayışıyla yönetilmesi, piyasa ekonomisinde devamlılığı sağlayabilmek için en önemli şartlardan birisidir (Akdam ve Altan, 2011: 21).

İşletmeye kendi öz kaynaklarıyla finansman sağlamanın birçok faydası vardır. Öz kaynaklar finansmanının sağladığı faydalar şunlardır (Akgüç, 1998: 755-756):

- Özsermayeyle finansman işletmeye sabit bir faiz yükü yüklemeyiz.
- Özsermayeyle finansmanın vadesi yoktur.
- Özsermaye, firmanın olası zararlarına karşı emniyet yastığı fonksiyonu gibi olduğundan, özsermayenin artışı, işletmenin kredi değerliliğini yükselterek ilave kaynaklar bulmasını kolaylaştırır.

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler, bazı durumlarda öz sermayeleri dışında finansman kaynağına ihtiyaç duyabilirler. Bu durumun göstergeleri şöyle sıralanabilir (Bilici ve Kolçak, 2013: 32):

- Net işletme sermayesinin sifıra yakın, sıfır veya negatif olması,

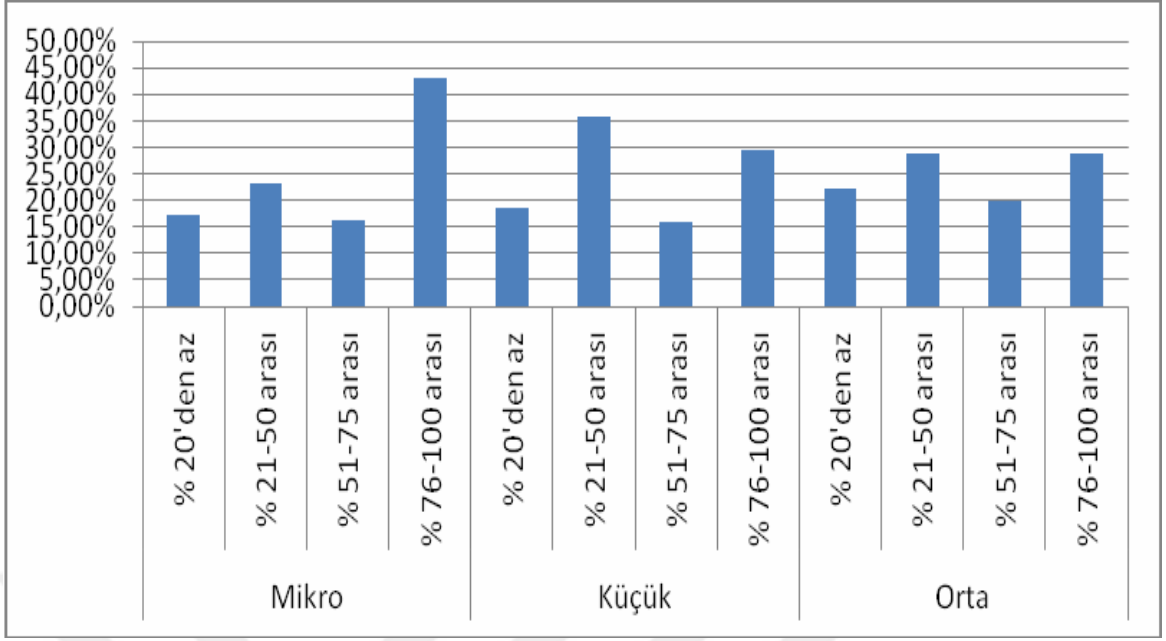
- Alacak tahsilatının zamanında yapılamaması,
- Yetersiz stok durumu,
- Piyasa fiyatlarının malın satış fiyatının üstünde olması.

Bu nedenlerden dolayı firmalar zamanla faaliyetlerini sürdürmekte güçlük çekmekte ve kendilerine yeni kaynaklar aramaya başlamaktadırlar.

Güçlü bir sermayenin oluşmaması finansal sorunların en önemlisi olarak kabul görmektedir (Güler, 2010: 354). Kuruluşu sırasında aileden aldığı destekle veya bireysel borçlarla geçinen KOBİ'ler, sürekli yetersiz özsermaye sıkıntısıyla karşı karşıyadır. Sermaye yetersizliği yeni yatırımların yapılmasını ve ileri teknoloji teminini engellemekte ve KOBİ'lerin gelişmesinin önüne daima bir engel olarak çıkmaktadır. KOBİ'ler faaliyetlerini çoğunlukla öz kaynaklarla finanse etmekte, öz kaynakların yetersiz olduğu zamanlarda ticari kredi kullanmaktadırlar (Güzeldere ve Sarıoğlu, 2014: 226).

İTO'nun yaptığı bir araştırmada, KOBİ'lerde sermayesinin kaynağının %78,56'sını önceden yapılan tasarrufların; %7'71'lik kısmını da banka kredilerinin oluşturduğu görülmektedir (Gökçe, 1997: 70-71).

Ülkemizde kişi başına düşen milli gelir seviyesinin düşük olması nedeniyle tasarruf eğilimi düşüktür ve bu da yatırım yapmak için gerekli finansmanın sağlanmasını zorlaştırmaktadır. Bu durum yeni yatırım yapılmasını olumsuz etkilemekte, her gün hızla değişen ve gelişen teknolojiye ayak uydurmayı zorlaştırmaktadır. Bir ülkedeki yüksek enflasyon, işletmelerin öz kaynak sıkıntısı çekmelerine ve daha büyük meblağda sermayeye ihtiyaç duymalarına sebep olmaktadır (Kaya, 2014: 197).



Şekil 6. KOBİ Ölçeklerine Göre Özsermaye Finansman Ağırlıkları

Kaynak: İSO Ekonomik Durum Tespiti 2013 (iso.org.tr)

Şekil 6'ya bakıldığında 2013 yılında kurulan küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin kuruluş sermayesi olarak özsermaye kullanım oranı özellikle mikro işletmelerde çok yüksektir. Bu oran işletme büyüdükçe giderek azalmaktadır.

1.4.3. Finansal Yönetimdeki Yetersizliklerden Kaynaklanan Sorunlar

Türkiye'deki KOBİ'lerin piyasaya yönelik, finansal işlemlere yönelik düşünme kabiliyetlerinin olmamasının sebebi kurucularının veya sahiplerinin mühendis veya usta kökenli olmasıdır. Bu kişiler tecrübeleriyle işi yürütürken, piyasanın dışında kalabilmektedirler.

KOBİ'ler finansman işlerini yabancı bir kişiye bırakmama düşüncesiyle, yeni finansman teknikleri hakkında bilgi ve tecrübeye sahip olan, etkin tahsilat politikalarına sahip finansman yöneticilerine yüksek ücretler ödemek istemedikleri için profesyonel finansman yöneticilerine bünyelerinde iş vermezler (Civil, 2008: 59).

Yönetim konusunda bir diğer sorunsu yöneticilerin ve personelin eğitim sorunlarıdır. Her gün hızla değişen teknoloji ve piyasa şartları karşısında her konuda

ihtisaslaşmayı ve sürekli eğitimi ilke edinmek gereklidir. Eğitim sorununa ek olarak çalışanların uzmanlaşma ve enformasyon (bilgi) eksikliğinden de firma olumsuz etkilenecektir. Firma içinde alınan kararların ve fizibilite çalışmalarının nicelik ve nitelik olarak bilgiye dayandırılması gerekmektedir (Bilici ve Kolçak, 2013: 19).

Finansal yönetim eksikliği alacaklar, stoklar, gelir ve giderlerle ilgili hesaplamaların düzensiz ve plansız bir şekilde yapılmasına neden olmaktadır. Ayrıca firma sahipleri bu konuda yeterli eğitim ve tecrübeye sahip değillerse, etkin bir finansman planlaması yapamazlar. Finansman kaynaklarını sezgilerine dayanarak kullanarak kaynaklarını verimsiz olarak tüketmiş olurlar.

1.4.4. Teşviklerden Yeterince Yararlanamama

Teşvik; belirli ekonomik faaliyetlerin diğer faaliyet kollarına göre daha hızlı gelişmesini sağlamak amacıyla devlet tarafından çeşitli uygulamalarla verilen maddi ve gayri maddi yardımlar, özendirme şeklinde tanımlanmaktadır (Çümen, 2010: 29). KOBİ'lere sağlanan teşvikler ve desteklerin, bu yöndeki çabalara rağmen halen tek merkezden yürütülmemesi ülkemizdeki KOBİ'lerin işini zorlaştırmaktadır. Teşvik uygulamalarına bakıldığında, teşviklerden yararlanma bakımından işletme büyüklüğünün ilk etken olduğu görülmektedir. Bu sebeple, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin bu teşviklere başvurup, onlardan yararlanması için teşvik türlerinin yeniden düzenlenmesi gerekmektedir.

Teşvikler ve kullanılmasıyla ilgili önemli bir diğer noktaysa, KOBİ'lerin kendilerine sağlanan teşviklerden yeteri ölçüde yararlanamadığıdır. Bunun muhtemel nedenleri şunlardır (Ekinci, 1999: 99):

- KOBİ'lerin bu desteklerden haberdar olmamaları,
- Bundan nasıl faydalanacaklarını bilmemeleri,
- Gerekli bilgi ve belgeyi sağlama konusunda bazı şahsi inisiyatiflerin devreye girmesidir.

KOBİ'lere yönelik başka bir teşvik sorunuysa, bölgeler arasında bulunan dengesiz dağılımdır. Bölgesel kalkınmayla uyumlu olmayan bir dağılım söz konusudur.

1.4.5. Sermaye Piyasalarıyla İlgili Sorunlar

Halka açılma, halka kapalı bir şirketin, varlığının herhangi bir anında kullandığı bir öz kaynakla finansman yöntemidir. Halka açılma, çok sayıda hisse senetlerinin önceden bilinmeyen yatırımcılar tarafından çağrı ve ilan yoluyla satın alınması olarak tanımlanabilir (Çelik, 2007: 38).

Halka açılarak sermaye piyasalarından fayda sağlamak isteyen işletmelerin bir takım özelliklere sahip olması ve hukuki ve idari bazı şartlara uyması gerekmektedir (Gökçe, 1997: 71). Sermaye piyasasının asli görevi ekonomik etkinliğin artması için, girişimcilere para aktarımı sağlamaktadır.

Bu dış finans yönteminden ülkemizdeki KOBİ'lerin faydalanma oranı oldukça düşüktür. Bu durumun sebeplerini aşağıdaki şekilde özetlemek mümkündür (Bilici ve Kolçak, 2013: 38):

- Çoğunlukla KOBİ'lerin şahıs ya da aile şirketleri olması ve yönetimi başkalarıyla paylaşmak istememeleri,
- Halka açılırken ödemek zorunda oldukları bağımsız denetim ve danışmanlık ücretleri,
- Küçük ölçekli şirketlerin sermaye piyasasının yarar getirmeyeceği düşüncesi,
- KOBİ'lerin organizasyon yapıları ve muhasebe sistemlerinin sermaye piyasasının öngördüğü şekilden uzak olması,
- KOBİ'lerin kayıt dışı kalarak vergiden kaçınma eğilimleridir.

KOBİ'leri sermaye piyasasına çekmek için bazı şartları iyileştirmek gerekmektedir. Bunları aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür (Aras ve Müslümov, t.y.: 12-13):

- KOBİ'lere vergi avantajı sağlanmalıdır.
- KOBİ'lere finansal danışmanlık hizmeti verilmelidir.
- Sadece KOBİ'lerin yer alacağı bir pazar oluşturulmalıdır.

- Kurumsal yatırımcılara bu şirketlerin hisse senetlerini alma olanağı sağlanmalıdır.
- Halka arz yoluyla fon sağlama olanağı iyi tanıtılmalıdır.
- Bürokratik engeller azaltılmalıdır.
- Küçük işletmelerin birleşerek oluşturacakları şirketlerle sermaye piyasasına girmeleri sağlanmalıdır.
- Girişimcilik kültürünün geliştirilmesi gerekmektedir.

1.4.6. Alternatif Finansman Tekniklerinin Yeterince Kullanılmaması

KOBİ'ler faaliyetlerini büyük oranda kendi kaynaklarıyla finanse etmektedirler. Öz kaynak kullanımından sonra da bankalardan alınan krediler en yaygın yöntem olarak kullanılmaktadır. Aşağıdaki tabloda incelendiğinde KOBİ'lerin Eximbank kredilerini, Avrupa Yatırım Bankası'nı, finans kurumlarını, leasingi ve faktoringi finansman kaynağı olarak çok fazla kullanmadıkları görülmektedir. KOBİ'lerin ağırlıklı olarak öz kaynak ve banka kredileri yoluyla finansman sağlamaları diğer finansman kaynaklarının avantajlarından faydalanmamalarının sebebidir (Kutlu ve Demirci, 2007: 193).

Tablo 10. Kullanılan Finans Kaynaklarına Göre İşletmelerin Dağılımı (%)

Finansman Kaynakları	Küçük Ölçekli İşletmeler	Orta Ölçekli İşletmeler	Büyük Ölçekli İşletmeler	Toplam İşletmeler
Ticari Bankalar	70,4	76,7	80,2	74,6
Öz kaynak	66,9	65,2	69,2	66,9
Eximbank	8,5	24,8	40,5	20,6
Leasing	14,1	20,0	25,2	18,4
Faktoring	10,2	7,6	19,1	11,2
Yatırım ve Kalkınma Bankaları	6,3	11,9	12,2	9,4
Yurtdışı finans kuruluşları	0,4	1,9	14,5	3,8
Diğer	2,8	2,4	3,8	2,9
Sermaye piyasası araçları & Yatırım fonları	0,4	1,0	3,1	1,1

Kaynak: İSO Ekonomik Durum Tespiti 2013 (iso.org.tr)

Tablo 10’da da görüldüğü gibi işletmelerin büyüklüğü ne olursa olsun ticari banka kredileri işletme sermayesi olarak ilk sırayı almaktadır. Hemen arkasındansa öz kaynak kullanım oranı gelmektedir. Eximbank, leasing, faktoring, yatırım ve kalkınma bankaları, yurtdışı finans kuruluşları ve sermaye piyasası araçlarıysa kullanılan finans kaynakları içerisinde daha küçük paya sahiplerdir. Kullanılan finans kaynakları çeşitleri çalışmanın 2. bölümünde ele alınacaktır.

Yukarıda KOBİ’lerin neler olduklarını, sorunlarını ve özellikle finansal soruları ele alınmaya çalışıldı. Çalışmanın ikinci bölümünde KOBİ’lerin konvansiyonel finansal imkânlardan nasıl faydalandıkları aynı yöntemle ele alınacak, izleyen üçüncü bölümdeyse islâmi finansal yöntemler açıklandıktan sonra mukayese yapılacaktır.

İKİNCİ BÖLÜM

KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNDE KONVANSİYONEL MODELLER

KOBİ'lerin varlıklarını devam ettirebilmeleri için birinci bölümde ele alınan finansal sorunlarının çözümlerine ulaşmaları gerekmektedir. Bu da iki şekilde mümkündür. Konvansiyonel (geleneksel) fon modellerini ve İslâmi fon kullandırma modellerini kullanmaktır. Çalışmanın bu bölümünde konvansiyonel modeller ele alınacaktır.

2.1. KOBİ'LERİN KONVANSİYONEL OLARAK DESTEKLENMESİ

Konvansiyonel, kelime anlamı olarak “anlaşma ile ilgili”, “uzlaşma ile ilgili” demektir (tdk.gov.tr). Burada konvansiyonel modelleri incelediğimizde sıra dışı olmayan, toplum tarafından alışılabilir durumlarından söz edilmektedir. Bu modellerin ortak özelliği “faizli” olmalarıdır. Çünkü “iktisat biliminde sermayenin fiyatı ve iktisat politika aracı olarak kabul edilen faiz, olmazsa olmaz kabul edilmektedir ve dokunulmaz hale getirilmiştir” (Özsoy, 2012: 83). Dinler ve ahlak sistemleri tarafından kısmen veya tamamen yasaklanması nedeniyle zaman zaman azalıp çoğalan faiz alışverişi, 14. Yüzyıldan itibaren faiz sözleşmeleri, organize kuruluşlar ve bankalar sistematize hale gelmişlerdir (Arslan ve Bulut, 2014: 23). Ekonomik yapıdaki gelişmeler bankacılık ve diğer sektörlerde kendini göstermeye başlamış ve her geçen gün artan müşteri kitlesine yeni ürün ve hizmet sunmaya çalışmışlardır. Faizli işlem yapan konvansiyonel bankalar 18-20. Yüzyıl arasında bütün dünyaya hızla yayılmıştır. Hatta bu sistem İslâm ülkelerine de sağlam bir şekilde yerleşmiştir. İşte bu durum İslâmi bankacılık sisteminin temellerinin atılmasına yol açmıştır.

Konvansiyonel modellere baktığımızda KOBİ'lerin finansmanında en büyük paya sahip olarak krediler görülmektedir. Kredileri takiben leasing, faktoring, forfaiting, risk sermayesi de konvansiyonel fon kullandırma yöntemleri olarak KOBİ'lerin finansal açıdan sıkıntılarını gidermek amaçlı kullanılan yöntemlerdir. Bu yöntemlerin neler

oldukları, özellikleri ve ilgili finansal kuruluşlara aşağıda temas edilecektir. Devlet her dönem KOBİ'lerin finansal ihtiyaçlarına daha iyi imkânlar hazırlamak için politikalar geliştirmektedir.

10. Kalkınma Planı'nda (Kalkınma Bakanlığı, 2014-2018) KOBİ'ler ve Girişimcilik başlığında “girişim sermayesi, bireysel katılım sermayesi, kredi garanti fonu, mikro kredi uygulamaları ve sermaye piyasası imkânları geliştirilerek, yeni girişim ve KOBİ'lerin finansmana erişimi kolaylaştırılacaktır” hükmü yer almaktadır. Bu çerçevede; KOBİ'lerin finansman sorunlarını çözebilmek için dünyada uygulaması olan pek çok destek mekanizmasının Türkiye'de de etkin ve geniş bir şekilde kullanılabilmesi amacıyla farklı kamu kurum ve kuruluşları (2015-2018 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı: 66) tarafından ve ayrıca özel sektör kuruluşları tarafından konvansiyonel ve İslâmi fon kullandırma yöntemleri uygulanarak çeşitli çalışmalar yapılmaktadır.

KOBİ'lerin konvansiyonel tarzda finansmanı konvansiyonel finansal kurumlar ve kuruluşlar tarafından yapılmaktadır. Finansal modelleri iyi tanıyabilmek için bu modellerin kullanıldığı konvansiyonel bankacılık hakkında bilgi verilmesi uygun olacaktır.

2.2. KOBİ'LERİ DESTEKLEYEN KURUM VE KURULUŞLAR

2.2.1. Konvansiyonel Bankalar ve KOBİ Kredileri

Banka, faizle para alınıp verilebilen, kredi, iskonto, kambiyo işlemleri yapan, karşılığında para, değerli belge, eşya saklayan ve bunun dışındaki diğer ticari, finansal ve ekonomik etkinliklerde bulunan kuruluşlardır. Banka kelimesi İtalyancada “banca” kelimesinden Türkçeye geçmiştir. Bankanın başka bir tanımı; para, kredi ve sermaye konularında her çeşit işlemleri yapan ve düzenleyen, temel uğraş konusu olarak para ticaretini seçen ekonomik bir birimdir. Ancak, günümüzde bankaların faaliyet alanı o kadar geniştir ki, bugünkü niteliklerini tam kapsayan bir tanım vermek zordur (Takan ve Boyacıoğlu, 2010: 2).

Bankaların sunduğu bazı ürün ve hizmetler şunlardır: mevduat toplamak, kiralık kasalarda kişilerin menkul kıymetlerini korumak, ülkenin kalkınmasına fiilen destek

olmak, borsa faaliyetlerine fiilen katılmak, kredi vermek, para ve kredi politikalarının uygulanmasına destek vermek, aracılık yapmak, sanayi kuruluşlarına destek olmak, işletmelere iştirak etmek, kişilerin ve işletmelerin yatırımlarını yönlendirmek, gerçek kişilerin hayatlarını kolaylaştıracak kredi kartı, otomatik ödeme gibi hizmetleri vermek vb.dir . Verilen bu hizmetlere göre bankanın tanımlanmasında “para üzerinden ticaret yapan işletmeler” “sermayeyi az faizle alıp, çok faizle işleten işletmeler...” gibi basit tanımlarla yetinilmez. Bankalar bu kadar basit tanımlanamayacak kadar kompleks kuruluşlardır (Güney, 2010: 1).

Bankacılığın sınıflandırılmasında farklı yaklaşımlar vardır. Bankalar; hukuki yapılarına, mülkiyet yapılarına, ekonomik yapılarına ve çalışma sistemlerine göre sınıflandırılabilir. Bu sınıflandırmalar içinde KOBİ'lere fon kullandırma açısından bakıldığında çalışma sistemlerine göre konvansiyonel ve katılım bankacılığı şeklindeki ayırım, bu çalışmanın temeli olarak önemlidir. Ayırımın temel olgusu faizdir. Eğer banka faiz esasına göre çalışıyorsa konvansiyonel banka, kâr-zarar ortaklığı şeklinde çalışıyorsa katılım bankasıdır.

Konvansiyonel bankalar; yatırım bankası, kalkınma bankası, mevduat bankasını içine alır. Kısaca bu bankaları tanımak faydalı olacaktır.

Yatırım bankaları; büyük hacimli işlemler yapan, başlıca iş alanlarını endüstriyel kuruluşlara uzun vadeli sabit sermaye temini ve underwriting işlemlerinin oluşturduğu bankalardır. Yatırım bankaları genel anlamda tacir banka gibi çalışmakta olup bunun yanında, şirket birleşme ve devirlerine aracılık etmek, emtia ticareti yapmak, portföy yönetimi ve yatırım danışmanlığı kurmak, finansal kiralama yapmak, proje finansmanı sağlamak, nakdi ve gayri nakdi kredi vermek, şirketlere mali ve idari danışmanlık yapmak gibi hizmetleri de sunmaktadırlar (Altan, 2001: 52).

Kalkınma bankaları; yatırımlara kredi kullanımı sağlayarak ya da iştirak ederek fon sağlarlar (Takan ve Boyacıoğlu, 2010: 59). Kalkınma bankaları, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde, yatırım sermayesi açığını gidererek ve bunun yanı sıra teknik açıdan destek olarak girişimcilerin temel endüstri dallarına yönelmelerine teşvik ederek endüstrileşme dolayısıyla kalkınma sürecini hızlandırmayı üstlenen kuruluşlardır

(Parasız, 2009: 247). Genel olarak bu bankaların görevlerini şöyle özetleyebiliriz (Parasız, 2009: 247-248; Takan ve Boyacıoğlu, 2010: 59):

- Endüstri sektörüne uzun vadeli fon sağlamak,
- Yurtiçi kaynaklarına destek vererek endüstri sektörüne yönelmek,
- Sermaye piyasasının gelişmesini sağlamak,
- Girişimcilere proje bazında teknik destek vermek,
- Sektörel çalışmalar yaparak, yatırım projeleri ve etütlerini hazırlayıp kişileri yatırım yapmaya özendirmek, (Banka, burada kalkınmada önceliği olan bölgelere ayrıcalıklı davranmaktadır.)
- Planlama örgütünün bulunduğu ülkelerde, bu örgütün önerilerinin hayata geçirilmesine yardımcı olmak ve saptanan plan hedeflerine ulaşmaya yardımcı olmak,
- Hükümetlerin ekonomi politikalarına uygun olmak şartıyla, yabancı sermayenin yatırımcılara kanalize edilmesine aracılık etmek.

Mevduat bankaları; kendi nam ve hesabına mevduat kabul etmek ve kredi kullandırmak esas olmak üzere faaliyet gösteren kuruluşlardır. Mevduat bankalarının başlıca fonksiyonu; mevduat ve özellikle kısa vadeli mevduat kabulü ve mevduatın genellikle ticari senetler iskontosu yoluyla ikrazı olmuştur (Öçal ve Çolak, 1999: 37).

Genel işletmecilik teorisine göre ticari banka işletmesinin üç temel amacı; kârlılık, süreklilik ve topluma hizmettir. Diğer işletmelerle karşılaştırıldığında bankaların sayılan üç genel amaçları dışında bazı özel amaçları da bulunmaktadır. Bankaların fonksiyonlarının ve özelliklerinin diğer işletmelerden farklı olduğunun kanıtı olan bu amaçlar, ülkelerin ekonomik ve finansal yapısına, ticari gelenek ve göreneklerine bağlı olarak farklılık göstermektedir. Bununla beraber, birçok ülkede iskonto ettikleri senetlerin önemli bir kısmını merkez bankalarına reeskont ettirmeleriyle banknot ihracı mekanizmasından en çok faydalanan bankalar da yine ticaret bankalarıdır (Altaş, 2006).

Mart 2016 tarihi itibariyle bankaların vermiş olduğu toplam kredi tutarı 1.512 milyar liradır ve bunların %26'sı yani 393,12 milyar lirası (bddk.org.tr) KOBİ kredilerinden oluşturmaktadır. Bankalar kredilerini şubeleri vasıtasıyla KOBİ'lere ulaştırmaktadır.

Bankaların şube sayıları KOBİ'lere ulaşmaları açısından aydınlatıcı fikir verir. Bankalar genelde şube sayılarını artırarak KOBİ'lere ulaşmak isterler. Ayrıca şube sayıları bize kamu bankalarının, özel ve yabancı sermayeli bankaların hangi oranda KOBİ'lere ulaştıkları konusunda da görsel bilgiler sunar. Ülkemizdeki bankaların şube sayıları Tablo 11'de görülmektedir.

Tablo 11. Bankacılık Sisteminde Banka ve Şube Sayısı*

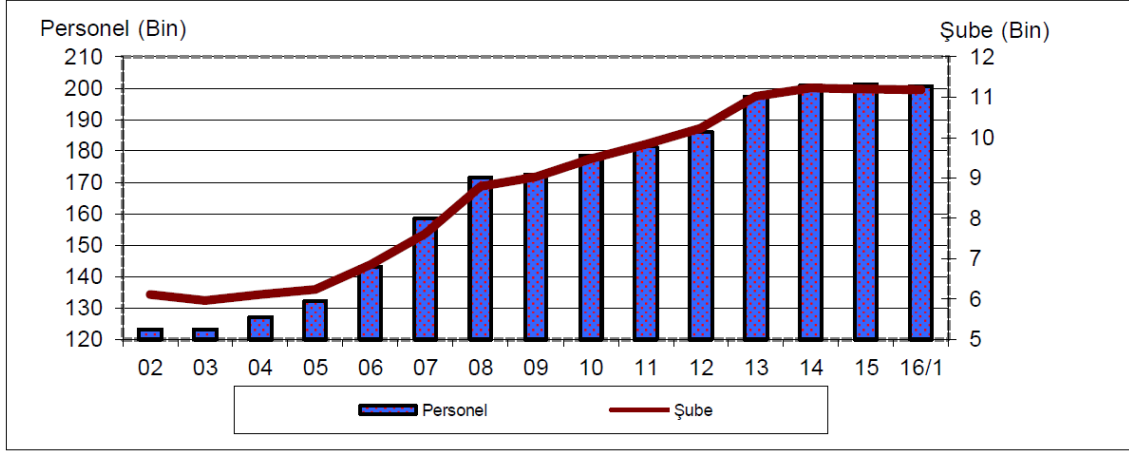
	Mart 2015		Mart 2016		Mart 2017	
	Banka	Şube	Banka	Şube	Banka	Şube
Mevduat bankaları	34	11.195	34	11.143	34	10.714
Kamu sermayeli b.	3	3.529	3	3.689	3	3708
Özel sermayeli b.	11	5.449	9	4.299	9	4.128
Fondaki b.**	1	1	1	1	1	1
Yabancı sermayeli b.	19	2.216	21	3.154	21	2.877
Kalkınma ve yatırım bankaları	13	41	13	42	13	42
Toplam	47	11.236	47	11.185	47	10.756

* K.K.T.C ve yabancı ülkelerdeki şubeler dâhil.

** Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonuna Devredilen Bankalar.

Kaynak: TBB, 2017 (tbb.org.tr)

Bankacılık sisteminde Ocak-Mart 2017 döneminde faaliyet gösteren banka sayısı 53'tür. Mevduat bankaları sayısı 34, kalkınma ve yatırım bankaları sayısı 13 ve katılım bankaları sayısı 6'dır. Bir katılım bankası TMSF'ye devrolmuştur. Mevduat bankalarından 3 tanesi kamu sermayeli, 9 tanesi özel sermayeli ve 21 tanesi yabancı sermayeli bankadır.



Şekil 7. Bankacılık Sisteminde Personel ve Şube Sayısı

Kaynak: TBB, 2016 (tbb.org.tr)

2017 ilk çeyrek itibariyle mevduat bankalarıyla kalkınma ve yatırım bankalarının toplam şube sayısı geçen yıla göre değişmeyerek aynı kalmıştır. Bunun yanında, toplam banka şubelerinde geçen yılın ilk dönemine göre düşüş yaşanmıştır.

KOBİ kredilerini incelemeyen önce kredi tanımını hatırlamakta fayda vardır. Kredi; bir kimseye ödünç para vermek veya parasını sonra almak kaydıyla mal ve hizmet vermek; alınacak bir malın bedelinin ödeneceğine veya yapılacak bir hizmetin yerine getirileceğine kefalet etmek, garanti vermek olarak tanımlanabilir. Kredi işlemlerinde iki taraf vardır; krediyi talep eden ve krediyi veren.

KOBİ'ler ekonomik birimlerdir. Devlet para-kredi politikasıyla ekonomik politikalarını yürütür, ekonomik birimleri destekler ve ekonomiyi tam istihdama yönlendirmeye çalışır. Ekonomik sistem içerisinde banka kredileri, ekonomik faaliyet seviyelerini iki şekilde etkiledikleri için önemli bir yer tutmaktadırlar. Birincisi, banka kredilerinin artmasıyla ulusal para arzının değişmesi, ikincisi; banka kredileriyle desteklenen ekonomik faaliyetlerin neyin, ne kadar, nerede ve nasıl üretileceğine etki etmesidir (Altan, 2005: 132). Bu politikalardan en çok etkilenenler de KOBİ'ler olmaktadır.

Kredi işlemlerinin ayırt edici özelliklerinin arasında bir sözleşmeye dayanması, faiz ve/veya komisyon veya kâr payı gibi menfaat karşılığında ve geri ödemek veya iade edilmek üzere verilmesi yer alır (Altıntaş, 2012: 12).

Kredi için 3 temel unsurdan söz edilebilir (Benligiray ve Banar, 2006: 83):

“a) Zaman Unsuru: Kredi belirli bir süreyi içermelidir. Zaman unsurunu dikkate almayan bir işlem, kredi olarak değerlendirilmemelidir. Kredi işleminde, kredi kullanan kişi ve kuruluşlar, kredi borçlarını belli bir tarihte (vadesinde) ödemeyi taahhüt ederler.

b) İtimat (Güven) Unsuru: Kredi alan kişi veya kuruluşla krediyi veren banka arasında bir güven bağının olması gereklidir.

c) Risk Unsuru: Kredi işlemlerinde kredi veren banka, kredi alanın sözünü yerine getirebilme olasılığına bağlı bir risk taşımaktadır. Kredi verilen kişinin finansal ve ahlaki durumu ve işindeki başarısıyla risk arasında ters bir ilişki bulunmaktadır. Kredi kullanan kişinin finansal durumu ve iş ahlakı ne kadar iyiye, bankanın üstleneceği risk o kadar az olacaktır.”

Kredi piyasası, kredi arz ve talebinin bir araya geldiği, rekabetin en yoğun yaşandığı piyasalardan biridir. Bu piyasalarda kredi talep eden, kullanacağı kredinin maliyetini minimuma indirmek istemektedir. Bu durumda rasyonel birey davranışı faiz seviyesi (diğer şeyler eşit varsayımı altında) en düşük olan finans kurumundan kredi kullanmayı tercih edecektir. Bankalar daha çok kredi kullanırmak, daha çok müşteriye ulaşmak için maliyet ve vade faktörlerini dikkate alarak faizleri indirme eğiliminde olurlar. Dolayısıyla, kredi talebi, kredi faiz oranlarına karşı esnek yapıya sahiptir (İbicioğlu ve Karan, 2009: 12).

Bankaların kullandırdıkları krediler ekonomide dört önemli fayda sağlar (Öçal, 2006: 287):

- Kredi, endüstri dallarındaki işletmelerin kurulmasında, gelişmesinde ve hayatta kalmasında en önemli etmendir.
- Kredi, ekonomik kaynakların verimli ve yararlı şekilde kullanılmasında en büyük etmenlerden biri olarak görülmektedir.

- Kredi gerekli araç, gereç, hammadde gibi üretim öğelerinin sağlanmasına mali destek vererek, verimin artmasına fayda sağlar. Dolayısıyla milli hasılanın yükselmesini sağlar.

- Kredi yardımıyla bireylerin satın alma güçleri artmış olur.

Bankaların ekonomiye yani sektörlere vermiş olduğu krediler benzer etkilerini KOBİ'ler için de aynen gösterir. 2016 yılında toplam banka kredilerinin %26'sı KOBİ'lere verilmiştir. Krediler incelendiğinde bunların kısa, orta ve uzun vadeli oldukları görülmektedir. KOBİ kredileri büyük ölçekli kısa vadeli kredilerdir.

Ülkemizde KOBİ kredilerine her geçen gün verilen önem artmakta ve kullanılan kredi miktarı özellikle 2010 yılından itibaren hızlı artış içerisindedir. Kredi artışları Tablo 12'de görülmektedir.

Tablo 12. KOBİ Nakit Kredileri (Milyar TL)

	2010	2015	Ort.Yıllık Değişme (yüzde)	TGA/Top. Kredi (2015, yüzde)
Toplam Kredi Stoku	526	1485	25	3,2
KOBİ Nakit Kredileri	125	388	35	4
Mikro İşletmeler	41	99	23	5,7
Küçük İşletmeler	34	132	35	3,6
Orta Büyüklükteki İşletmeler	50	157	31	3,1

Kaynak: TBB, Şubat 2016 (tbb.org.tr)

Türkiye'deki KOBİ nakdi kredi kullanımı 2010-2015 döneminde yıllık ortalama %35 artarak 388 milyar TL'ye yükselmiştir. KOBİ kredileri 2010-2015 yılları arasında mikro büyüklükteki işletmeler açısından %23, küçük ölçekli işletmeler açısından %35 ve orta büyüklükteki işletmeler açısından % 31 artış göstermiştir.

KOBİ Sayısı ve KOBİ Başına Kredi

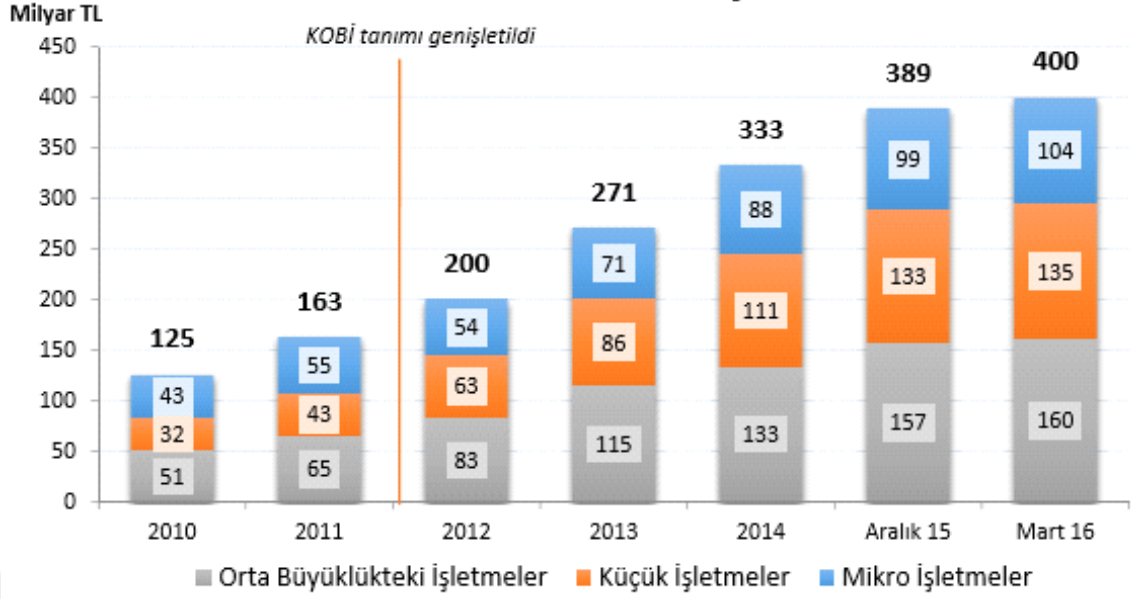
Ülkemizde KOBİ sayısı ve KOBİ başına ortalama kredi miktarı her yıl artmaktadır. Tablo 13, bize bu konuda fikir vermektedir.

Tablo 13. KOBİ Sayısı ve KOBİ Başına Kredi (Bin TL)

	KOBİ Sayısı (Bin adet)	KOBİ Başına Kredi (Bin TL)
Toplam Kredi Stoku	2.666	146
Mikro İşletmeler	2.033	49
Küçük İşletmeler	482	274
Orta Büyüklükteki İşletmeler	152	1.033

Kaynak: TBB, Şubat 2016 (tbb.org.tr)

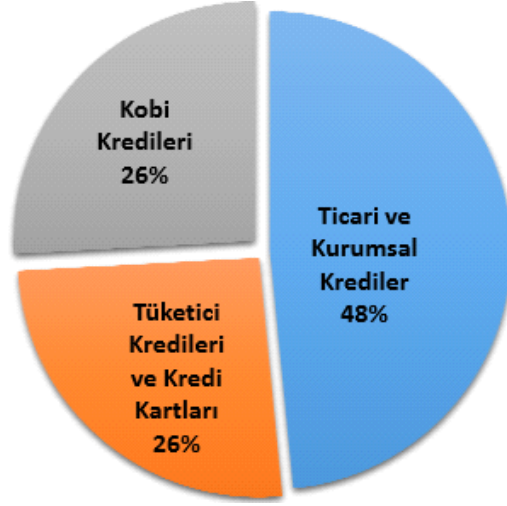
Bankacılık sisteminde nakdi kredi kullanan KOBİ sayısı 2015 yılında 2,7 milyona yükselmiştir. Bu sayı 2010 yılında 1,4 milyondur. Böylece son beş yıl içinde nakdi kredi kullanan KOBİ sayısı toplamda %94, yıllık bazda ise ortalama %15 artmıştır. Nakdi kredi kullanan KOBİ sayısının 2 milyonu mikro işletme, 482.000'i küçük boy işletme ve 152.000'i de orta boy işletmedir. Mikro işletmelere kullanılan nakdi kredi miktarı Aralık 2015 itibariyle ortalama 49.000 TL'dir. Aynı dönem itibariyle bu miktar küçük boy işletmeler için 274.000 TL, orta boy işletmeler için 1 milyon TL olarak gerçekleşmiştir. Genel olarak KOBİ başına kullanılan nakdi kredi 146.000 TL'dir. Bu tutar 2010 yılına göre %60 artış göstermiştir.



Şekil 8. KOBİ Kredilerinin Gelişimi

Kaynak: BDDK, Mart 2016 (bddk.rg.tr)

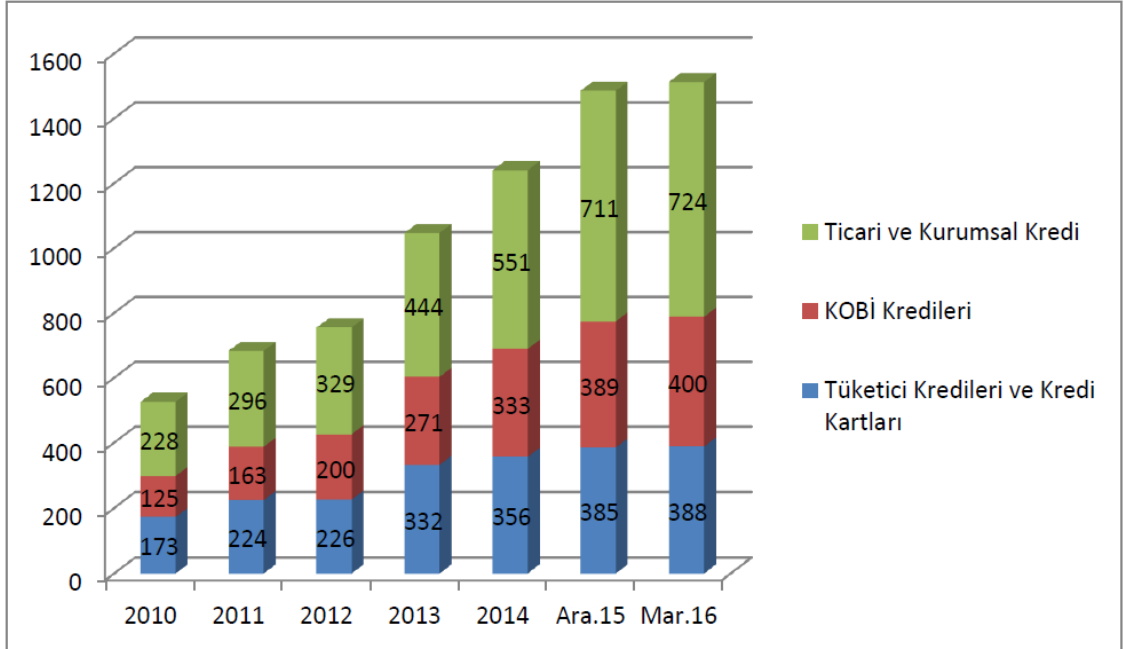
Şekil 8, KOBİ'lerin son 5 yıldaki kredi kullanma miktarlarını göstermektedir. İşletme sınıflarına göre KOBİ kredilerinde bir önceki çeyreğe göre artış gerçekleşmiştir. Kredi miktarlarına bakıldığında, KOBİ kredilerini en fazla orta ölçekli işletmelerin kullandıkları görülmektedir. Küçük işletmeler ikinci sırada kredi kullanmaktadır. Şekle bakıldığında 2010 ve 2011 yılında küçük işletmelerin mikro işletmelere göre daha az kredi kullanımı vardır, bunun dışında mikro işletmeler KOBİ'ler içinde en az kredi kullanımına sahiptir. Bunun sebebi de KOBİ tanımındaki genişletilme olmalıdır. İşletme sınıflarına göre KOBİ kredilerinde genel anlamda bir önceki çeyreğe göre artış gerçekleşmiştir.



Şekil 9. Kredilerin Dağılımı

Kaynak: BDDK, Mart 2016 (bddk.org.tr)

Toplam banka kredilerinin içerisinde ticari ve kurumsal kredilerin payı %48, KOBİ kredilerinin payı %26 ve tüketici kredilerinin (kredi kartları dâhil) payı %26'dır . Bunların sayısal rakamlara göre dağılımı Şekil 9'da görülmektedir.



Şekil 10. Kredi Türlerinin Gelişimi

Kaynak: BDDK, Mart 2016 (bddk.org.tr)

Şekil 10, 2010 yılından bu yana kullanılan krediler miktarlarının milyar TL bazında sınıflandırılmasını göstermektedir. 2010 yılından günümüze KOBİ kredilerinin her geçen gün arttığı aşikârdır. Ancak en büyük sıçrama 2014-2015 yılları arasında ticari ve kurumsal kredilerde olmuştur. Mart 2016 döneminde; ticari ve kurumsal krediler 724 milyar TL, KOBİ kredileri 400 milyar TL ve tüketici kredileri ve kredi kartları 388 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

Daha önce tanımlanan banka sınıflandırmaları bazında bakıldığında, 2015 yılında kullanılan KOBİ kredilerinin toplam krediler içerisindeki yüzdesi Tablo 14'te gösterilmektedir.

Tablo 14. KOBİ Kredilerinin Toplam Krediler İçindeki Oranı

	Nakdi Krediler (Milyon TL) (2015)	KOBİ Kredileri (Milyon TL) (2015)	KOBİ Kredi Oranı
Mevduat Bankaları	1.338.445	350.996	26,2
Katılım Bankaları	72.038	30.201	41,9
Kalkınma ve Yatırım Bankaları	73.773	7551	10,2

Kaynak: BDDK, 2015 Yıllık Rapor (bddk.org.tr)

2.3. KOBİ'LERE KREDİ SAĞLAYAN DİĞER KURULUŞLAR

Konvansiyonel bankaların dışında KOBİ'lere kredi sağlayan diğer kuruluşlar şunlardır.

2.3.1. Kredi Garanti Fonu (KGF)

Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş., KOBİ'lerin bankalardan alacakları kredilere teminat (garanti/kefalet) sağlamak amacıyla 1991 yılında TESK (Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu), TOBB (Türkiye Ticaret Sanayi, Deniz Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları Birliği), TOSYÖV (Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı) ve MEKSA (Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı) tarafından kurulmuştur.

Bankalar, küçük ve yeni işletmelere kredi kullandırmak için güçlü teminatlar istemektedirler. Hem kuruluş aşamasında, hem de işlerini büyüme aşamasında kredi kullanmak isteyen KOBİ'ler için bankalar tarafından istenen teminatlar önemli engel teşkil etmektedir. KOBİ'lerin teminat probleminde, KGF garanti kefaletiyle giderilmesini ve KOBİ'lerin ihtiyacına göre, orta-uzun vadeli ve uygun koşullarla kredi alabilmelerini kredi garantisıyla kolaylaştırmaktadır.

Türkiye'de KOBİ'lere kredi kefaleti sağlamak amacıyla kurulan KGF A.Ş.'nin sermayesi 2009 yılı Ekim ayında 60 milyon TL'den 240 milyon TL'ye yükselmiştir. KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) ve TOBB, KGF A.Ş.'ye %33'er payla ortaklıkları vardır. 15 Temmuz 2009 tarih ve 2009/15197 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile Hazine Müsteşarlığı'nın Kredi Garanti Kuruluşlarına 1 milyar TL'ye kadar destek sağlayabilmesine ilişkin yapılan düzenleme çerçevesinde 2010 yılı başı itibarıyla KGF A.Ş. tarafından Hazine destekli kefalet uygulamasına başlanmıştır. Hazine destekli kefaletler, KGF A.Ş.'nin KOSGEB destekli kredilerle ilgili banka protokollerinde taraf olması ve KGF A.Ş. şube sayısının 36'ya yükseltilmesi sonucunda gerek kefalet verilen işletme sayısında gerekse de kullanılan kredi tutarlarında önemli artışlar yaşanmıştır. Bu kapsamda 2010-2014 döneminde 16.137 işletmeye, 5,7 Milyar TL tutarında, 19.683 kefalet sağlanmış olup, bu kefaletler kapsamında oluşturulan kredi hacmi 8 Milyar TL'dir (2015-2018 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı: 64).

Ayrıca, teminat eksikliği sebebiyle KOSGEB destek programları kapsamında verilen geri ödemeli destekleri almakta zorlanan KOBİ'lere kolaylık sağlanması amacıyla, KOSGEB ile KGF A.Ş. arasında "KOSGEB Geri Ödemeli Desteklerinden Yararlanacak KOBİ'lere KGF A.Ş.'nin Doğrudan Kefaleti Protokolü" 2014 yılında imzalanmıştır. Bu kapsamda KOBİ'lerin, KOSGEB destek programları kapsamında verilen geri ödemeli desteklere yönelik olarak, doğrudan KGF A.Ş. kefaleti talep edebilmelerine olanak sağlanmıştır. Benzer protokoller KGF A.Ş. ile TÜBİTAK ve TTGV (Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu) arasında da yapılmıştır (2015-2018 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı: 64-65).

2.3.2. KOSGEB

KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), 12 Nisan 1990 yılında 3624 sayılı yasayla gerek imalat ve hizmet sektörlerinde, gerek istihdam ve yatırımlardaki önemli payıyla ekonominin temel unsurlarından biri kabul edilen KOBİ'lerin; rekabet güçlerini yükseltmek; ulusal gelire etki ve katkılarını olumlu yönde artırmak; özelde küçük sanayinin, genelde işletmelerimizin bilimsel ve teknolojik yeniliklere uyum ve entegrasyonlarını gerçekleştirmek amacıyla kurulmuştur.

KOSGEB, ülkenin çeşitli noktalarına kurulmuş merkezleriyle KOBİ'lere destek vermektedir. Bu çerçevede 35 İş Geliştirme Merkezi, 20 Teknoloji Geliştirme Merkezi (TEKMER), 7 duvarsız teknoloji inkübatörüyle hizmet vermektedir. Buna ek olarak işletmelere verilmekte olan hizmet ve desteklerin bölgesel alana daha verimli yayılması için 2004 yılı itibariyle "Sinerji Odakları" kurulması ve işletilmesi faaliyetlerine başlanmış ve sayıları günümüzde 76'ya yükselmiştir (Özbek, t,y: 54-55).

KOSGEB'in 2003 yılından itibaren sağladığı finansal destekler, Bakanlar Kurulu Kararı gereğince 2008 yılına kadar üç kamu bankası tarafından kullanılmaktaydı. 2008 yılı Mayıs ayındaysa yeniden düzenlenen Bakanlar Kurulu Kararı kapsamında, halen Türkiye'de faaliyette bulunan kamu bankaları, özel bankalar, katılım bankalarıyla yapılan Protokollerle KOBİ'lere kullanılacak kredilerin faiz/kâr payı komisyon vb. giderlerinin program türüne göre kısmen ya da tamamen karşılanması şeklinde devam ettirilmektedir (kosgeb.gov.tr).

KOSGEB; Kredi Faiz Desteği Programlarıyla; küçük ve orta ölçekli işletmelere uygun koşullarda finansal destek temin edilerek; üretim, kalite ve standartlarını artırmaları, finansman sorunlarının çözümü, istihdam yaratmaları, uluslararası düzeyde rekabet etmeleri sağlanmaktadır. Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programlarıyla gelişme ve büyüme potansiyeline sahip küçük ve orta ölçekli işletmelerin; Borsa İstanbul (BIST) Gelişen İşletmeler Piyasası'nda işlem görmesinin sağlanması ve sermaye piyasalarından fon temin edilmesine imkân verilmesi amaçlanmaktadır. Ayrıca KOSGEB Girişimcilik Destek Programlarıyla girişimciliğin desteklenmesi ve yaygınlaştırılması, başarılı işletmelerin kurulmasını hedeflemektedir.

Bu programdan küçük ve orta ölçekli işletmeler, girişimciler ve işletici kuruluşlar yararlanabilmektedir (kosgeb.gov.tr).

KOSGEB son yıllarda geliştirdiği bu ve bunun gibi destek programlarıyla girişimcilerin, küçük ve orta ölçekli işletmelerin yanında olmaktadır. Bu programlar ülkemizdeki KOBİ bilincini ön plana çıkarmaktadır.

2.4. KOBİLERE KREDİ SAĞLAYAN DİĞER KONVANSİYONEL ARAÇLAR

Buraya kadar KOBİ'lere bankalar tarafından sağlanan kredileri incelemiştir. Aşağıda diğer konvansiyonel araçlar ele alınacaktır.

2.4.1. Kiralama (Leasing)

Kiralama; bir sabit varlığın belirli bir süre için belirli kira bedelleriyle kiralınması ve genelde vadenin sonunda mülkiyetin kiracıya geçmesini sağlayan finansal bir enstrümandır. Kiralama yöntemi, firmanın mesela bir makine-teçhizatı satın almak suretiyle işin başında nakit ödemesini veya kredi kullanmasını önlediği gibi, kiralama süresi içerisinde bakım-onarım ve teknolojik eskime kiralayan firmaya ait olduğu için demode riskini de ortadan kaldıran bir yöntemdir. Ayrıca firmanın bilançosunun pasifinde bir kredi borcu veya öz sermaye azalması meydana getirmediğinden firmanın kredibilitesinde bir azalmaya da sebep olmamakta, finansal kaldıracı bozmamaktadır. Kira süresi içerisinde kiralayan firma veya şahıs kira bedellerini ödeyemiyorsa bu takdirde kiralayan şirket, mal ve teçhizatını geri almakta ve kiralayan şirkete mali bir yük getirmemektedir.

1930'lu yıllarda yaşanan ekonomik kriz nedeniyle oluşan finansal dar boğazdan kurtulmak amacıyla, uygulanmasına ABD'de başlanan kiralama işlemleri, daha sonraları teknolojik gelişmeler sebebiyle işletmelerin karşılaştığı makine teçhizatın demode olma ve verimliliğini kaybetme risklerini ortadan kaldırmak ve bunların yenilenmesini sağlamak amacıyla da kullanılmıştır (Altan, 2005: 125).

Finansal kiralama olayını Avrupa Kiralama Derneği (European Leasing Association, ELA) şu şekilde belirlemiştir: Finansal kiralama; belirli bir süre için kiralayan ve kiracı arasında imzalanan ve kiracının üreticiden seçip, kiralayan

tarafından satın alınan bir malın, mülkiyetinin kiralayanda, kullanımınınsa kiracıda olduğu bir sözleşme olup, malın kullanımının belirli bir kira ödemesi karşılığında kiracıya verilmesidir (Çakan, 2006: 3). Yatırım yapmak için kullanılabilen diğer orta ve uzun vadeli kaynaklar gibi kiralama da bir dış kaynaktan finansman yoludur (Altınöğlü, 1993: 40). Finansman ve yatırım için kullanılan finansal kiralama, genellikle bilançonun en önemli aktif kalemlerinden birisi olan sabit varlıklarla ilgilidir.

Kiralama işlemi, yalnızca kiralama işlemi yapmak amacıyla kurulmuş olan Finansal Kiralama Şirketleri adı altında genelde bankaların bünyelerinde ayrı bir teşkilat ve şirket olarak kurulmaktadır.

Kiralama işleminde fon açığı içerisinde olan firmalar, kiracı şirketler tarafından satın alınan yatırım mallarını üretici firmalardan satın alıp, kendilerinin kullanımına sunmalarını isterler. Bu malın mülkiyeti finansal kiralama şirketlerinde olup, kiracı yatırım malının kullanım hakkı karşılığında belirlenen kirayı bu şirkete ödemektedir. Yatırım malının üzerinden finansal kiralama yapılması işletme sermayesinin diğer firma faaliyetlerine kaydırılabilmesini sağlamaktadır.

Türk Finansal Kiralama Kanunu'nun 4. Maddesine göre, kiralama işlemi üç aşamada gerçekleşmektedir (Aktaran Mercan, 2006: 4).

a) Yatırımcı firma, yatırım yapacağı üretim aracına karar vererek bunun satıcısı veya üreticisiyle irtibata geçer. Malın teknik özellikleri konusunda çıkabilecek tartışmaların önüne geçmek için malın tüm teknik özelliklerinin kullanıcı tarafından bilinmesi gerekmektedir.

b) Kiralama şirketi tarafından, yatırım yapılacak mal üreticisinden veya satıcısından alınacaktır. Bu aşamada kiralama şirketiyle kiracı arasında kiralama sözleşmesi yapılacaktır.

Sözleşme iki bölümden oluşmaktadır. Sözleşmenin birinci kısmında, kiracının kiralama konusu malın verimsizlik dâhil her türlü riski üstlenmesi gerekmektedir. Bu süre içerisinde kiralama kurumu, malın malik sıfatıyla vasıtalı zilyetliğini elinde bulundurma ve kullanımını kiracıya vermesi gerekmektedir. Kiracıysa kiracının kira

ödeme riski de göz önüne alınarak belirlenen miktarları, periyodik olarak düzenlenen ödeme takvimine göre yapacaktır.

c) Kiracıya kira sözleşmesiyle tanınan haklar birinci kısımda son bulup ikinci kısımda başlayacak, kiracının seçim hakkını kullanım tercihinine bağlı olarak kiralama ilişkisi bitirilebilecek veya devam ettirilecektir

Finansal Kiralamanın İşleyişi

Finansal kiralama işlemi aşağıda belirtilen şekilde yapılmaktadır (fkb.org.tr):

-Kiracı firma tarafından yatırım malı belirlenerek, satıcı firmayla fiyat ve teslim koşullarını içeren bir ön anlaşma yapılır.

-Projeye finansman sağlanması aşamasına gelindiğinde yatırımcı firma bir finansal kiralama şirketine başvurup, değerlendirme için gerekli bilgi ve belgeleri finansal kiralama şirketine verir.

-Finansal kiralama şirketi gerekli mali analizler sonucunda yatırımcı firmaya bir teklifte bulunur. Eğer gerekliyse yatırımcı firmadan teminat talebinde bulunabilir.

-Sağlanan anlaşmayla finansal kiralama şirketiyle yatırımcı firma aralarında finansal kiralama sözleşmesi imzalarlar. Yatırımların teşvikli olması durumunda finansal kiralama sözleşmesi imzalandıktan sonra Ekonomi Bakanlığı'na başvurularak finansal kiralama sözleşmesi kapsamında teşvik belgesi eki mal listelerinde bulunan mallardan hangilerinin finansal kiralama şirketi tarafından satın alınacağı bir yazıyla belirtilir. Mala bağlı teşviklerden, malik sıfatına sahip olması nedeniyle finansal kiralama şirketi yararlanır ve bunu kiracısına yansıtır.

-Finansal kiralama şirketi tarafından malın bedeli satıcı firmaya ödenir.

-Finansal kiralamanın konusu malların kiracıya teslimi yapılır.

-Kiracı, finansal kiralama sözleşmesinde belirlenen kiralaları finansal kiralama şirketine öder ve malları kullanmaya başlar.

-Sözleşme süresinin sonunda malların sözleşmede belirlenen sembolik bir bedel üzerinden kiracıya devri gerçekleştirilir. Uygulamada çok sık karşılaşılmamakla birlikte, sözleşme sonunda malın kiralayana iade edilmesi de mümkündür.

Finansal Kiralama Kanunu'na göre her türlü taşınır ya da taşınmaz mal kiralama işlemiyle alınabilir. Ancak, patent hakkı fikri ve sınai haklarla bilgisayar yazılımı gibi maddi olmayan konular için kiralama yapılamamaktadır. Kiralama konusu olabilecek mallar şunlardır (fider.org.tr):

- “Tıbbi cihazlar
- Bilgisayarlar ve diğer bilgi işlem üniteleri
- Santraller ve haberleşme cihazları
- Enerji tesisleri
- Kara nakil vasıtaları
- Hava taşıma araçları
- Kuru yük gemileri, tankerler ve diğer deniz taşıtları
- İnşaat makinaları, vinçler, iş makinaları
- Tekstil makinaları
- Komple fabrikalar
- Komple hastane, otel ve büro donanımları”

Ülkemizde yapılan finansal kiralama işlemlerinde KOBİ'lerin kullanım oranı yüksektir. Bu, KOBİ'lerin orta ölçekli yatırımlarının finansmanında finansal kiralama sektörünün önemini göstermektedir. Özellikle son yıllarda finansal kiralama işlem hacminde KOBİ'ler yükselişe geçmiştir. KOBİ'ler son yıllarda yaptıkları yatırımlarda öz kaynakları dışında yabancı kaynaklara da başvurmuşlardır. KOBİ'lerin yabancı kaynak kullanmaları ve alternatiflerden biri olarak finansal kiralamayı tercih etmeleri, finansal kiralama sektörünün yaygınlaşmasını sağlamıştır (Ceylan, 2007: 118).

2.4.1.1. Kiralama Sisteminin Avantajları

Bir finansman kaynağı olarak kiralama kullanan KOBİ'lerin sağlayacağı başlıca avantajlar şunlardır (Ayriçay ve Kılıç, 2012: 212-213; Ceylan, 2007: 113-114):

- Kiralama sözleşmelerinde genellikle KDV oranı daha düşüktür ve vergi avantajı sağlar.
- Kiralama işlemlerinde, kiralama şirketi yatırım malının mülkiyetini elinde bulundurduğu için banka kredileri için daha az teminat gerekmektedir.
- KOBİ'ler kendi nakit akışlarına göre uygun ve esnek kira taksiti ödemelerini planlayabilmektedir.
- Kiralama faizleri; banka sigorta muamele vergisi ve kaynak kullanım destekleme fonu gibi vergi ve fonları içermemektedir.
- Yatırımın tümü finansal kiralama ile finanse edilebilmektedir.
- Kiralama yapılan öz kaynaklar yatırım harcamalarında kullanılmadığından işletme sermayesi olarak kullanılabilir.
- Borçlanma sınırında bir işletme için bilançoya herhangi bir yük bindirmeden yatırımların gerçekleştirilmesi sağlanmaktadır.
- Özellikle kısa süreli finanslamayla işletmenin, teknik ve ekonomik gelişmeye kolayca uyum sağlayarak yatırım riskini sınırlamaktadır.
- Kira taksitleri gider olarak yazılabilme ve vergi tasarrufu sağlamaktadır.
- Yurtdışından kiralanan bazı mallar, gümrük vergisinden muaf olmaktadır.
- Dış piyasalardan borçlanmayı kolaylaştırmaktadır.

2.4.1.2. Kiralama Sisteminin Dezavantajları

Kiralamanın avantajlarının yanında bazı dezavantajları da bulunmaktadır. Kiralamanın dezavantajlarından bazıları şunlardır (Ayriçay ve Kılıç, 2012: 213):

- Kiralanan malın kullanım serbestliği malın cinsine göre sınırlanmaktadır.
- Kiralanan malın hurda değerinden kiracı faydalanamamaktadır.

- Kiralama maliyeti yüksektir. Yani kira sözleşmelerinde yer alan bazı komisyonlar ve faiz oranları yüksek olabilmektedir.

- Firma yatırım indiriminden yararlandığı zaman önemli sayılabilecek vergi avantajı sağlanmaktadır. Kiralama yapıldığıdaysa firma bu avantajlarından yararlanamamaktadır.

- Enflasyonun neden olduğu değer artış durumunda yatırımcı firma bundan yararlanamamaktadır.

- Kiralamanın konusu olan mal için yüksek teminatlar istenmektedir.

2.4.2. Faktoring

Faktoring, Faktoring Derneği tarafından, “ticaretin çarklarını döndüren önemli bir enstrüman” olarak kısaca ifade edilirken, daha geniş anlamda “mal veya hizmet satışından doğmuş veya doğacak alacakları temlik olarak satıcı firmaya garanti, tahsilat/alacak yönetimi ve finansman (ön ödeme) hizmetlerinden en az birinin sunulduğu finansal bir enstrümandır.” şeklinde tanımlanmıştır (İslamoğlu ve Kayhan, 2013: 172). Türkiye’nin 1985’te kavuştuğu yeni finansal ürünlerden birisi de faktoringdir. Faktoring ilk olarak 1988 yılında kullanılmaya başlanmıştır (Uyanık, 2015: 24). 21.12.2012 tarihinde kabul edilen 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu’nun 3/ç maddesine göre şu şekilde tanımlanmıştır:

Faktoring uygulamaları, işletmelerin iç ve dış ticarete faaliyetlerini düzenli bir şekilde devam ettirmelerine yardımcı olacak sürekli nakit akışlarına alternatif çözüm üretmekle birlikte, alacaklardan kaynaklanan riskin üstlenilmesiyle tahsilat, muhasebe ve raporlama gibi idari hizmetleri üstlenme fonksiyonlarını da yerine getirir (Marangoz, 2012: 1).

Faktoring işleminin ve faktoring firmasının verdiği hizmetlerin özellikleri şunlardır: (Aktaran Demirelli, 2004)

- Faktoring işleminde konu olan alacaklar kısa vadeli (60-180 gün).
- Açık hesap usulüne göre satışı yapılan faturaya bağlı alacakları kapsamaktadır.

- Genellikle belirli bir dönemde yapılacak tüm taleplerin transferlerini içeren bir işlemdir.

- Sözleşme genelde tüketim malları üzerinedir.

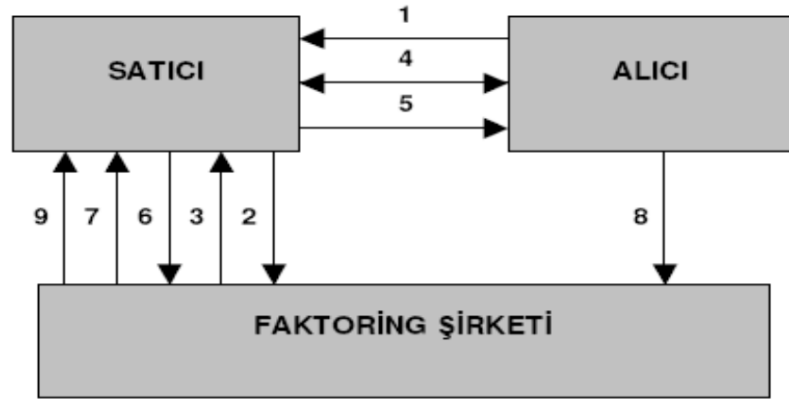
Faktoring Sisteminin İşleyişi

Faktoring işleminde üç ilgili taraf vardır (Ertuğrul, 2011: 22):

-Müşteri (Firma): Faktoring hizmetini talep eden ve alacaklarını faktoring şirketine devreden (satan) işletmedir.

-Faktoring şirketi (Factor): Müşterinin alacaklarını devir ve satın alarak, karşılığını peşin (nakit) olarak ödeyen şirket (banka)dir.

-Borçlu: Müşterinin alacaklı olduğu kişi veya işletmedir.



Şekil 11. Faktoring Sisteminin İşleyişi

Kaynak: Önal (t.y.:13)

1. Alıcı satıcıya sipariş verir.
2. Satıcı, faktoring şirketine alıcıyla ilgili bilgileri sunar.
3. Faktoring şirketi alıcının güvenilirliğiyle ilgili araştırma yapar.
4. Satıcı ve alıcı bir satış sözleşmesini imzalar.
5. Satıcı mallarını içeren faturayı alıcıya gönderir.

6. Satıcı, alıcıya gönderdiği malları içeren belgenin bir kopyasını faktoring şirketine gönderir.

7. Faktoring şirketi, anlaşılan oran miktarında satıcıya ön ödeme yapar.

8. Faktoring şirketi vade tarihinde fatura tutarını alıcıdan tahsil eder.

9. Faktoring şirketi fatura tutarını alıcıya öder.

2.4.2.1. Faktoring Sisteminin Avantajları

Faktoring sisteminin sağladığı avantajlar şöyledir (finansfaktoring.com.tr):

- Vadeli alacağın devredilmesiyle nakit girişi sağlanır.
- Açık hesap satışları daha kolay ve güvenilir şekilde yapılır.
- Alıcılara tanınan süre sayesinde satıcının rekabet gücü artar.
- Alacak ve borç kalemlerinin azalmasıyla satıcının bilançosu daha likit hale gelir; satıcı daha fazla işletme sermayesi oluşturur.
- İstihbarat hizmetiyle alıcı kredibilitesi uzman bir faktor kuruluş tarafından yapılmış olur.
- Takip ve tahsilat hizmetlerinin faktoring şirketi tarafından yapılmasıyla zaman ve iş gücünden tasarruf yapılır.
- Firmaların dış kaynak ihtiyacı azalmış olur.
- Mal mukabili olarak gerçekleştirilen alımlar sayesinde yurtdışındaki alıcı akreditif maliyetlerinden muaf olur.
- İhracatçı, kendisine verilen garanti hizmeti sayesinde yeni dış pazarlara daha az riskle girebilir.
- İşletmeler, yurt dışı pazarında da alıcı riskini faktore devrederek pazarlarını genişletebilirler.

2.4.2.2. Faktoring Sisteminin Dezavantajları

Faktoring sisteminin dezavantajları şu şekilde sıralanmaktadır (Özdemir, 2005: 207):

- İşletme, faktoring şirketine faktoring harcı ödemesi yapmaktadır.
- Faktoringe muhafazakâr işletmeler tarafından tehlikeli bir finansman tekniği olarak bakılmaktadır.
- Faktoring işletmelerinin yurt geneline yayılmasından dolayı anlayış farklılıkları olabilmektedir.

2.4.2.3. Faktoring ve Kiralama Sistemlerinin Farkları

Konvansiyonel fon kullandırma yöntemlerinden faktoring ve kiralama sistemlerinin farkları şunlardır (Tosun, 2007: 47):

Faktoring ve kiralama arasındaki farklardan birisi, işleme konu olan malların türleriyle ilgilidir. Faktoring, alacakların faktore devrini içeren, devamlı olarak yapılan, yatırım, tüketim ve hizmet sektörünün finansmanında kullanılan bir finansman yöntemidir. Kiralamaysa yatırım mallarının finansmanında kullanılan bir yöntemdir.

Faktoring kısa vadeli bir finansman yöntemi iken, kiralama orta ve uzun vadeli bir finansman yöntemidir.

2.4.3. Forfaiting

Forfaiting, ilk defa 2. Dünya Savaşı'ndan sonra ABD'nin Doğu Avrupa Ülkelerine hububat ihracında, İsviçre bankaları aracılığıyla yapılmıştır. Daha sonraki uygulamalarında sermaye malları ticaretinde kullanılan, orta vadeli bir finansman yöntemi olarak kullanılmaya başlanmıştır (Polat, 2008: 175).

Forfaiting işlemi, bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kurumu tarafından mal ve hizmet ihracından doğan ve belirli bir ödeme planına göre tahsil edilebilecek olan alacakların iskonto karşılığı satın alınmasını ifade etmektedir. Bu işleme konu olan mallar çoğunlukla firmanın üretim sürecinde kullanılan ve uzun vadeli finansman gerektiren sermaye mallarıdır (TCMB Terimler Sözlüğü:16). Orta-uzun vadeli ithalat-ihracat işlemlerinden kaynaklanan alacaklar için forfaiting işlemi yapılmaktadır. Faktoring kısa vadeli ve genelde ülke içi alacak temlik işlemlerinde kullanılırken, forfaiting genelde yurt dışında orta ve uzun vadeli alacak işlemlerinin temlikinde kullanılmaktadır.

Ülkemizde forfaiting önemli ölçüde ihracatçılar tarafından özellikle demir-çelik, petro-kimya, elektrik-elektronik sanayi, ilaç sektörüyle inşaat sektöründe yaygın olarak kullanılmaktadır (Okka, 2009: 725).

Forfaiting Sisteminin İşleyişi

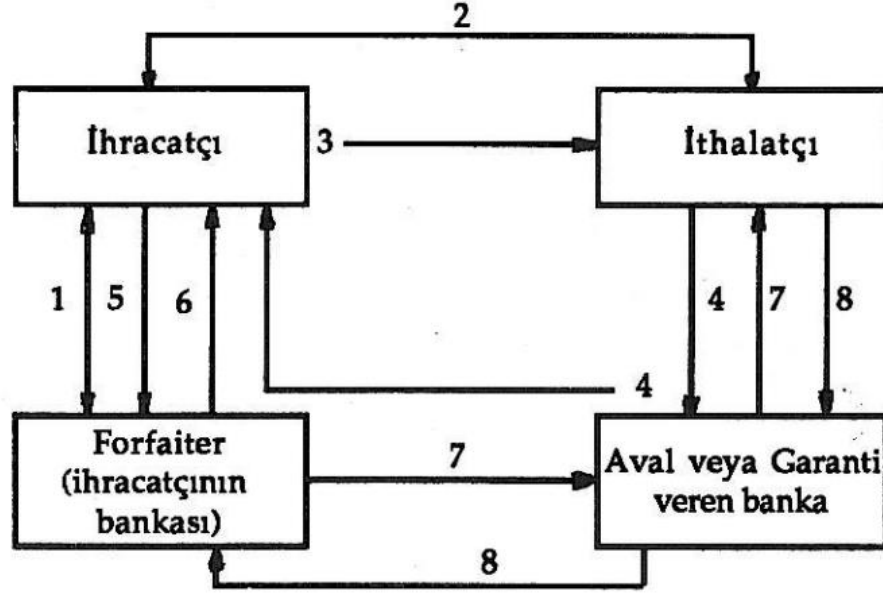
Forfaiting işleminin gerektirdiği bazı ön şartlar bulunmaktadır. Bunlar şöyle sıralanabilir (Güzel, 1996: 7):

- İhracatçının ithalatçıya vadeli satış yapmayı kabul etmiş olması gerekmektedir. İhracatçı alacağını poliçe veya bono gibi borcun vade içinde, taksitler halinde (genellikle 6'şar aylık periyodlar) ödeneceğini belgeleyen bir ödeme şekliyle tahsil etmesi gerekmektedir.

- Alacak, devir edilebilir olması ve alacak vadesinin minimum 6 ay olma şartı vardır.

- İthalatçının bir devlet kuruluşu veya çok uluslu bir şirket olması dışında, borçları temsil eden senetler hakkında, forfaiter tarafından kabul edilen bir banka veya kamu kuruluşu tarafından aval verilmiş veya bu senetlerin ödeneceği geri dönülemez ve şartsız olarak garanti edilmesi gerekmektedir.

- İhracatçının, ithalatçı adına aval veya garanti verecek bankanın forfaiter tarafından kabul edilebilir garantisini vermesi gerekmektedir.



Şekil 12. Forfaiting Sisteminin İşleyişi

Kaynak: Parasız (1990: 31)

İhracatın finansmanında “forfaiting” tekniğinin işleyişini şöyle özetleyebiliriz: (Parasız, 1990: 31)

Şekil 12’de görüldüğü üzere forfaiting işleminde ihracatçı, ithalatçı, aval ya da garanti veren banka ve alacak hakkını satan banka (forfaiter) olmak üzere dört taraf vardır. Bu dört taraf arasındaki ilişki ve mal, senet ve para akışı şu şekilde olmaktadır:

-Dışsatımcı ve forfaiter, forfait işlemiyle ilgili olarak aralarında bir sözleşme imzalarlar.

-İthalatçı ihracatçıya malın siparişini verir.

-İhracatçı malların sevkiyatını yapar.

-Mal ithalatçıya ulaştıktan sonra, bir banka tarafından da garanti verilerek ticari senet ihracatçıya gönderilir.

-İhracatçı ticari senedi forfaitera ulaştırır.

-Forfaiter faiz ve komisyonu dâhil etmeden mal bedelini ihracatçıya öder.

-Forfaiter kararlaştırılan vadede ödeme yapması için aval veya garanti veren bankaya başvuruda bulunur.

-İthalatçı vadesi gelince forfaitera ödemeyi yapar. Böylece forfaiting işlemi tamamlanmış olur.

2.4.3.1. Forfaiting Sisteminin Avantajları

Forfaitera Sağladığı Avantajlar:

- Forfaiting işleminde istenilen belgelerin basit olması ve hızlı bir şekilde hazırlanabilmesi,
- Satın alınan borç araçlarının ikincil piyasalarının olması ve bu piyasada rahatça alınıp satılabilmesi,
- Yüksek olan marjların temin edilebilmesi.

Forfaiting işleminde faiz geliri kazanması ve sağladığı hizmetler için ücret alması forfaiting işleminin garantöre sağladığı avantajlardır.

2.4.3.2. Forfaiting Sisteminin Dezavantajları

Forfaitera Sağladığı Dezavantajlar:

• Ödemelerde bir gecikme olduğunda forfaiting finansmanının şartları gereği forfaiter, ödemelerin yapılması konusunda herhangi bir merciye başvuru yapamamaktadır. Bu yüzden forfaiter, müşterisinin iş yaptığı ülkelerin mevzuatına hâkim olmalıdır.

• Forfaiterin, garantör bankanın kredi değerliliğini de kontrol etmesi gerekmektedir.

Forfaiting işleminde, garantör, garanti ettiği borcu ödemekle yükümlüdür. İleride sözleşmeyle ilgili oluşabilecek herhangi bir anlaşmazlık durumunda ödemeleri geciktiremez (Kaya, t.y.: 307-308). Bu da forfaiting işleminin garantöre sağladığı dezavantajdır.

2.4.3.3. Faktoring ve Forfaiting Sistemlerinin Farkları

Faktoring ve forfaiting işleminin farkları Tablo 15’te gösterilmektedir.

Tablo 15. Faktoring ve Forfaiting Farkları

Faktoring	Forfaiting
Devamlı bir işlemdir.	Bir defalık bir işlemdir.
%80 kadar finansman sağlar.	%100 finansman sağlar.
Sadece fatura yeterlidir.	Police ve bono istenir.
Banka avali gerekmez.	Banka avali istenir.
İkincil pazar yoktur.	İkincil pazarı vardır.
Vade 180 güne kadardır.	Vade 180 günden 10 yıla kadar çıkabilir.
Çalışma alanı tüketim mallarıdır.	Çalışma alanı yatırım mallarıdır.

Kaynak:slideshare.net

2.4.3.4. Faktoring/Forfaiting ve Banka Kredilerinin Farkları

Konvansiyonel fon kullandırma yöntemlerinden banka kredileriyle faktoring/forfaiting sistemleriyle banka kredilerinin arasındaki farklar şunlardır (Ölmez, 2012: 42; Acar, 2013):

- Banka kredisinde işletme borçlu durumdayken, faktoringde ve forfaitingde firma alacaklarını satarak kaynak temin etmektedir.
- Bankalar mevduat toplayabilirlerken, faktoring ve forfaiting kurumları mevduat kabul edemezler.
- Bankalar nakdi ve gayri nakdi kredileri kullandırabilirlerken, faktoring ve forfaiting kurumları bu kadar geniş kredi kullandırma imkânına sahip değillerdir.
- Bazı işletmeler ticari faaliyetleri sonucunda alacaklarını tahsil edememekte ve bunları zarar olarak yazabilmektedirler. Mümkünse bu alacakları zarar yazmaktansa bu işte uzmanlaşmış faktoring kurumlarından destek alabilmektedirler. Çünkü faktoring

kurumları bu alacakları kendi yöntemleri ve güçlü hukuki bilgileriyle tahsil edebilmektedirler. Bankalarsa (bazı özel nitelikli bankalar hariç) bu tür tahsilatları yapamamaktadırlar.

- Genellikle işletmeler öncelikli olarak köklü bankaları tercih etmektedirler. Bu bankalardan finansman sağlayamayanlar daha küçük çaptaki bankaları tercih etmekte, oradan da finansman bulamayanlar faktoring/forfaiting kurumlarına yönelmektedirler.

2.4.4. Risk Sermayesi

Batı ülkelerinde başarılı bir şekilde uygulanan risk sermayesinin amacı, finansal gücü yeterli olmayan dinamik ve yaratıcı girişimcilerin yatırım projelerinin hayata geçirilmesini sağlayacak olanaklar sunmaktır. “İş kuracaklara faizsiz kredi” veya “sermayesi olmayan genç girişimcilere müjde” şeklinde kamuoyuna yansıyan girişim sermayesi kavramı yabancı ülkelerde uygulanan bir yöntem olarak ekonomik yapımıza uyarlanmaya çalışılmaktadır (Apak, 1993: 139). Risk sermayesi modeli KOBİ’lerin kuruluş sürecinde ve iş geliştirme ve büyüme dönemlerinde özsermaye iştiraki veya kredi sağlamaya yönelik olarak kullanılmaktadır. Bu yolla halka açılacak KOBİ’lere köprü kredisi sağlama olanağı doğmaktadır. Ayrıca, işletme içindeki faaliyetlerin sürdürülmesini ve kurumsallaşmayı ya da işletme dışındaki potansiyel girişimci ve yöneticilere işletmenin kontrol ve yönetimi için gerekli olan sermayeyi sağlamak için de kullanılmaktadır (Aras ve Müslümov, t.y.: 20). Yani risk sermayesi yeni fikir, ürün, üretim şekli veya hizmetlerin gelişmesi ve işletmelerin kâr etmeleri için sadece sermaye değil, aynı zamanda yönetimsel destek de verilmektedir (Masum, 1995: 201).

KOBİ’lerin yeni gelişen finansman araçlarını bilmemeleri veya bu araçları bilip de detayı hakkında bilgi eksikliklerinin olması da bir sorun teşkil etmektedir. Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı Şirketleri ve Küçük İşletme Yatırım Finans Şirketleri iyi bir iş kurma fikrine ve gerekli girişimcilik yeteneği ve bilgisine sahip ancak iş kurmak için gerekli sermayeyi bulamayan girişimcilere veya gelişme potansiyeli yüksek KOBİ’lere, fikirlerini gerçeğe dönüştürmek için gerekli finansmanı ortaklık yoluyla sağlayarak, KOBİ’lerin hem işletme hem de yatırım sermayesi ihtiyaçlarını karşılamaya yarayan fonlama şirketleridir. Ayrıca KOBİ’lerin sermaye piyasalarına girmeleri için birer araçtır (Söğüt, t.y.: 8-9). Yani; risk sermayesi, yenilikçi, üretken, yüksek büyüme potansiyeline sahip ancak yatırım

ve büyüme için gerekli olan finansal kaynakları bulmakta sıkıntı çeken vizyon sahibi girişimcilerin ihtiyaçlarını gidermeye yönelik olarak kurumsal yatırımcılar tarafından yapılan yatırımlardır (gmka.org.tr). Türkiye’de girişimcilik teknoparklar, iş geliştirme merkezleri, girişimcilik programları gibi birçok yeni seçenek ve faaliyetlerle hızla gelişmektedir (Bayar, 2012: 140). Risk sermayesi sistemi, sadece gelişmekte olan ülkelerde değil, aynı zamanda gelişmiş ülke ekonomilerinde de, var olan alternatif oluşturabilme gücünden yararlanarak, maliyeti azaltmak ve de daha çok kâr elde etmek amacıyla sıklıkla tercih edilmektedir (Kuğu, 2004: 142).

Risk sermayesi şirketlerinin en önemli finansman yöntemlerinden birisi, desteklenecek girişimcinin kuracağı şirketin hisse senetlerini satın almaktır. Risk sermayedarı, daha sonra teknolojik yenilikle yapılan girişimin başarı durumuna göre hisse senetlerini borsada satıp değerlendirme yoluna gidecektir (Özsaraç, 2008: 109). Risk sermayesine başvurmak için veya gerekli yatırımları çekebilmek için bir işletme ve gelişme planı hazırlamak gerekmektedir. Planda hedefler, ürünler, müstakbel pazar durumu, rakiplerin hangi noktalarda geçilebileceği, makine-teçhizatlar, çalışanlar ve nitelikleri, aşama durumu ve başarı için kaç aşama daha kaldığı gibi ayrıntılı bilgiler yer almalıdır. Çünkü yatırımcı risk sermayedarı, bu işteki başarının yöneticilerin ve çalışanların ortaya koyacakları çabaya bağlı olduğunu iyi bilmelidirler (Okka, 2009: 766).

Risk sermayesi yatırımında var olan risk, yeni bir ürün icadı ve icadın piyasada tutulmaması riskidir. Ancak yüksek riskin yüksek getiri sağlayacağından yola çıkılan bu finansman türünde, alınan riskin başarıya dönüşmesi durumunda sağlanacak yüksek kar marjı ve büyük satış hacminden kaynaklanan verimlilik artışı bu şirketlere ortak olmak suretiyle finansman sağlayan yatırımcılara fayda sağlamaktadır (gmka.org.tr). Zaten yüksek risk, bütün yatırımlarda yüksek gelir elde edebilmenin şartıdır. Yatırımcıları alternatif risksiz yatırımlar yerine risk sermayesi gibi yüksek riskli yatırımlara yönelten daha yüksek gelir elde edebilme isteğidir (Kilimoğlu, 2006: 37).

Sonuç olarak, risk sermayesi yatırımlarının kârının yüksek olduğu söylenebilir. Bu yatırımların piyasa değerlerinin, risk sermayesinin gerçek ekonomik etkilerini ortaya koymakta eksik kaldığı söylenebilir. Çünkü risk sermayesi yüksek katma değer ve kârlılık nedeniyle yatırılan sermayenin parasal değerinin çok üzerinde bir ekonomik değer doğurmaktadır (Albez, 1997: 21).

Risk sermayesi yatırımlarının genel özelliklerini şu şekilde sıralamak mümkündür (Akyüz, 1995: 31):

1.Hisse Senedi Yatırımı: Risk sermayesi yatırımları hisse senedi ve/veya benzeri araçlar karşılığında gerçekleşir. Risk sermayedarı için hisse senedi ortaklığını içermektedir. Bu doğrudan doğruya hisse senedi veya derhal paraya çevrilebilen menkul kıymetler üzerinden gerçekleşir.

2.Yeni Teknoloji ve Üretim İsteği: Risk sermayesi şirketlerince desteklenen işletmelerin çoğu; üretimi ve verimliliği artıran yeni ürünlerle, ekonomik kalkınmaya katkı sağlayan, yeni teknolojiyi kullanan, işletmeler olmaktadır.

3.Uzun Vadeli Yatırım: Risk sermayesi yatırımları, hisse senedi olarak, bir yatırıma katılan yatırımcılar açısından uzun vadeli bir yatırımdır. İşletmenin tanınması, büyümesi ve belli bir düzeye gelmesi uzun bir süreçtir. Bu süre genellikle 2-10 yıl arasında değişebilmektedir. Kârlı hale gelen işletmelerin hisse senetlerinin satılması sonucu edilen kârlar; risk sermayesinin getirisini oluşturmaktadır.

4.Aktif Bir Yatırım: Risk sermayesi yatırımları aktif bir yatırım şeklidir. Hisse senetlerinin sağladığı yönetim haklarının kullanılmasına olanak sağlayarak, bu inisiyatif sektörel bilgi ve gelişmeler doğrultusunda kullanılır. Böylece işletmenin piyasa değeri yükselerek yatırıma aktarılan sermayenin kazancı arttırılır.

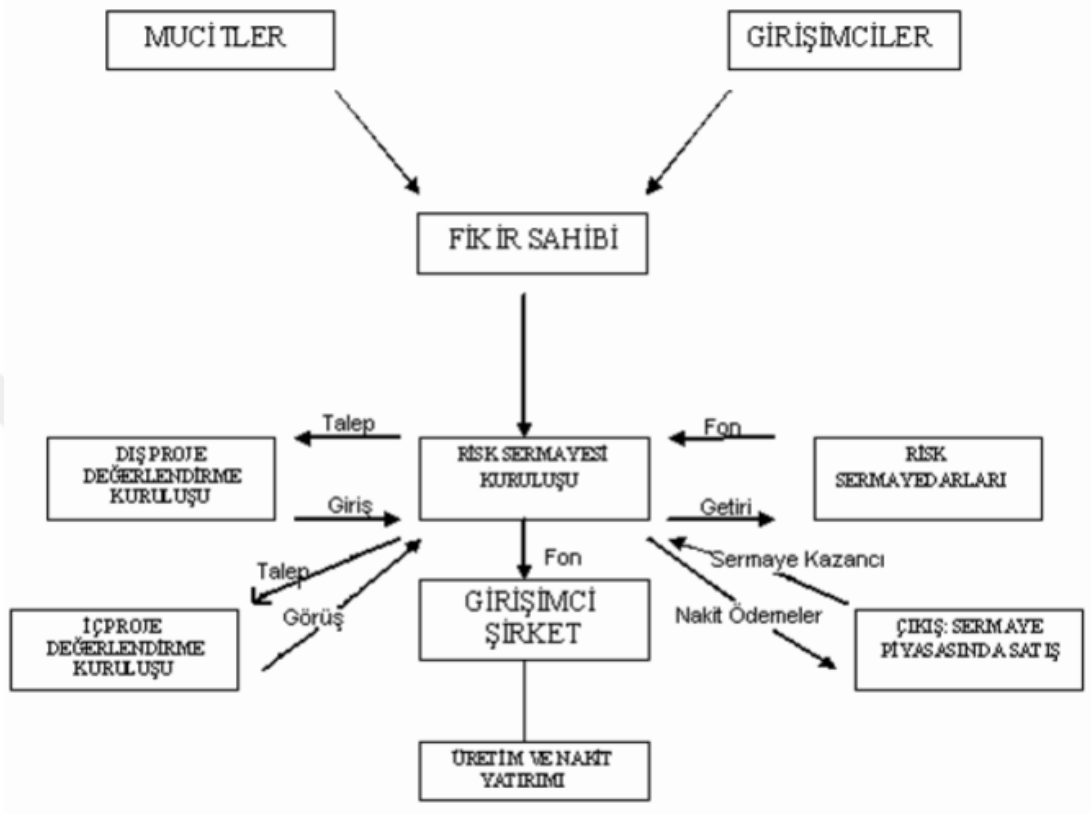
Risk sermayesinin tarafları şunlardır (Yenidünya, 2006: 5):

1) Mucitler: Yeni bir buluş ortaya atan kişilere mucit denir. Buluşta teknoloji alanında belirli bir soruna çözüm üreten düşüncedir. Mucit bazen bu buluşu yenilik halinde pazara sunan girişimci olabilir.

2) Girişimciler: Girişimci; yeni pazar, yeni tedarik ve finansman kaynakları bularak, yeni ürün ya da üretim teknikleri, örgütlenme biçimleri geliştirerek ekonomik gelişmeye katkı sağlayan kişidir.

3) Risk Sermayedarı: Risk sermayedarı; risk sermayesi sağlayan kişi ya da kuruluşa verilen addır. Profesyonel bir ekip ya da kurum (örneğin bir yatırım bankası) tarafından risk sermayedarının oluşturduğu fon havuzu yönetilmektedir.

4) Risk Sermayesi Fonu: Risk sermayesi yatırımda, çeşitli finansal araçların kullanılmasıyla, proje finansmanına ihtiyaç duyan kişi veya kuruluşa sağlanan sermayeye risk sermayesi fonu denilir.



Şekil 13. Risk Sermayesinin Tarafları

Kaynak: Yenidünya (2006:6)

Bugünkü koşullar altında risk sermayesi yatırımları için fon bulunması zordur. Ancak bu sistemin işlemesi Türkiye açısından hayati önem taşımaktadır. Gerek bir başlangıç, gerekse giderek artan girişimciliğin desteklenmesi açısından bir öncülüğe gereksinim duyulmaktadır. Öncülükse Türkiye Kalkınma Bankası tarafından gerçekleştirilebilir.

2.4.4.1. Risk Sermayesi Sisteminin Avantajları

Risk sermayesi sisteminin avantajları şu şekilde sıralanabilir (Çonkar, 2001: 41-44):

- Anapara ve faiz biçiminde sabit geri ödeme yükümlülüğü olmayan bir kaynak olarak, atıl tasarrufların girişimcilere etkin biçimde aktarılmasının önünü açmaktadır.

- Küçük işletmeler aracılığıyla yeni teknolojilerin denenmesini ve uygulamaya konulmasını kolaylaştırır.

- Öz kaynak sağlayabilen işletmenin, yabancı kaynak ihtiyacını azaltır.

- Risk sermayedarı sorumluluk alarak finansmanına katkıda bulunduğu projenin sahibi olan girişimin başarılı olması için, aktif bir ortak mantığıyla ve yönetim tecrübesi olan elemanları aracılığıyla girişime teknik ve yönetsel destek sağlayabilmektedir.

2.4.4.2. Risk Sermayesi Sisteminin Dezavantajları

Risk sermayesinin kullanımında KOBİ yöneticilerinin algılayabilecekleri olası dezavantajlar şu şekilde sıralanabilir (Düzce, 2007: 86):

- Risk sermayedarları, yatırımdan bir an önce getiri elde etmek istedikleri için firmanın yönetimine baskı uygulayabilirler.

- Risk sermayedarları KOBİ'lere finansmanın yanı sıra yönetim konusunda danışmanlık da yapabilmektedirler. Ancak bu alanda bir tecrübe yetersizliği KOBİ'lerin yönetiminde risk oluşmasına sebep olabilir.

- Risk sermayedarları girişimin önemli noktaları hakkında gelecek yönetici adaylarıyla mülakat yapmayı tercih etmektedirler. Fakat orta düzeydeki yöneticilerin alanında aktif olmayı tercih etmezler. Çünkü böyle davranmaları yatırımın yolunda gitmediğinin göstergesi olabilmektedir.

Yukarıda ifade edilen sebeplerden dolayı risk sermayesi sisteminin kullanımına KOBİ yöneticileri tarafından kimi zaman tereddütle yaklaşılmaktadır.

Buraya kadar KOBİ'lerin konvansiyonel yollarla finansal ihtiyaçlarını nasıl karşıladıklarını ve konvansiyonel fon sağlama yöntemleri anlatılmıştır. KOBİ'lerden inancı gereği faize karşı firmalar ile faizi daha riskli gören ve İslâmi kurumlardan fon sağlamak isteyen firmalar İslâmi fon kaynaklarını nasıl kullanacaklardır ve bu fon kaynakları nelerdir? Üçüncü bölümde bu konu ele alınacaktır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNDE İSLÂMÎ MODELLER VE KONVANSİYONEL MODELLERLE MUKAYESESİ

İslâmî finansın uluslararası boyutta yeni bir sektör olarak gelişmesiyle birlikte, ülkemizde İslâm hukuku çerçevesinde özellikle bankacılık sektöründe olmak üzere İslâmî finansın hayata geçirilmesi için çalışmalar hızla sürmektedir. Bu bölümde öncelikle İslâmî finansı genel özellikleriyle tanıyıp, fon kullandırma yöntemlerini ele aldıktan sonra, bu yöntemlerin konvansiyonel fon kullandırma yöntemleriyle mukayese yapılacaktır.

3.1. İSLÂMÎ FİNANS KAVRAMI

İslâmî finans; İslâm dini çerçevesinde var olan inanç esasları ve onun evren ve hayata ilişkin temel görüşleriyle şekillenmiş bir sistem, bir sektördür. Yani finansal faaliyetlerin ve işlemlerin, İslâmî kurallar çerçevesinde uygulandığı sisteme İslâmî finans denir. Bu sistemin çıkış noktası “haram ve helâl kuralı” yani İslâm’a göre yasak olan ve olmayan davranışlar ve parasal faaliyetlerdir. Sistemin başında faiz yasağı, adalet ve dürüstlük gelir. Burada araştırmanın dışında kalmakla birlikte İslâm hayat nizamı, İslâm felsefesi, İslâm insan tipi, İslâm adalet anlayışı, İslâm sosyal adalet tarzı vb. faktörler, İslâm ekonomik ve finansal sistemlerinin oluşmasında ve konvansiyonel finanstan ayrılmada belirleyici faktörlerdir.

İslâmî finans sektörü, her ne kadar dini saiklerle ortaya çıkmışsa da İslâm dini mensupları dışındaki yatırımcıların da ilgisini çekmeyi başarmıştır. Öyle ki önemli Batı ülkeleri kendilerini İslâmî finans merkezi olarak ilan etmeye başlamış, sektörün gelişmesi için çeşitli teşvikler ve altyapı çalışmalarıyla rekabet içine girmişlerdir (Türker, 2010: 2). 1969’da İslâm Konferansı sonucunda, evvelce Pakistan’ın kurulmasıyla başlayan İslâm’a dönüş hareketi, günümüzde özellikle İslâm ülkelerinde olmak üzere evrensel biçimde siyasi ve iktisadi bir ivme kazanmıştır. 1976 yılında

Cidde’de İslâm Kalkınma Bankası’nın kuruluşuyla başlamış olan İslâmi finans kurumlarını hayata geçirme hamlesi, İslâm toplumları tarafından benimsenmiş ve milletlerarası bir önem de kazanmıştır (Zaim, t.y.: 343). Faizsiz finans sisteminin ürünleri günümüzde yaklaşık 75 ülkede kullanılmaktadır. Geçmişte ağırlıklı olarak Orta Doğu ve Güneydoğu Asya ülkelerindeyken, günümüzde İngiltere, Almanya, ABD gibi batı ülkelerinde de faizsiz finans sistemine ait ürünlerin hızla yaygınlaşmaya başladığı görülmektedir. Faizsiz finans kurumları, fon teminini, varlık dağılımını, ödeme ve döviz işlemlerini, risk yönetimi ve riskten korunma gibi çok çeşitli hizmet ve ürünleri İslâmi çerçeveye uygulayabilmektedirler (Serpam, 2013: 3). Burada İslâm’a aykırı olmayan bütün finans yöntemleri ve finans teknikleri, İslâm Hukuku’na göre İslâmi sayıldığı için, İslâmi finasta ve uygulanmasında kullanılabildiğinden İslâmi finansın çağdaş gelişimi çok süratli olmaktadır. İslâmi finansın adalete, dürüstlüğe ve paylaşımaya dayalı olması gelişmeyi daha da hızlandırmıştır.

İslâmi finans sisteminin temeli İslâm ekonomisidir. İslâm ekonomisini diğer ekonomilerden farklı kılan en önemli üç özellik faiz yasağı, zekât ve ekonomik kuralların İslâm’a dayanması zorunluluğudur.

İslâm ekonomisinde kaynaklar birincil kaynaklar (Kur’an-ı Kerim ve Hadisler) ve ikincil kaynaklar (icma, kıyas, fer’i deliller) olmak üzere iki çeşittir. Kur’an-ı Kerim Müslümanların kutsal kitabıdır. Kur’an-ı Kerim’de ekonomiye dair onlarca ayet yer almaktadır. Allah’ın son peygamberi ve Kur’an’ın O’nun vasıtasıyla indirildiği Hz. Muhammed’in (SAV) sözleri (hadisleri) ve hayatı, iktisadi faaliyetleri tüm yönleriyle kapsayarak, birçok konuda ekonomiye ve finansa da ışık tutmaktadır. Ayrıca İslâmiyet’te iktisadi hayata bakıldığında, Hz. Muhammed döneminde var olan ticari faaliyetlerin ve onların yapılış biçimlerinin dünya ve ahiret dengesine örnek teşkil ettiği görülür. İslâmi finansın diğer kaynağı fetvalar ve içtihatlardır. İctihat; Kuran’da ve hadislerde yer almayan olayların düzenlenmesinin yetkili âlimlerce İslâm’a uygun şekilde düzenlenerek kural haline getirilmesi ve bu konularda fikir birliğinin sağlanmasıdır. Olaylar ve yöntemler değiştikçe yeniden içtihatlara ihtiyaç duyulmakta ve yeniden bu konular ve boşluklar İslâm âlimlerince düzenlenerek devam eden hayatta her hangi bir konuda boşluk bırakılmamaktadır.

N. H. Nakvi'ye göre İslâm ekonomi sistemi dört temel esasa dayanmaktadır ve bunlar aynı zamanda İslâmi finansın da temelini oluşturmaktadır (Aktaran Küçükşen, 2012: 78):

- İnsanın ahlakı ve ekonomi kopmaz bir biçimde bağlıdır.
- Temel üretim, tüketim ve dağılım ilişkilerinde dengeyi kurmalıdır.
- Bireyin ekonomik özgürlüğüyle devlet kontrolü arasındaki ilişki, ekonomide bireysel özgürlüğü koruyacak biçimde sağlanmalıdır.
- Toplumun farklı kesimleri arasında kaynak transferi bilinçli bir politikayla yapılmalıdır. Ayrıca borçluyla alacaklı arasındaki ilişki, risk faktörleri göz önüne alınarak iki taraf da mağdur olmayacak şekilde gerçekleştirilmelidir.

İslâmi finans alanı önce İslâm Fıkhı içerisinde yer alırken, 1940'lı-1950'li yıllarda teorik olarak İslâm İktisadı içerisinde yer almış, 1973'lü yıllardaysa Büyük Petrol Krizinden sonra İktisattan ayrılarak İslâm Finansı Anabilim dalı çerçevesinde incelenmeye başlanmıştır. Her ne kadar son yıllarda ayrı bir sektör olarak ele alınmaktaysa da bu süreç halen devam etmekte olan bir süreç olup, standartlar üzerinde önemli çalışmalar yürütülmektedir. Günümüzde İslâmi finansın İslâm ekonomisinin kurumsallaşmış hali yahut İslâm ekonomisinin bir alt sistemi olarak karşımıza çıktığı düşünülebilir (Çürük, 2013: 2).

İslâm ekonomi modeli ve islâmi finansın temeline indikten sonra, islâmi finansı kullanırken dikkat edilmesi gereken noktaların da bilinmesi önemlidir. Kur'an ve hadis kaynakları incelendiğinde şeriata uyumlu finansal hizmet modellerinde olması gereken 4 ana yasa vardır. Bunlar şöyle sıralanabilir (Amjid Ali, 2010: 3):

1. Faiz (Riba)
2. Garar (Aşırı Bilinmezlik)
3. Kumar (Meysir)
4. Haram Kabul Edilen Alışverişler

1. Faiz (Riba): Riba sözcüğü Arapça bir kelime olup; ziyade, fazlalık ve faiz demektir. Sözcüğün temelinde mutlak çoğalma anlamı vardır. Riba kelimesi yerine

Türkçe’ de faiz terimi kullanılmakla birlikte manası daha geniş bir alanı kapsamaktadır (Döndüren, 2012: 381). Riba genel olarak ikiye ayrılır: a) cahiliye ribası (karz ve borç ilişkisinden doğan riba), b) nesie ribası (alış verişten doğan riba) (Döndüren, 2012: 628). Kur’an-ı Kerim’de çok yerde faizin yasaklanmasıyla ilgili sert ve kesin emirler vardır. Ayrıca birçok hadiste de faize karşı yasaklar alenen belirtilmiştir. Ayet ve hadisler incelendiğinde faizin yasaklanma amacının taraflardan birinin aldatılmasını önlemek olduğunu, kişi darda olduğunda bundan faydalanmanın önüne geçmek ve haksız kazanç yolunu kapatmak olduğu görülmektedir. Faiz, hiçbir hizmet vermeden geçinen aracılardan ortaya çıkışını kolaylaştırırken, bunun üretici ve tüketici arasına giren karabasan haline dönüşmesi tehlikesidir.

Ribanın haram edilişindeki hikmetleri A. Muhammed Cemal şu şekilde sıralamaktadır (Aktaran Küçükşen, 2012: 101):

- İnsanın malı, bir başkasına namusu ve canı gibi haramdır. Ancak faiz başkasının malını karşılıksız olarak almak gibidir ve İslâm haram kabul etmiştir.
- Sermayedarların ticaret ve sanat yoluyla kazanç temin etmektense, faize başvurmaları, insanların mağdur olmasına ve menfaatlerinin azalmasına sebep olmaktadır.
- İnsanlar arasında olması gereken iyilik, ihsan, yardımlaşma ve ödünç verme, ortaklık kurma ve risk paylaşma duygularına zarar vermekte ve sosyal adaleti bozmaktadır.
- Faizde fakirlerin ihtiyaçlarının zenginler tarafından açıkça sömürülmesi söz konusudur. Bunun sonucunda, zengin daha zengin, fakir daha fakir olmakta, bu da toplumda gelir dağılımında adaletsizliğe, insanlar arasında haset ve kin duygularının beslemesine sebebiyet vermektedir.

İslâm hukukçuları arasında faizin haram olduğu konusunda tam bir ittifak bulunmasına rağmen, nerelerde uygulanacağı konusunda farklı görüşler ileri sürülmüştür (Özsoy, 2012: 92).

Faizsiz ekonomi modeli; insana dair, piyasanın işleyişine dair ve ekonominin felsefesine dair esaslar içermektedir (Tunç, 2013: 74). Ayrıca faizsiz ekonomi

modelinde insanların düşünce ve inançları doğrultusunda, onların iktisadi davranışlarını uyumlu kılması gerekmektedir. İşte bu doğrultuda harekete geçen İslâm ülkeleri, katılım bankası (İslâm bankaları ya da faizsiz banka) adıyla “faizsiz” bakış açısını getiren bankaları ekonomik hayata sunmuşlardır.

Katılım bankaları çağımızın en büyük problemlerinden birisi olan faizi kullanmayan ve faizden uzak duran kesimlerin ihtiyaçları doğrultusunda kurulmuştur. Faizin İslâm dininde haram olmasından dolayı Müslüman toplumlarda biriken atıl fonları ekonomiye kazandırmaksa katılım bankalarının kuruluş nedenlerinin temelinde yer almaktadır. Katılım bankalarının kuruluşunda pek çok âlim katkıda bulunmuştur. Katılım bankaları faaliyetleri, âlimlerin görüşleri çerçevesinde şekillenmiştir (Odabaşı,t.y.:1).

2. Garar (Aşırı Bilinmezlik) Yasağı: Gararın sözlük anlamı “tehlike”, “risk” olmakla birlikte terim olarak İslâm hukukundaki anlamı “sonu bilinmeyen” şeklindedir (diyanetislamansiklopedisi.com). Ticaret sözleşmelerinde satılan bir şeyin teslimine uygun olup olmadığı anlamında da kullanılmaktadır.

Hukuki işlemlerde karşılıklı rızayı, açıklığı ve dürüstlüğü korumakla birlikte tarafların beklenmedik bir zarara uğramalarının ve aldatılmalarının engellenmesinin hedeflendiği İslâm hukukunda gararla ilgili düzenlemeler bu doğrultuda yapılmaktadır. Bununla birlikte garar unsurlarının günün şartlarına göre düzenlenebileceği gibi, ortaya yeni çıkan hukuki işlemler de bu ilkeler doğrultusunda kurula bağlanabilecektir (Yanpar, 2014: 71,72).

3. Kumar (Meysir) Yasağı: “Kumar, gararla yakın anlamlı olmakla birlikte daha kapsamlıdır. Kumar, taraflardan birinin mutlak kazancı diğerinin mutlak kaybıyla sonuçlanan tam bilinmezlik (mahza risk) üzerine yapılan sözleşme; bahisleşme şeklinde tanımlanır. Şayet, garar taraflardan birinin müdahalesiyle meydana gelirse bu durumda hile söz konusu olur. Dolayısıyla tam garar içeren işlemler aynı zamanda kumardır” (Bayındır, 2015: 35).

Kumarda bir şeyin sonucu hakkında tarafların hiçbir bilgisi yoktur. Eğer, bir tarafın beklenen sonuç hakkında bilgisi olursa bu kumar tanımına uymaz. Kumar

risk/şans veya güç, hüner, bilgi gibi şeyler üzerine bahisleşmeyle yapılır. Ve bunların sonunda bir taraf kazanırken bir taraf kaybeder.

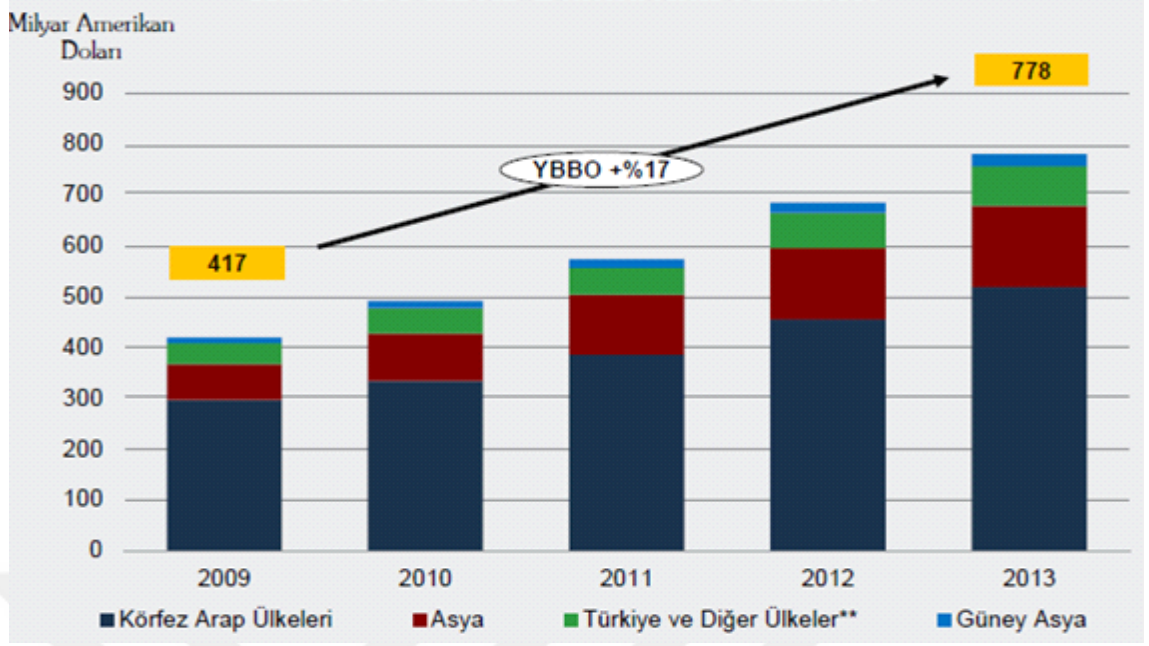
4. Haram Kabul Edilen Alışverişler: Karaborsacılık yapmak, spekülasyonlarla malın değerini gereksiz yere arttırmak İslam'daki haram ticaret yapılarından bazılarıdır. Yenilmesi, içilmesi veya yararlanılması ayetle ve sahih hadislerle yasaklanmış bulunan şeylerin alım-satımını yapmak haram hükmündedir. Şarap, domuz eti, kan, murdar ölmüş hayvan eti, tapmak için yapılan put ve Allah'tan başkası adına kesilen hayvan eti ticaretleri haram kabul edilen alışverişe örnektir (Döndüren, 2008: 58).

Sonuç olarak, faizsiz finans sistemi, çeşitli dini ve ekonomik nedenlerle ortaya çıkmıştır. İslâmi finansal sistem faizin kesinlikle haram olduğu, kumar ve meysin yasaklandığı, ticareti haram sayılan ürün ve hizmetlerin üretim ve satışının yapılmasının yasak oluşu temellerine dayanmaktadır. Faizsiz finansmanda, yatırım araçları konvansiyonel finansal araçlarla aynı veya benzer olabilmektedir. Faizsiz finans sektörü bir taraftan yeni enstrümanları gerekli kılarken diğer taraftan da konvansiyonel finansal enstrümanları modifiye etmeyi ve İslâmi hale getirmeyi amaçlamaktadır.

3.2. İSLÂMÎ FİNANSTA FON KULLANDIRMA MODELLERİ

İslâmi finans işlemleri, sayıları her geçen gün artan İslâmi finans kuruluşları tarafından yapılmaktadır. Bu kuruluşlar, hem Müslüman ülkelerde hem de gayri Müslim ülkelerde kendine müşteri bulan İslâmi bankalardır (Rasul, 2010: 21). Özellikle son yıllarda dünya ekonomisindeki çalkantılar, yaşanan küresel krizler, yatırım ve bankacılık açısından konvansiyonel bankacılık sisteminin sorgulanmasını gündeme getirmiş, İslâmi finansı bankacılık açısından bir seçenek olarak değerlendirmeye ön ayak olmuştur. Uluslararası ekonomide 2000'li yıllarda atağa geçen İslâmi bankacılık, özellikle 2008 yılındaki ekonomik krizde konvansiyonel bankalara oranla daha az etkilenecek, küresel anlamda önemini arttırmayı başarmıştır.

Şekil 14, 2008 krizinden bir yıl sonraki küresel faizsiz bankacılık aktiflerindeki artışı göstermektedir. Günümüzde İslâmi fonlarına 2014 yılı itibariyle 2,5 trilyon dolara ulaştığı tahmin edilmektedir (ICIBF, 2016).



YBBO: Yıllık Birleşik Büyüme Oranı

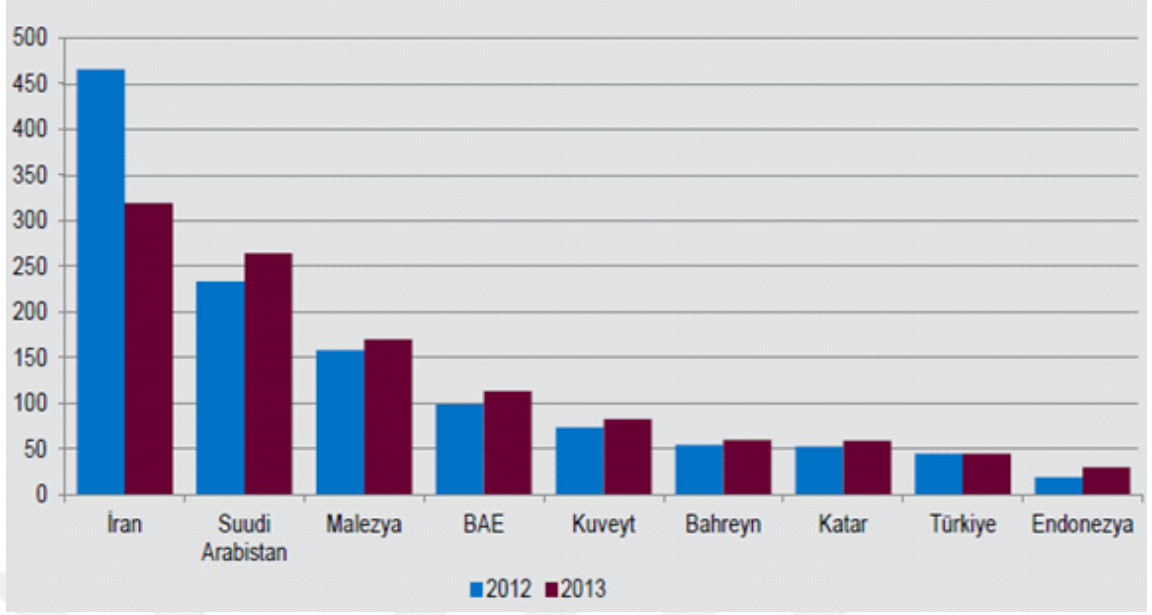
* İran dâhil değildir.

** Diğer ülkeler burada bahsi geçen tüm ülkeler dışında kalan tüm ülkeleri kapsamaktadır.

Şekil 14. Küresel Faizsiz Bankacılık Aktifleri

Kaynak: EY Küresel Faizsiz Bankacılık Raporu 2014-2015 (ey.com)

Şekil 14'te faizsiz bankacılık aktiflerinin en yüksek miktarda Körfez Arap ülkelerinde olduğu görülmektedir. Asya ülkeleri islâmi bankacılığı kullanan ülkeler içerisinde ikinci sıradadır. Ülkemiz, islâmi bankacılığı kullanan diğer ülkelerle birlikte değerlendirildiğinde uluslararası düzeyde küçük bir paya sahiptir.



Şekil 15. Faizsiz Bankacılık Aktif Büyüklüğü (Milyar Dolar)

Kaynak: ICD Thomson Reuters Faizsiz Finans Gelişim Raporları 2014 (Aktaran TKBB Strateji Belgesi 2015- 2025, tkbb.org.tr)

2009-2013 yılları arasında faizsiz bankacılık sektöründe yıllık ortalama aktif büyümesinin en hızlı olduğu ülke %43'la Endonezya'dır. Ardından Türkiye %30'la ikinci sırada, Katar ise %26'yla 3. sırada bulunmaktadır (Türkiye Katılım Bankacılığı Strateji Belgesi 2015-2025: 14). Dünya faizsiz aktif büyüklüğü, 2013 yılı sonunda 1,2 trilyon Amerikan dolarına ulaşmıştır (TKBB Strateji Belgesi: 15). Dünya ülkeleri arasında İran birinci sırasındadır. Türkiye 8. sırada bulunmaktadır ve mevcut nüfus ve ekonomik göstergeleriyle büyük potansiyel taşımaktadır.

Ülkemizin katılım bankacılığıyla tanışması 1985 yılında özel finans kurumlarının açılmasıyla olmuştur. 2005 yılından itibaren bu kuruluşlar katılım bankacılığı adını almıştır (Yıldırım ve Çakar, 2016: 553). Ülkemizde 2016 yılı itibariyle 4'ü özel sektöre, 2'si devlete ait 6 katılım bankası faaliyetlerini sürdürmektedir. Kamu bankalarının da katılımıyla, islâmi bankacılık sektörü yükselen bir değer olduğunu göstermektedir. Ayrıca 2 kamu bankasının katılması, bankacılık sektöründeki islâmi bankaların payını yükseltecektir.

Türkiye’deki katılım bankaları ve kuruluş tarihleri şöyledir:

Albaraka Türk Katılım Bankası: 1985 yılında faaliyete geçmiştir. Ortadoğu’nun ileri gelen gruplarından Albaraka Bankacılık Grubu (ABG), İslam Kalkınma Bankası (IDB) ve Türk ekonomisine yarım yüzyıldan fazla hizmet veren yerli bir sanayi grubunun öncülüğünde kurulmuştur.

Bank Asya: Asya Katılım Bankası Türkiye’nin altıncı özel finans kurumu olarak 1996 tarihinde faaliyetlerine başlamış ve 2005 tarihinde Asya Katılım Bankası A.Ş. olarak ismini değiştirmiştir. Asya Katılım Bankası, 29 Mayıs 2015 tarihinde TMSF’ ye devredilmiştir.

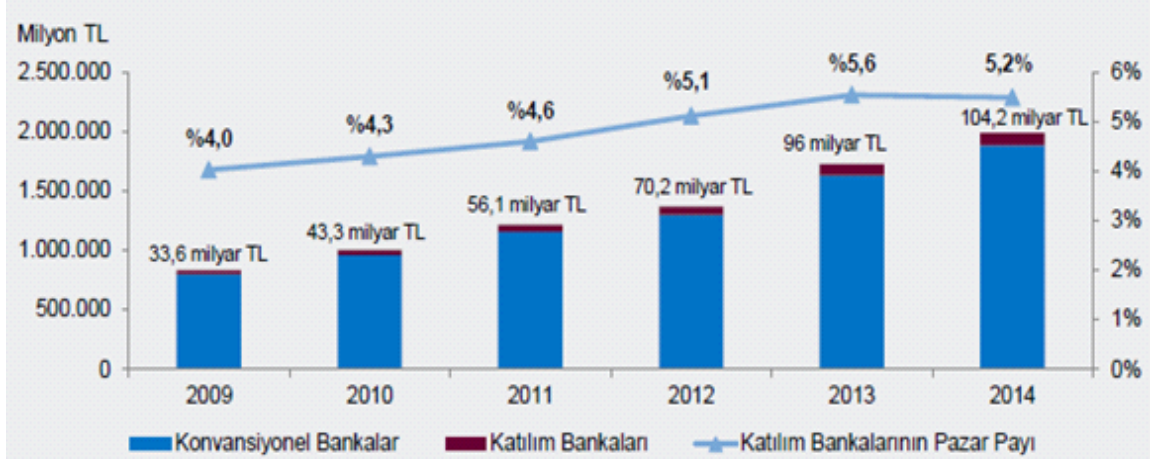
Kuveyt Türk: 1989 yılında özel finans kurumu statüsünde kurulan banka sektöre katılan üçüncü kuruluştur. Mayıs 2006’da unvanı, Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş. olarak değiştirilmiştir.

Türkiye Finans: 2005 yılında Family Finans ve Anadolu Finans kurumlarını birleşmesiyle kurulmuştur.

Ziraat Katılım Bankası: T.C. Hazinesi tarafından ödenmiş sermayesiyle, BDDK’nın 14.05.2015 tarih ve 29355 sayılı Resmi Gazete ‘de yayımlanan 12.05.2015 tarih, 6302 sayılı kararı ile faaliyete başlamıştır.

Vakıf Katılım Bankası: Katılım bankacılığı sektörünün en geç üyesi olan Vakıf Katılım 26.06.2015 tarihinde bir anonim şirket olarak kurulmuş, 17.02.2016 tarihinde faaliyete geçmiştir. Vakıf Katılım, yüzyıllardır kültürümüzün önemli parçası olarak günümüze gelen ve bugün ana kurucusu T.C. Başbakanlık Vakıflar Genel Müdürlüğü tarafından yaşatılan “Vakıf Kültürü “nün önemli bir kurumu olarak faaliyetlerini sürdürmektedir.

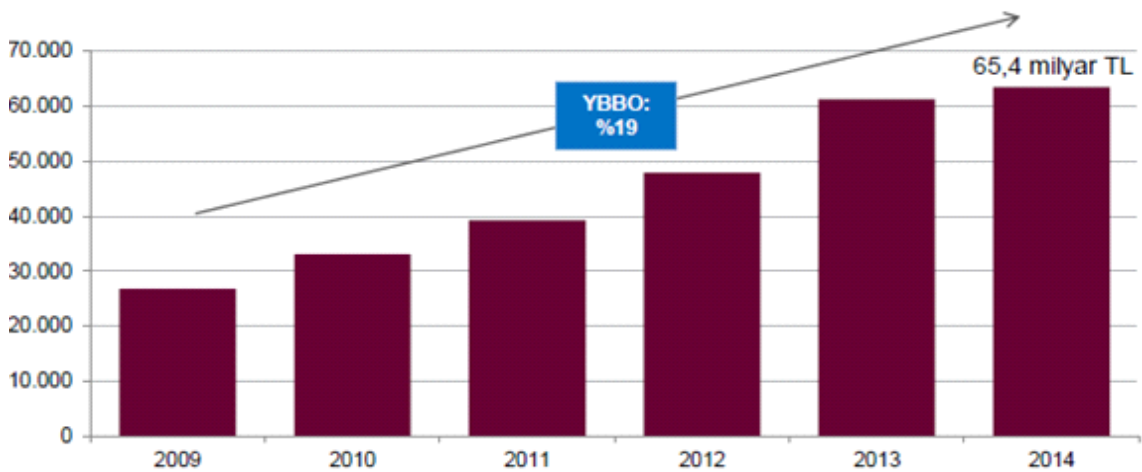
Henüz ülkemizdeki sayısı Bank Asya’nın kapanmasıyla birlikte 5 olan katılım bankalarının, pazardaki payının hızlı artışı gelecek vaad eder niteliktedir. Şekil 3.3, Türkiye’deki konvansiyonel ve katılım bankalarının Pazar paylarını; Şekil 3.4, katılım fonlarındaki artışı göstermektedir.



Şekil 16. Katılım Bankaları Toplam Aktifleri ve Bankacılık Toplam Aktifleri İçerisindeki Payı

Kaynak: TKBB Strateji Belgesi (tkbb.org.tr)

Şekil 16, Türkiye'deki katılım bankalarının toplam bankacılık ve toplam aktifler içerisindeki payının 2009-2014 yılları arasındaki rakamlarını göstermektedir. Bankacılık sektörü ülkemizde hızlı artan değere sahiptir. Veriler doğrultusunda katılım bankacılığı sektörünün de hız kaybetmeden büyümeye devam ettiği görülmektedir. 2015 ve 2016 yıllarında 2 kamu bankasının katılımıyla devlet desteğini tam anlamıyla hisseden sektör, özellikle 2025 yılında yeni Türkiye ekonomisi için umut vaat etmektedir.



Şekil 17. Katılım Fonları (Milyon TL)

Kaynak: TKBB Strateji Belgesi (tkbb.org.tr)

Dünya genelinde 2008 ekonomik krizinden sonra önemi artan İslâmi bankacılık sektörünün, ülkemizdeki gelişimi de hız kazanmıştır. Devletin desteğiyle birlikte 2008 yılından itibaren çalışmalar hızlanmıştır. 2009 yılında banka aktiflerine göre %4 olan Pazar payı, 2014 sonunda %5,2'ye çıkmıştır. 5 yılda ortalama büyüme oranı %19'dur. 2015 yılının birinci çeyreğinde 2014 yılına göre katılım bankacılığı sektöründe büyüme gerçekleşmiştir (IFSI Stability Report 2016: 9). Banka sayısının artmasıyla (iki kamu bankasının eklenmesiyle) büyüme oranında 2016 yılındaki aktif varlığı artışının daha yüksek olması beklenmektedir.

Dünyada, 2015 yılı aktif toplamı 2 trilyon dolar olan katılım bankacılığı, ülkemizde 2015 yılında %15,3 büyüme kaydederek 120,3 milyar TL'ye ulaşmıştır. 2009 yılında katılım bankacılığının %4 olan Pazar payı, %1,1'lik bir artışla %5,1'e yükselmiştir. 2015 yılında toplanan fonların katılım bankacılığı sektör ortalaması %13,7, fon toplamı 74,4 milyar TL'ye ulaşmıştır. 2015 yılında şube sayısı 2.080 olan katılım bankacılığı, bünyesinde 16.554 kişi istihdam etmektedir (TKBB veri seti). 2012-2015 yılları arasındaki katılım bankacılığının toplam aktifleri Tablo 16'da gösterilmektedir.

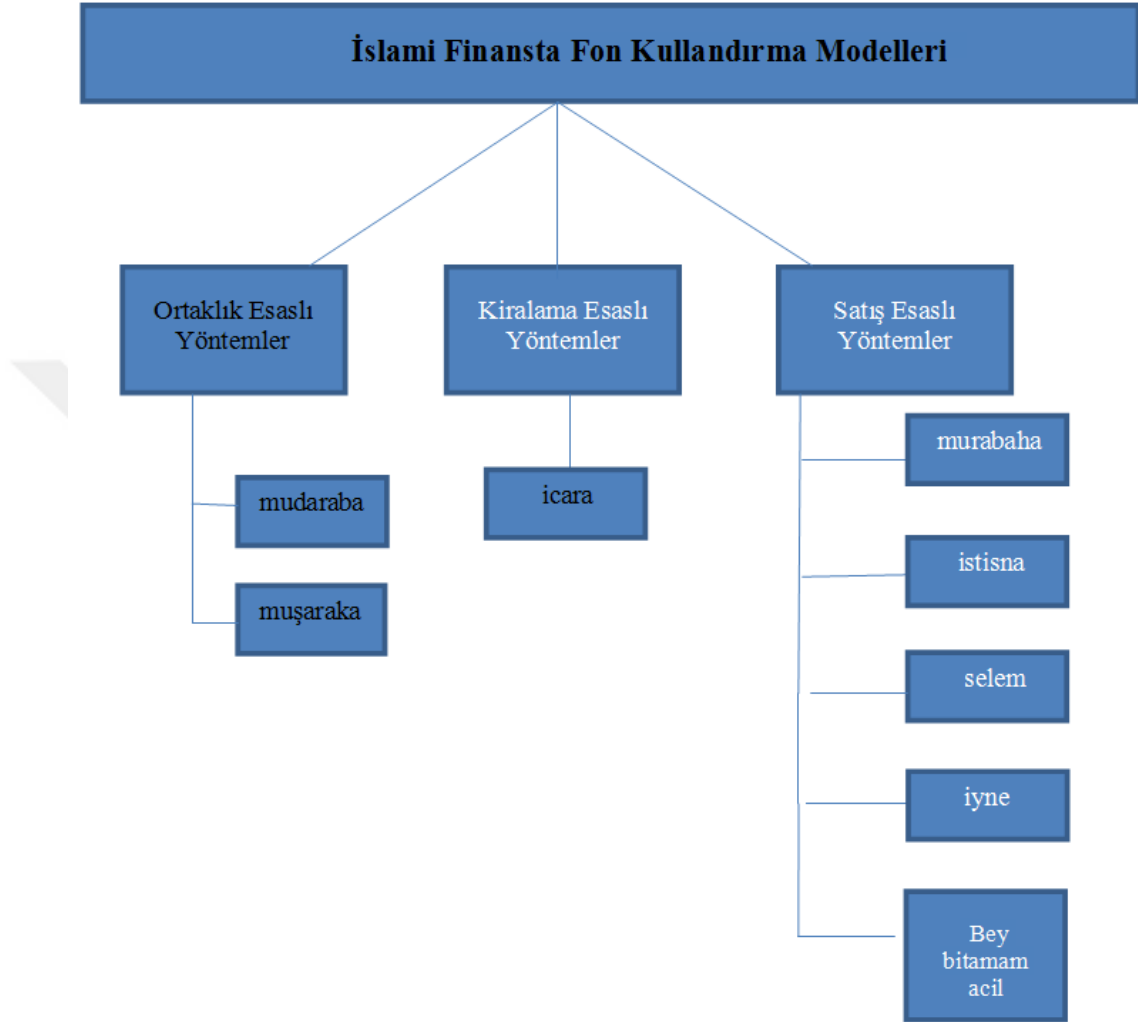
Tablo 16. Katılım Bankacılığının Aktif Gelişimi ve Sektör İçindeki Payı

	Toplam Aktifler	Değişim (%)	Sektörel Pay (%)
2012	70.245	25,3	5,1
2013	96.022	36,7	5,5
2014	104.073	8	5,2
2015	120.252	15,27	5,1

Kaynak: TBBB Veri Seti (tkbb.org.tr)

Türkiye'deki makroekonomik göstergeler ve bankacılık sektörünün büyüme rakamlarına bakıldığında, katılım bankacılığı sektörünün 2025 yılında %15 Pazar payına ulaşması hedeflenmektedir (TKBB Veri Seti: 30).

Konvansiyonel bankacılığın aksine faiz yasağının bulunduğu islâmi prensiplere dayalı çalışan islâmi finasta fon kullandırma yöntemleri farklı şekillerde sınıflandırılmakla birlikte en yaygın kullanılan sınıflandırma Şekil 18'deki gibidir.



Şekil 18. İslâmi Finasta Fon Kullandırma Modelleri

Kaynak: Atilla Yanpar (2014: 140)

Şekil 18'de de görüleceği üzere İslâmi finasta fon kullandırma yöntemleri ortaklık esaslı yöntemler (mudaraba ve muşaraka), kiralama esaslı yöntemler (icara) ve satış esaslı yöntemler (murabaha, istisna, iyne ve bey bitamam acil) olmak üzere üçe ayrılır. Bunlara ek olarak sukuk da ayrıca değinilmesi gereken fon kullandırma yöntemidir.

Dünyada ve ülkemizde, İslâmi kuralların dışına çıkmadan ekonomik ömrünü devam ettirmeye çalışan işletmeler için bankacılık hizmeti veren İslâmi bankalar, uyguladıkları fon kullandırma yöntemleriyle finansman sıkıntısı içinde olan KOBİ'lere destek vermektedirler. Böylece İslâmi hassasiyete sahip işletmeciler fon ihtiyaçlarını bu çerçevede gidermiş olacaklardır. Dünya ekonomisinin büyümesiyle birlikte hızla gelişen faizsiz ekonomik sistemde her geçen gün yeni finansal ürünler piyasaya girmektedir. Faizsiz finansal ürünlerin; portföyleri çeşitlendirmek, farklı ürün ve hizmet sunmak ve piyasadan inançları gereği uzak duran yatırımcıları piyasaya çekmek için iyi bir seçenek olduğu görülmektedir. Bu nedenle katılım bankaları tarafından kullanılan fon kullandırma modellerini iyi tanımak ve tanıtmak, potansiyel müşterileri islâmi bankalarla çalışmaya yönlendirmek açısından çok önemlidir. Günümüzün yükselen değeri olan ve devlet bankalarının eklenmesiyle kamu desteğini alan islâmi bankaların ise, ülkemizde hak ettiği ilgiyi üzerlerine çekmeleri beklenmektedir. İslâmi fon kullandırma yöntemleri şunlardır:

3.2.1. Mudaraba

Mudaraba; sermaye sahibinin belli miktardaki sermayeyi işletmeciye ticaret yapması için vermesi ve elde edilecek kâra, belirledikleri şartlara göre ortak olmalarıdır. Zararsa yalnız sermaye sahibine aittir. İşletmeci zarara katlanmaz, ancak emeği boşa gitmiş olur. Burada sermaye sahibi kârdan pay almaya sermayesi sebebiyle, işletmeciye (mudarıb) emeği karşılığında hak kazanır. Mudaraba kısaca; sermaye bir taraftan, bu sermayeyi işletmek üzere emek diğer taraftan olmak üzere kurulan “emek-sermaye ortaklığı” olarak da tanımlanmıştır (Döndüren, 2005: 429).

M. Çizakça mudaraba işlemini şöyle anlatır: “Mudaraba işleminde sermayedar parasını ya da malını, onu işletecek olan tarafın (mudarıbın) kullanımına emanet eder. Mudarıpsa bu paranın işletmesinden elde ettiği kârdan önceden üzerinde anlaşılmış paylaşım oranında yatırımcıya verir. Girişimciliğin ödülü olarak, mudarıp da kârın geri kalan kısmını alır” (Aktaran Tunç, 2013: 139). Fakat zarar edilirse, işi yürüten taraf kâr olmadığı için alacak verecek durumu yoktur. Yani zarar sermaye sahibi tarafından karşılanır. Mudaraba işleminde kâr bölüşümü tamamen taraflara bırakılmıştır. Ancak buradaki tek şart, kârın kesin miktarlar cinsinden değil, oransal olarak belirlenmesidir. Bu modelin güvene dayalı bir ortaklık modeli olduğu söylenebilir.

Usmani, bir mudaraba sözleşmesinin beş temel özelliğini şöyle sıralamıştır (Aktaran Yanpar, 2014: 88):

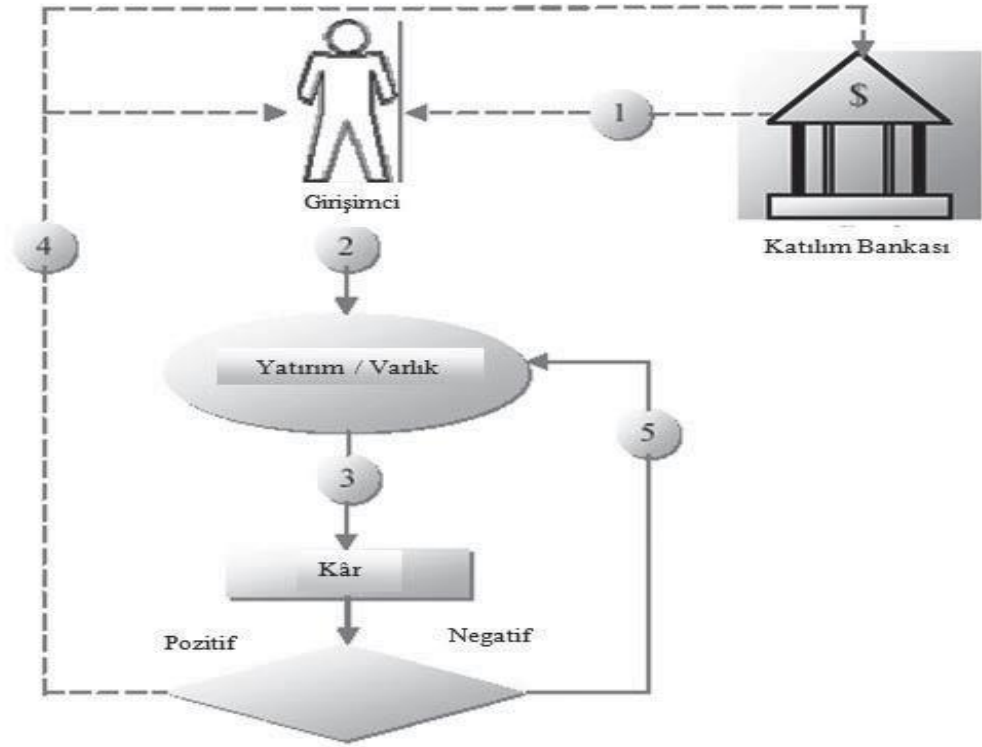
- Sermayenin tamamını taraflardan birisi sağlamaktadır.
- Sermaye sağlayan taraf, işin yönetimine müdahale etme hakkına sahip değildir.
- Zarar edilmesi durumunda zararın tamamını sermayeyi veren taraf karşılamaktadır.
- Sermaye sahibi tarafın sorumluluğu, koyduğu sermaye dâhilinde sınırlıdır.
- Ortaklığın tek sahibi sermaye sahibi taraftır. Emek sağlayan tarafın oluşacak kârdan alacağı pay dışında ortaklık içerisindeki varlıklar üzerinde hakkı yoktur.

Mudarabayı, sermayedarın mudarib için çizdiği sınırlar çerçevesinde ikiye ayırmak mümkündür:

- Mutlak (Serbest) Mudaraba: Mudarib istediği gibi yatırım yapma serbestliğine sahiptir. Sermaye sahibi sermayeyi işletme konusunda herhangi bir kısıtlama getirmez. Yalnızca kârın paylaşılma şekli ve zamanı belirlenmiştir.
- Mukayyet (Sınırlı) Mudaraba: Sermaye sahibi, anaparayı işletmeciye verirken bazı şartlar öne sürüp bu şartlara uymasını ondan ister. Bu şartlar şunlar olabilir (Döndüren, 2005: 431):

- Sermayeye belirli bir beldede ticaret yapmayı şart koşabilir.
- Belirli cins ve çeşit ticaret eşyasını alıp-satmasını şart koşabilir.
- Ortaklığın süresini belirleyebilir.
- Belirli kimseden mal almayı ve belirli kimseye mal satmayı şart koşabilir.
- Mudarabayı, gelecek zamana ertelemek isteyebilir.

Mudaraba sisteminin işleyişi Şekil 19'da gösterilmektedir.



Şekil 19. Mudaraba Modelinin İşleyişi

Kaynak: Obaidullah (2005: 58)

Tunç, mudaraba sisteminin İslâmi banka ve girişimci açısından işleyişini aşağıdaki şekilde açıklamıştır (Tunç, 2013: 142):

1. Banka gerekli olan tüm sermayeyi yatırımcı müşterisine temin etmektedir.
2. Müşterinin sermayeye katkısı olmaz, sadece iş becerisini ve girişimciliğini kullanır.
3. Müşteri işin idaresini ve yürütülmesini üstlenmektedir.
4. Neticede kâr elde edilirse, bu kâr anlaşmada belirtilen oranda paylaşılır. Müşteri bankanın koyduğu sermayeyi, anlaşılan orandaki kârıyla birlikte bankaya öder.

Mudaraba sisteminin işleyişinden sonra Mudarabanın özelliklerini şu şekilde sıralamak mümkündür (Bulut ve Er, 2012: 148):

- Mudaraba dengeli bir ortaklık türüdür. Girişim ve sermaye iki tarafı kabiliyet, emek ve maddi imkânları ölçüsünde bir araya getiren müşterek bir girişimdir.

- Âdil bir kâr/zarar dağıtımı esastır. Kâr önceden belirlenen oranlar doğrultusunda bölüşülürken, zarar sermayedar tarafından karşılanır.

- Sermayedar kararlara katılmayabilir ancak yatırımla yakından ilgili gerçek bir ortak durumundadır.

- Faizsiz bankalar yatırım süresi boyunca projeyi çeşitli yönleriyle devamlı izleyen ve gerektiğinde mali ve teknik yardımı veren finansal kurumlardır.

- Karşılıklı menfaat anlaşmasıdır. Tarafların nihai kazancı girişim ve faaliyetlerinin başarısına bağlı olduğu için, sermayedar ve girişimcinin amaçları ortaktır.

Mudaraba finansmanı fon kullanan girişimci açısından avantajlıdır. Ancak bankaya ciddi sıkıntılar doğurabilir. Bu sorunlar şunlardır: Projenin başlamasıyla kâra geçmesi arasında geçen sürede bankanın kâr payı almayacak olması, projenin başarısız sonuçlanmasıyla bütün zararı bankanın üstlenecek olması ve bankaların proje yönetimini sürekli olarak denetime tabi tutmak zorunda olmalarıdır (Yanpar, 2014: 144)

Bu sorunlara ek olarak, mudarabayla finanse edilecek projeyi bulmak, bulduktan sonra projenin olabilirliğini ve denetimini sağlayacak insan kaynağına sahip olmak mudarabadaki bankanın sorumluluğunda olan diğer durumlardır. Mudaraba milli ekonomi için kontrollü sermaye kullandırma yani ekonomik yatırımları yapma, risk sermayesi oluşturma açısından son derece önemli ve kullanışlı bir yöntemdir.

İslâmi bankaların, mudaraba işlemlerindeki risk yönetimi önemli bir olaydır. Mudaraba işleminin başarısızlıkla sonuçlanması durumunda, banka ciddi miktarda zarara uğrayabilir. Bu nedenle bu yöntemin bankacılık uygulaması yaygın olmakla birlikte İslâmi finasta kullanılması itina, takibi ve kontrolü gerektirir, sistemde güven ve uzmanlık esastır. Konumuz olan KOBİ'ler için günümüzde mudaraba sistemi fiiliyatta pek uygulanmamaktadır. Fakat firmalarda kurumsallık arttıkça, halka açılmalar genişledikçe, gerekli kontrol mekanizmaları sağlandıkça mudaraba sisteminin etkin kullanılmasının artacağı düşünülür.

3.2.2. Muşaraka

Muşaraka, İslâmi bankalar tarafından “azalan” ya da “devamlı” olarak 2 çeşidi bulunan İslâmi araçtır. Her iki durumda da taraflar adî ortaklık çerçevesinde hem sermayelerini hem de emeklerini ortaklığa sermaye olarak koyabileceği gibi; birisi daha fazla sermaye koyup emek koymazken diğer taraf az sermaye ve emeğini koyar. Kârın sözleşmede nasıl paylaşılacağı açıkça belirtilir (Yousri Ahmad, 2010: 7). Muşarakanın diğer bir adı sermaye ortaklığıdır Muşaraka, İslâm toplumlarında kullanılan kâr-zarar ortaklığı modeli olup diğer bir adı da inan ortaklığıdır. Muşaraka, mudarabadan iki tarafın da yatırıma finansman sağlaması yönüyle ayrılır.

Usmani, muşaraka sözleşmesiyle ilgili önemli şartları şu şekilde sıralamıştır (Aktaran Yanpar, 2014: 91):

- Taraflar arasında kârın dağıtım oranının sözleşmede belli olması gerekir. Eğer bu oran netleşmemişse bu sözleşme şer’i kurallar açısından geçersizdir.
- Taraflardan birine yatırımın sonucu ne olursa olsun önceden belirlenmiş bir ödeme veya kâr dağıtımını yapılması konusunda herhangi bir düzenleme yapılamaz.

Muşaraka, İslâmi bankacılıkta finansman amacıyla kullanılır. Muşarakada, taraflardan birinin banka olması şartıyla iki veya daha fazla çoğunlukla tüzel kişiliği bulunmayan adi ortaklık niteliğinde bir ortaklık kurulmaktadır. Yatırım sonucunda ortaya çıkan kâr ve zarar, katılma payları oranında paylaşılmaktadır.

Muşaraka işleminde iki taraf vardır; birincisi faizsiz banka, diğeri de girişimcidir. Faizsiz banka, elindeki fonları kârlı ve güvenli bir şekilde işletmeyi amaçlarken, girişimci (müteşebbis) girişim yapmak istediği proje için ek kaynak bulmayı amaçlar.

Muşaraka yönteminin günümüzdeki uygulanışı şöyledir (Tunç, 2013: 144,145):

- Katılım bankası (faizsiz finansal kuruluş) ve müşteri arasında bir iş ortaklığı (partnership) sözleşmesi imzalanır.
- Bu sözleşmeye göre, hâlen devam eden bir proje veya tamamen yeni bir proje konusunda banka ve müşterisi anlaşma sağlarlar.

- Muşarakada her iki taraf da (hem banka hem de müşterisi) gerekli miktarlarda sermaye koyarlar. Bu oranlar eşit olabileceği gibi, farklı da olabilir.

- Proje konusu yatırımın gerçekleştirilmesinin ardından kâr edilmişse, bu kâr taraflar arasında başlangıçta belirtilen oranlarda paylaşılır. Müteşebbis, hem emeğinin karşılığını hem de koyduğu sermayeye tekabül eden kârı alacaktır.

- Kâr dağıtım öncesi, (proje kârla neticelenmişse) projenin yürütülmesinde gerekli olan maliyet bedelleri brüt kârdan düşülür.

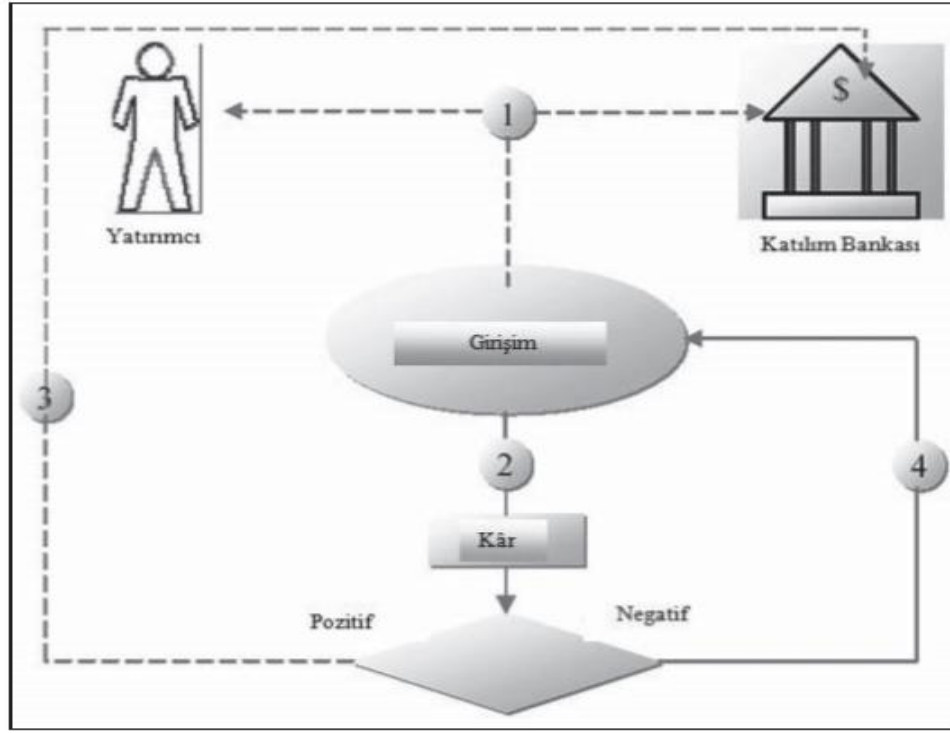
- Neticede bir zarar tahakkuk etmişse bu zarar sermayeye katılım oranında taraflarca üstlenilir.

Muşaraka uygulamaları teknik olarak iki şekilde yapılmaktadır. Bunlar sürekli muşaraka ve azalan muşarakadır.

- Sürekli Muşaraka: Bu uygulamada faizsiz banka tarafından sağlanan sermaye başlangıçta belirlenen oranlarda proje kârına ortak olur. Bu tutar sözleşme süresince değiştirilmez. Taraflar ortaklığa devam etmek istediği müddetçe ortaklık bozulmaz. Bu finansman yöntemi uzun vadeli projeler için uygun olabilir.

- Azalan Muşaraka: Bu yöntemde bankanın ortaklık payı, zamanla hisselerinin belirli vadelerde müşteri tarafından satın alınması ve proje bittiğinde tamamen müşterinin mülkiyetine geçmesi şeklindedir (Karabacak, 2015: 47). Bu yöntem faizli (konvansiyonel) bankacılıkta çokça uygulanan konut finansmanı modeliyle (mortgage) ulaşılmak istenen amaçları sağlamaya yönelik olarak geliştirilmiş bir İslâmi bankacılık aracıdır.

Devamlı ve azalan muşaraka yöntemlerinin işleyiş şekilleri Şekil 20 ve 21’de gösterilmektedir.



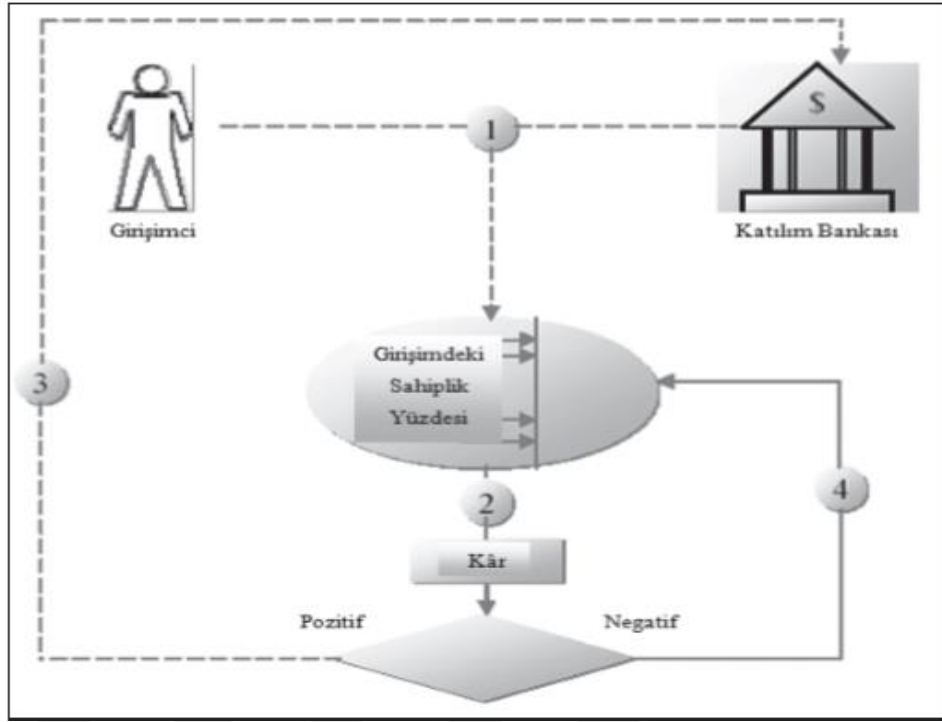
Şekil 20. Devamlı Muşaraka Finansman Modelinin İşleyişi

Kaynak: Obaidullah (2005: 59)

Devamlı muşaraka finansmanının yapısı Şekil 20'de yer almaktadır. Bu yöntemin işleyişi şu şekildedir (Bulut ve Er, 2012: 152):

- Bankayla girişimci iş planını belirleyip, girişime ortak bir şekilde fon yatırırlar.
- Banka ve girişimci ortak girişim şeklinde bir girişim kurup, bankayla girişimci, aralarında yapılan anlaşmadaki koşullara bağlı olarak girişimin faaliyetlerini yönetirler ve sorumluluk alırlar. Ortak girişim kâr veya zarar olarak (pozitif/negatif) sonuçlanır.
- Kâr (pozitif sonuç) ile sonuçlanması durumunda; kâr, önceden anlaşılmış oranlar üzerinden banka ve girişimci arasında paylaşılır.

Zarar (negatif sonuç) olması durumunda; zarar, ortak girişime yatırılan fon oranında banka ve girişimci tarafından bölüşülür. Bunun sonucunda ortak girişimdeki bankanın ve girişimcinin paylarında bir değişiklik olmaz, ancak ortak girişim değer kaybına uğrar.



Şekil 21. Azalan Muşaraka Finansman Modelinin İşleyişi

Kaynak: Obaidullah (2005: 62)

Azalan muşaraka finansman modeli Şekil 21’de gösterilmiştir. Bu modelin işleyişi şöyledir (Bulut ve Er, 2012: 54):

- Banka ve girişimci iş planını belirleyip, ortak olarak girişime fon yatırırlar.
- Bankayla girişimci ortak olarak bir girişim oluşturur. Bankayla girişimci arasında ortaklık anlaşmasındaki koşullara bağlı olarak girişimin faaliyetlerini yönetirler ve sorumluluk alırlar. Ortak girişim kâr veya zararlar (pozitif/negatif) sonuçlanır.
- Kâr (pozitif sonuç) edilmişse, bu kâr banka ve girişimci arasında paylaşılır. Katılım bankasının girişimdeki hissesinin karşılığını anlaşmada belirtilen şekilde ve işlerin içeriğine göre bir veya birkaç safhada düzenli taksitlerde geri ödemesi şartıyla tedricen azalması katılım bankasının kâr oranlarını düşürür.

Zarar (negatif sonuç) edilmesi durumunda; zarar, ortak girişime yatırılan fon oranında banka ve girişimci arasında paylaşılır. Bunun sonucunda ortak girişimdeki

bankanın ve girişimcinin payında bir değişiklik olmaz, ancak ortak girişim değer kaybetmiş olur.

Devamlı muşarakaya göre daha yeni bir uygulama olan azalan muşaraka girişimci açısından daha avantajlıdır.

3.2.2.1. Mudaraba ve Muşaraka Modelleri Arasındaki Farklar

Mudaraba ve muşaraka arasındaki farklar şu şekilde özetlenebilir (Bulut ve Er, 2009: 28-29):

- Muşarakada sermaye taraflarca sağlanırken; mudarabada sadece yatırımcı sermaye koymaktadır.
- Muşarakada tüm taraflar yönetime katılabilirken; mudarabada yatırımcının yönetime katılma hakkı yoktur, işin yönetimi sadece mudaribin sorumluluğundadır.
- Muşarakada tüm taraflar sermayeleri oranında zarara ortak olurlar. Oysa mudarabada, zarar sadece yatırımcı tarafından karşılanır; çünkü mudaribin (girişimci) sermaye yönünden herhangi bir katkısı yoktur.
- Muşarakada taraflar sınırsız sorumluluğa sahiptirler. Mudarabada durum bunun tersidir; yatırımcının sorumluluğu yatırdıkları sermayeyle sınırlıdır.
- Muşarakada; taraflar sermayelerini muşaraka fonunda biriktirdiğinden, muşarakanın tüm aktifleri, tarafların sermaye oranına bağlı olarak, tüm tarafların ortak varlığıdır. Buna bağlı olarak her bir taraf, sonucu kâr olmasa bile aktiflerin değer kazanmasından kazanç elde ederler. Mudarabadaysa durum farklıdır. Mudarabanın tüm aktiflerin sahibi yatırımcıdır. Girişimci, aktiflerin kârlı bir şekilde satılması durumunda, kâr paylaşımına katılabilir. Buna bağlı olarak; mudarib (girişimci), aktiflerin değer kazanmasından herhangi bir pay alamaz.

Özellikle mudaraba konusunda katılım bankalarımızın olumsuz tecrübeleri bulunmaktadır. Bu işlere yatırım yapmaktan çekinilmektedir. Ancak muşaraka konusunda daha olumlu sonuçlar elde edilmiştir ve bu tür ortaklıklara daha yakın durmaktadırlar (Durmuş, 2011: 104). Ancak ülkemizdeki mudaraba ve muşaraka yöntemlerinin kullanımı oldukça azdır.

3.2.3. İcara

Sözlükte “kiralamak, iş karşılığı verilen şey” anlamlarına gelen icara, fıkhîta sözlük anlamına uygun olarak “günümüzde kira, iş ve kısmen de istisna akdine tekabül eden akid” (İslamansiklopedisi, 2000: 21/379-388) anlamına gelmektedir. “İslâm hukukunda icara akdi, hem gayrimenkul ve menkul eşyanın kullanımını konu alan kira akdini, hem de insanın çalışmasını konu alan iş akdini kapsamakta, tarifin unsurlarını menfaat ve ivaz (karşılık) teşkil etmektedir. Taraflardan biri için menfaati teslim etme, diğeri için bedeli ödeme borcu söz konusu olduğundan icara akdi iki taraflı ve bağlayıcı (lazım) bir akiddir” (İslamansiklopedisi: 380).

Faizsiz fon kullandırma yöntemleri içinde yaygın olarak kullanılan icara, kişinin malı satın alma gücü olmadığında onu kiralarak kullanmayı sağlar. Böylece mala sahip olmadan ondan istifade edilmiş olur.

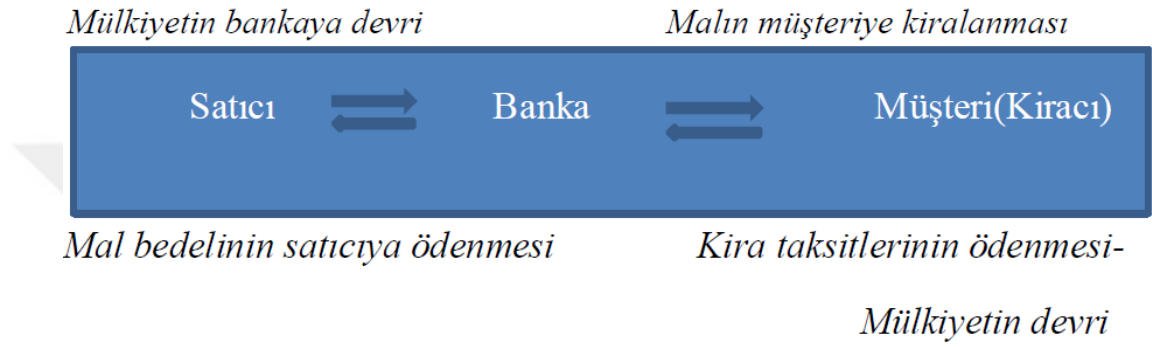
Kiralamada üzerinde akit yapılan şey malın menfaatidir (Aktepe, 2010: 62). İcara akdini kişiler, kurumlar ve şirketler kullanabilir. Burada önemli olan şey bir malın veya hizmetin bir bedel karşılığında belirli bir süre istifade edilmek üzere kiralanmasıdır. Banka kendi mallarını kiralayabildiği gibi eğer üçüncü bir şahıs için devreye girmişse bu takdirde taraflardan birisi için vekâlet akdi söz konusu olmakta ve vekil olan banka karşı akitle vekil veren şahıs için kiralama akdini yapmaktadır.

İcara (kiralama-leasing) akdi ile KOBİ’lerin finansmanı son derece önemlidir. Firmalar bir malı satın almak yerine leasing şirketlerinden veya bankaların leasing işlemi yapan bölümünden bu malları kiralamak istediklerini bildirirler. Leasing şirketi talep edilen bu malı satın alır veya kiralamak isteyen bankaya adına alınması için vekâlet verir. Alım işlemi tamamlandıktan sonra bu malın (menkul veya gayrimenkul) mülkiyeti kiralama şirketine geçer. Kiralama şirketi bu mala, kiralama süresine ve ödeme şekline bağlı olarak belirli bir kâr ilave eder yani kira bedeli= mal bedeli + kâr şeklinde belirledikten sonra müstecire kiralanır. Sözleşmede belirlenen şartlara göre müstecir kira bedellerini öder. Kira süresinin sonunda malın mülkiyetiyle ilgili iki görüş vardır: Birincisi son kira bedeli ödendikten sonra malın mülkiyetinin kiracıya intikal edeceği konusunda sözleşmede şart vardır ve mülkiyet nihayetinde müstecire geçer.

İkinci görüşe göre kira süresinin sonunda malın bedeli belirlenir ve müstecir bu bedeli ödeyerek malı satın almış olur.

Günümüzde İslâmi banka kiraya veren yani acirdir. Kiralayan, yani müşteri (müstecir), belirlenen şartlara göre bankadan, varlıktan yararlanma hakkını eline alan kişidir.

İslâmi finansta icara modelinin işleyişi Şekil 22’de gösterilmektedir.



Şekil 22. İcara Modelinin İşleyişi

Kaynak: Tunç (2013: 146)

İcara sistemin işleyişi süreci şu şekilde olmaktadır (Tunç, 2013: 146):

- Banka, aktif varlığı, bedelini peşin ödeyerek satın alır.
- Banka, satın aldığı malı müşterisine kiralar.
- Kiracı (müşteri), kira bedellerini belirlenen vadelerde, belirlen taksitler halinde bankaya öder.
- Eğer sözleşmede belirtilmişse, kiralama döneminin sonunda malın mülkiyeti müşteriye (kiracıya) geçer.
- Operasyonel kiralama türünde malın mülkiyeti bankada kalmaktadır.

2 tipte icara finansman yöntemi vardır. Bunlardan ilki icara el-müntehiye bi't temlik yani diğer adıyla icara ve iktinadır. Bu yöntemde kiracı malı kullandığı dönemde kirayla birlikte malın mülkiyetini kazandıran taksitleri de öder ve sonunda kiralanan

varlığın mülkiyetine sahip olmaktadır. Ülkemizde bu sistem uygulanmaktadır. İkinci yöntem icara sümme el beydir. Bu işlemde kiralanan varlığın mülkiyeti kiralama süresi sonunda belli bir bedelin ödenmesi karşılığında kiralayana geçmektedir (Yanpar, 2014: 161).

İcara akdinin İslâm hukuku açısından geçerli olması için; kiraya verilen karşılığında alınan ücretin aynı cinsten olmaması gerekmektedir. Ayrıca sözleşmede kira vadesi açıkça belirtilmelidir. Sözleşme açık bir dille yazılmalıdır. Kiracı malın kötü kullanımından sorumludur ancak kontrol dışı zararlar sorumluluk dışındadır.

3.2.4. Murabaha

İslâmi bankanın müşterisi için bir ürünü satıcıdan alarak, müşterisine belirli bir kâr payı koymak suretiyle satması yoluyla uygulanan bir yöntemdir (Parlakkaya ve Çürük, 2011: 398). Asli alıcı/müşteri, satıcı ve katılım bankası tarafları arasında murabaha işlemi gerçekleştiğinde meydana gelen akdi ilişki şöyledir (Odabaşı, t.y.: 2):

- Katılım bankasının malı, müşterisinin talebi doğrultusunda satıcıdan satın alması (Burada katılım bankası malı alan/alıcı, tedarikçiye satıcıdır.)
- Katılım bankasının satın almış olduğu malı müşterisine satması (Burada katılım bankası satıcı, müşteriye alıcı konumundadır.)

Murabaha işleminin uygunluğu için iki şart vardır: Bu şartlardan ilki bankanın malın akitten önce maliki olması gerekmektedir. İkincisiyse, katılım bankasının mülkiyetinde olan malın tüketilmeden önce müşteriye banka tarafından satılması gerekmektedir.

İslâm Fıkıh Akademisinin (İKÖ) 1988 yılında aldığı karar dâhilinde murabaha işleminin caiz olması için bazı şartlar taşınması gerekmektedir. Bu şartlar şunlardır (Durmuş, 2011: 63):

- “Malın mülkiyeti bankaya geçmiş olmalı ve şeran/fikhen kabz tamamlanmış olmalıdır.
- Banka, malın müşteriye teslim edilmeden önce telef olması, teslimden sonraysa gizli ayıp vb. iade sonuçlarından kaynaklanan yükümlülükleri üstlenmelidir.

- Satım akdinin diğerk şartları gerçekteşmeli ve bu akitle ilgili yasaklar çığnenmemiş olmalıdır.”

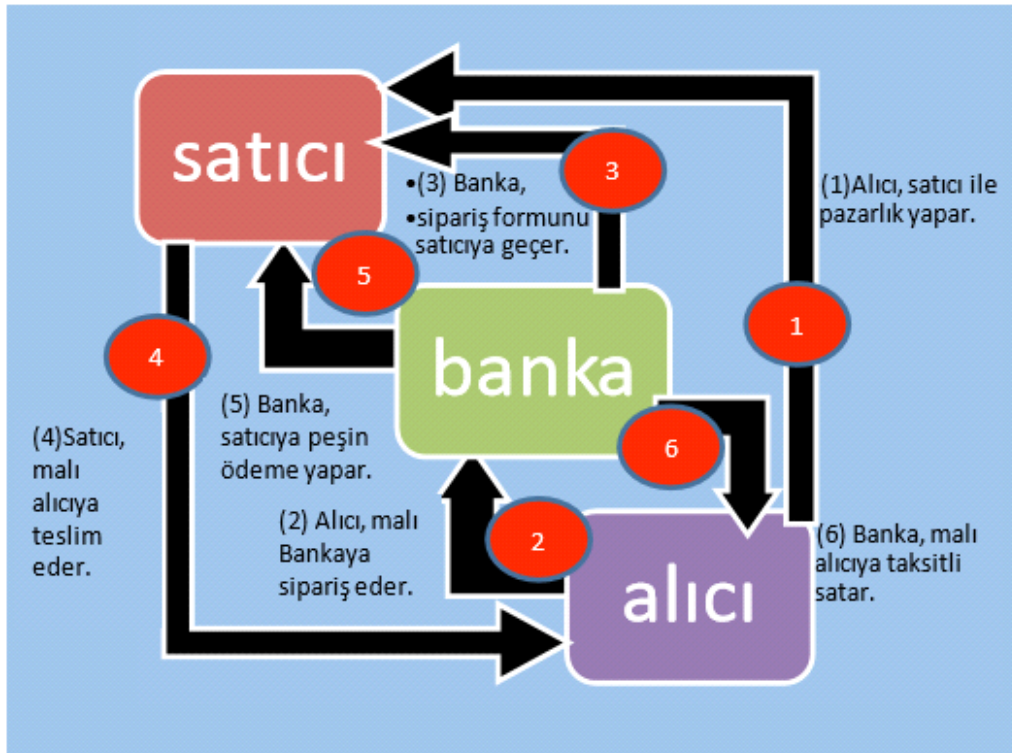
Murabaha yapılışı, faiz oranları, günümüzdeki kullanımı hacminin büyüklüğü gibi konularda ekonomistlerin ve din adamlarının eleştirilerine maruz kalmakla birlikte hakkında çok farklı görüşler bulunmaktadır. Murabaha, İslâmi mezheplerden doğan farklılıklar sebebiyle de İslâm Âlimlerince detaylıca incelenmiştir. Bunun sonucunda kimilerine göre İslâmi modeller içinde en faydalı modelken, kimilerine göre konvansiyonel banka kredisinden farkı yoktur. Riskin tümünü müşterinin ya da bankanın taşıdığı modellerin başarısızlıkla sonuçlandığı ya da yoğun eleştirilerle karşılaştığı görülmektedir. Bu nedenle islâmi banka modellerinin risk paylaştıran bir yapıda olması, günümüz ekonomik koşulları açısından gereklilik taşımaktadır. Araştırmanın bu bölümünde murabaha hakkındaki görüşlere ayrı ayrı yer verilmesi mümkün olmayacaktır. Ancak Hasan Hacak tarafından zikredilen şu sözler murabaha işlemi yapılırken riskin banka ve müşteri arasında bölüşülmesinin gerekliliğini ortaya koymaktadır (Hacak, 2012: 241):

“Bankalar burada (murabahada) olduğu gibi kendi riskini neredeyse sıfıra yakın bir noktaya kadar düşürecek yöntemler üretmektedirler. İslâmi bankacılığın gelişiminde her geçen gün bankalar daha az risk ve sorumluluk altına girerken, riski müşteriye yüklemekte ve pasifleşmektedirler. Finans kurumu (katılım bankası), kredi ve finans alanında çalışmak ile külli planda bir risk almış sayılabilir. Ancak yaptığı işlemlere cüzi planda baktığımızda onlar da riski sınırlamaya, tüm riski müşteriye yüklemeye çalışmaktadırlar. Bu da yapılan murabaha işlemi şekli, formalite bir işlem haline dönüştürmektedir.”

Katılım bankaları murabaha satışındaki kâr marjını belirlerken faiz oranlarını dikkate almaktadırlar (Avcı ve Aktaş: 45). Aynı şekilde, faizsiz bankalar, faiz oranlarına yakın bir şekilde gerçekleşen “vade farkı” sebebiyle fon yatıran müşterilere dönem sonunda dağıttıkları kâr miktarlarının da bu orana yakın bir değer olduğu görülmektedir. Bu durum, havuza dönen ve mal satışından doğan vade farkının kâr niteliğinde olduğu halde, sözü edilen kuruluşları faiz ithamı altında bırakmaktadır (Döndüren, 2005: 639). Bu durumun sebebi, Türk ekonomisindeki sorunlardan kaynaklanmaktadır. Bankalardaki tasarrufların kısa vadeli olması (ortalama 70 gün) hem katılım bankalarını,

hem de mevduat bankalarını piyasanın kısa vadeli finansman ihtiyacını gidermeye yönlendirmektedir. Arz-talep dengesi ve rekabet nedeniyle, aynı piyasada faaliyet gösteren konvansiyonel ve islâmi bankaların finansmandan sağladıkları gelirler birbirlerine yakın seyrederek (TKBB, 2015: 5). Yapılan çalışmalar islâmi bankalarla konvansiyonel bankaların mevduat faizi oranlarının birlikte hareket ettiği sonucunu ortaya çıkarmaktadır (Ata ve d, 2016: 19).

Murabaha modelinde satış bedelinin ödeme süresi boyunca değişmemesi, riskin düşük olması; geri ödemelerin kısa vadede tamamlanması, bilinen geleneksel uygulamalara benzerlik göstermesi, özel bir uzmanlık ve ek analiz süreçleri gerektirmemesi (Parlakkaya ve Çürük, 2011: 68) sebepleriyle hem Türkiye’de hem de diğer ülkelerde faizsiz bankacılıkta işlem hacmi %90’ları aşan bir fon kullandırma yöntemidir. Murabaha modelinin işleyişi Şekil 23’de gösterilmiştir.



Kaynak: Aktepe (2013: 83)

Günümüzde murabaha modelinin uygulanışı şöyledir: Müşteri almak istediği malı bulduktan sonra katılım bankasına malı alması için başvuru yapar. Katılım bankası malın akıbetini (alım-satıma uygun olup olmadığını), ve müşterinin ödeme kabiliyetini araştırır. Eğer sonuç olumluysa, müşteriye belirli bir limitte mal satın alma kredibilitesi belirlenir ve böylece bankayla müşteri arasında bir sözleşme imzalanır. Ardından banka, müşterisinin istediği mal ya da hizmeti satın alacağını ve alış fiyatının üzerine ilave kârla onu müşterisine satacağına taahhüt eder. Mal, banka tarafından alındıktan sonra onu müşteriye, belirli bir kâr ilave etmek suretiyle, taksitli olarak satar.

Günümüzde KOBİ'lerin en çok faydalandığı finans sistemi murabaha yöntemidir. Bütün firmalar mal ihtiyaçlarını teminde, yukarıda belirtildiği gibi %90 oranında, İslâmi finans olarak murabaha yöntemini kullanmaktadırlar.

3.2.5. Selem

Sözlükte “teslim etmek, teslim olmak, peşin bedelle vadeli mahsul almak” gibi anlamlara gelen selem, bir fıkıh terimi olarak, nitelikleri belirlenen vadeli bir malın peşin bedellerle satılması işlemidir (Durmuş, 2011: 72). Selem akdinin sahih olması için konusu olan malın özellikleri ve miktarı tam olarak belirlenebilen bir mal olması ve teslim zamanının belirlenmesi gerekir. Bu özelliğe sahip mallar misli (buğday, pirinç gibi) mallardır. Özellikleri, miktarı ve sıfatları belirlenemeyen mallarda (hayvanlar, mücevher gibi) selem akdi caiz değildir. Bu sebeple selem sözleşmesi, belirli nitelikteki bir misli malın, peşin para karşılığında belirlenen ileri bir tarihte teslim edilmek üzere satılmasıdır. Böyle bir sözleşme, henüz elde mevcut olmayan bir malın satılmasını temsil eden bir sözleşmedir (Paçacı ve d.:1999). Selem akdinin üreticiler açısından önemi, sağladığı likidite ihtiyacıdır. Selem yöntemiyle finansman sağlayan firmalar, projenin ilerlemesinin önünü açacaktır.

Satılan mal, henüz mevcut bulunmadığından dolayı akdin caiz olmaması gerekirken, ihtiyaç sebebiyle sünnetle meşru kılınmıştır. Hz. Peygamber (sas) şöyle buyurmuştur: “Sizden kim selem yaparsa miktarı belli bir ölçekte, miktarı belli bir vadeye kadar yapsın” (Döndüren, 2005: 322). Bu durumda selem akdi için gerekli olan şartlar şunlardır (Özsoy, 2012: 185):

- Malın bedeli satıcıya sözleşme anında (akit meclisinde) peşin olarak ödenir. Bu sayede malın alıcısının bu malın bedelini ödemek için başka bir kişi ya da kurumla borç ilişkisi içerisine girmediğini göstermiş olur. Bu durum, borcun borçla kapatılmasının önüne geçmiş olur. Böylelikle selem, malın satıcısına malı almak için likidite temin etmesini sağlar.

- Selem işlemi yalnızca kalite ve miktar bakımından kesin olarak belli olan standart (misli) mallar için söz konusudur. Örneğin değerli taşlar seleme konu olamaz.

- Mutlak olarak belirli mal, bir çiftliğin ya da ağacın ürünü gibi varlıklar seleme konu olamaz. Çünkü teslim öncesi yaşanabilecek herhangi bir tahribat, anlaşmanın kurallar dışına çıkmayı gerektirebilir.

- Belirsizlikleri ortadan kaldırarak, malın bütün özelliklerinin sözleşmede mümkün olduğunca detaylı şekilde anlatımı söz konusu olmalıdır.

- Miktar, teslim yeri ve tarihi açıkça yazıyla belirlenmelidir.

Selem modelinin özellikleri şöyle sıralanabilir (Yazman: 1964, 282-284):

- İslâmi akitlerde olması gereken malın mevcut olması selem akdi şartlarında aranmaz. Selem akdi, prensip itibarıyla konusu var olmayan ancak ileride teslim edilebilecek bir mal üzerinden yapılır.

- Muhayyerlik hakkı; akdin süresi boyunca akdi tek taraflı olarak feshetme veya akdi onaylama yetkisinin bulunması demektir. Selem sözleşmesinde muhayyerlik hakkı taraflarca kullanılamaz. Ancak, malın sözleşme dışına çıkan özelliklere sahip olması durumunda alıcı, muhayyer hale gelir.

Günümüzde araştırmacıları selem akdi yoluyla, bireysel ya da kurumsal bazda, zirai, sınai ve ticari finansman (Durmuş,t.y.:72) sağlanabileceği görüşüne sahip olanların yanında bir de selem, tefeciliğe yol açabileceği fikrine sahip olanlar da vardır. Çeker'in selemle ilgili görüşü de bunu destekler niteliktedir (Çeker, 2011: 259):

“Selemde malı teslimle mükellef olan taraf malı teslim edemeyince borcun başka mala çevrilmesi ve başka başka takaslara girilmesi fıkhî aykırıdır. Çünkü malın kabzedilmeden başka malla takas edilmesi caiz değildir. Selem tefeciliğe çevrilmesi,

caiz olmayan bu takaslar sebebiyle olmaktadır. Bu takaslar caiz değildir dediğimiz takdirde tefeciliğin de önü alınmış olur. Selemde bu noktaya dikkat çekmek durumundayız.”

Selemde dikkat edilmesi gereken diğer bir durum, alıcının satıcıdan aldığı seleme ait belgeyi (selem senedini) malın teslimatından önce başkalarına devrinin “kabzdan önce satış yasağı” nedeniyle geçerli olmamasıdır (Döndüren, 2011: 236). Bu durumda, satış sanal olarak gerçekleşmiş olur ve bu hayali satışlar ekonomik krizlerin habercisidir.

Özellikle gıda sektöründe faaliyet gösteren KOBİ’ler selem akdini kullanmak suretiyle üreticilerden parasını dönemin başında ödeyerek buğday, pirinç, fasulye, makarna vb. malları tedarik etme imkânına sahip olmaktadır. Bu tip üretici firmaların dönemin başında selem akdi yoluyla sermaye sağlamaları ve satış yapmaları imkânı doğmaktadır.

3.2.6. İstisna

Gelecekte üretilecek veya inşa edilecek özellikleri saptanmış bir malın fiyatının başta belirlenerek satın alınması işlemine istisna denir (Aypek, 2007: 66). Kısaca “istisna bir sipariş akdidir” (Bayındır, 2007: 145,261). İstisna çoğunlukla Körfez ülkelerinde uygulanmaktadır (Abdel-Rahman Yousri Ahmad, 2010:7).

İstisna sözleşmelerine konu olacak durumlar şunlardır: imal edilmesi gereken eşyalar, inşaat projeleri veya altyapı projelerinin finansmanı. Konut projelerinde maketten satış işlemleri istisna akdiyle gerçekleşmektedir (turkiyefinans.com.tr). Ayrıca katılım bankaları yarım kalmış kooperatiflerin tamamlanmasında, toplu konutların finansmanında, müteahhitlik işlerinde, araç, gemi, uçak gibi büyük işlerin finansmanında istisna yöntemiyle finansman sağlayabilirler (Aktepe, 2013: 52). Bunların dışında hayvanlar, sebze ve meyve gibi zirai ürünlerin satışı için istisna sözleşmesi uygulanamaz. Hem tek hem de homojen türden varlıklar, sözleşme anında özelliklerinin belirlenmiş olması şartıyla istisna sözleşmelerine konu olabilirler (Aktaran Çürük, 2013: 59).

İstisna sözleşmelerinin diğer İslâmi akitlerden farkı; iki taraf için de sözleşme şartlarının ve sorumlulukların ileriki bir vadede gerçekleşecek olmasıdır. İstisnanın özellikleri şöyle sıralanabilir:

- Satıma konu olan malın cinsinin, çeşidinin, miktarının ve diğer özelliklerinin her bakımdan belirtilmesi gerekmektedir (Çalışkan, t.y.: 359).
- İstisnada para peşin olarak da ödenebileceği gibi, belli olmayan zamanlarda taksitlerle ödemek de mümkündür (Ekinci, 2010: 61).
- Sözleşmeye konu olan malın tarif ve tavsiyeye uygun olarak imal edilmemişse alıcı, onu kabul veya ret konusunda serbesttir (Çeker, t.y.: 382).

İslâmi bankalar, selem yönteminde olduğu gibi, projelerde iki farklı istisna sözleşmesiyle tarafları birleştirebilir. İlk sözleşmede banka, ürünleri satın alan tarafla ödeme koşullarını belirten bir anlaşma yapar. İkincisinde de banka ürünlerin tedarikçisiyle sözleşme yapar. Banka genellikle ürünlerin parasını peşin ödeyip, üzerine kâr payı koyarak ürünü alan tarafa taksitle satmaktadır (Terzi, t.y.: 10).

İnşaat firmaları istisna akdini geniş bir şekilde kullanmaktadırlar.

Selem ve istisna arasında birtakım farklılıklar vardır. Bu farklılıklara Tablo 3.2’de yer verilmiştir.

3.2.6.1. Selem ve İstisna Modelleri Arasındaki Farklılıklar

Selem ve istisna modelleri arasındaki farklılıklar Tablo 17’de gösterilmektedir.

Tablo 17. Selem ve İstisna Modelleri Arasındaki Farklılıklar

Selem Modeli	İstisna Modeli
Mevcut, doğal ya da standart bir ürün/hizmet selem modeline konu olabilir.	İstisna modeline konu olacak ürün/hizmet hali hazırda mevcut olmayan ve üretilmesi gereken bir ürün/hizmet olmalıdır.
Ücret peşin ve tümüyle ödenmelidir.	Ücret peşin, taksitli ya da avans şeklinde ödenebilir.
Selem modeline misli mallar konu olur. Bu tür malların tüm birimleri birbirine benzer. Dolayısıyla satıcı bu türden bir malı kendisi üretmezse, pazardan satın alabilir.	İstisna modeline temel olarak misli olmayan (birimlerinin ücret ve özellikleri birbirinden farklı olan) özgün ürünler konu olmaktadır.
Selem sözleşmesi bağlayıcı bir sözleşmedir. Sözleşme yapıldığı andan itibaren her iki tarafın da rızası olmaksızın feshedilemez.	İşe başlanmadığı müddetçe istisna bağlayıcı değildir. Taraflardan herhangi biri sözleşmeyi feshedebilir.

Kaynak: Ayub'den Aktaran Çürük (2013: 59)

3.2.7. Sukuk

Sukuk, “ayn (mal), menfaat, hizmet, belirli bir proje veya yatırımın varlıkları üzerinde eşit değerdeki hisseleri temsil eden vesikalar” olarak tanımlanmıştır (Durmuş, 2011: 76). İslâmi Finans Kurumları Muhasebe ve Denetim Organizasyonu (Accounting And Auditing Organization For İslamic Financial-AAOIFI) sukuk “dayanak teşkil eden bir varlık sepetinde yer alan varlıklar üzerindeki ortak mülkiyeti temsil eden eşit değerdeki sertifikalar” olarak tanımlamıştır. Teoride pek çok sukuk türü vardır. AAOIFI sukuk türlerini detaylıca tanımlamıştır (AAOIFI 2012-371-386).

Sukuk ihracının amacı, toplanan fonlarla elde bulunan paya göre yeni bir projeye başlamak, mevcut bir projeyi geliştirmek veya toplanan fonları ticari bir faaliyetin finansmanı için kullanmaktır (Ernst&Young, 2012: 1).

Sukuk, erken dönemde pay ortaklığına dayalı olarak her biri diğerinden bağımsız şekilde geliştirilen finansal ürünlerin tüm özelliklerini içeren, hemen her ihtiyaç sahibinin arzusuna cevap verebilen çağdaş nitelikli bir finansal ürün olarak teklif edilmiştir (Bayındır, 2015: 98). Sukukta, sukuk alıcısı, ilgili varlıkta tam tasarruf hakkına sahiptir. Sukuk, alıcısına, sukuk varlıklarının satıldığında oluşan hasılatın

yanında sukuk varlıklarından elde edilecek gelirlerden de pay alma hakkını verir (Yılmaz, 2014: 83).

Sukukun özellikleri şöyle sıralanabilir:

- Sukuk, orta-uzun vadeli sabit veya değişken getiri sağlayan faizsiz sermaye piyasası ürünüdür.
- Yatırımcılar tarafından sukukun risk ve getiri analizinin yapılmasında, uluslararası derecelendirme kuruluşları tarafından yapılan değerlendirme ve derecelendirmeler rehber olarak kullanılmaktadır.
- Ödemelerin kolay ve etkin yapılmasıyla düzenli gelir akışı yatırım boyunca sağlanmış olur.
- Sukukta, İslâm finansman prensipleri gereği yüksek belirsizlik (garar) içeren işlemlerden uzak durulmaktadır (Aslan, 2012: 56).
- Sertifika sahipleri özel projelere ve yatırımlara konu olan varlıklar üzerinde hak sahibi olurlar.
- Sukuk, sahibinin hak ve yükümlülüklerini ispat amacıyla çıkartılan senetler olup, nama ve hamiline düzenlenerek ihraç edilebilir (Durmuş, 2010: 143).
- Yatırımcılar kârı, sukuk çıkartılırken ilan edilen paylaşma oranlarına göre, zararlıysa ortaklıktaki paylarına göre paylaşırlar (Durmuş, 2010: 143).

Sukuk Ortaçağ'da Müslüman tüccarlar tarafından alışveriş ve diğer ticari faaliyetlerde finansal yükümlülükleri kapsayan bir kâğıt olarak kullanılmıştır (Büyükkın ve Önyılmaz: 3). sukuk, gerçek bir varlık üzerinde mülkiyet hakkı sağlayarak bu varlıktan gelir elde etmeyi sağlayan bir yatırım aracı türüdür. Sukukta sahip olunan hak sadece nakit akışı hakkı değil aynı zamanda mülkiyet hakkıdır (Güngören, 2013: 97). 2003 yılından itibaren İslâmi finans endüstrisinin alternatif bir yatırım ve likidite yönetim aracı olarak hızla gelişen sukuk, Türkiye'de 2012 yılı itibariyle yapılan yasal düzenlemelerle ilk defa ihraç edilmiştir.

Faizsiz finans sektöründe belirli bir standart oluşturmak amacıyla belirlenen temel sukuk ihracı kurallarını bilmek taraflar açısından faydalı olacaktır. Bu kurallar şunlardır (Alpaslan, 2014: 16,17):

- Gerçek varlığa ilişkin tüm hak ve yükümlülükler sadece sukuk sahibi sahiptir. Sukuk ihraççısı hiçbir hakkı kendi üzerinde bulundurmamalı, sukuk sahibine devretmelidir.

- Ticarete konu olan sukuk, alacak hakkı doğuracak şekilde veya borca dayalı olarak ihraç edilmemelidir.

- Kazanılan gelirin beklenen gelirden az olması durumunda sukuk ihraççısı beklenen getiriyi vermek amacıyla sukuk sahibine kredi ödemez.

- Sukuk ihraççısı sukuku, itfa zamanında ancak reel değeri üzerinden geri alabilir, nominal değeri üzerinden geri alamaz.

- Sukuk ile ilgili olan her konu taraflar arasında dikkatlice incelenmeli ve takip edilmelidir.

Sukuk, dünyada birçok ülkede, başta ABD ve Avrupa olmak üzere 2,5 trilyon Dolarlık fon potansiyeli olan Körfez borsaları ve yatırımcılarına yoğunlaşırken, gelişmekte olan Türkiye de bu kaynaklardan pay alabilmelidir. Sukuk, büyük altyapı projelerinin finansmanı için Türkiye’de önemli bir alternatif finansman kaynağı olarak kullanılabilir. Günümüzde Türkiye’deki büyük ölçekli projelerin finansmanında örneğin, üçüncü köprü projesi, kanal İstanbul projesi, üçüncü hava limanı, enerji santralleri projeleri, yerli uçak üretimi projesi, Toplu Konut İdaresi’nin yapacağı yeni projeler ve Türk Hava Yollarının uçak filosunun genişletilmesi gibi projelerin finansmanında kullanılması bakımından önem taşımaktadır (Yardımcıoğlu ve d, t.y.: 170). Bununla birlikte KOBİ’lerin sukuk çıkarma ve bu finansal imkândan yararlanma şansları pek yoktur.

3.2.8. Karz-ı Hasen

Bir fıkıh terimi olarak karz, “piyasada emsali bulunan (misli) bir malın emsali daha sonra iade edilmek üzere başkasına verilmesi” şeklinde tanımlanmıştır (İslamansiklopedisi, Cilt:24: 521). Ekonomik açıdan karz-ı hasen, faizsiz ve bir menfaat

karşılığı olmaksızın verilen ödünç demektir. Karz-ı hasene konu olacak mallar; nakit para, ölçü, tartı veya sayıyla alınıp satılan mallar ya da yerine benzeri (misli) verilebilecek mallardır (Topoğlu, 2013: 3).

Karz işlemi, ödünç verilen malın misli olması, faydalanılır olması, malın şahsa teslim edilmesi ve geriye ödenmesi gibi şartları içermektedir (Şener, 1989: 393).

İslâm dininde alternatif bir ekonomi modeli olan karz-ı hasen sisteminin olumlu getirilerinden yeterince faydalanılamamaktadır. Oysaki İslâm'da karşılıksız ödünç verme erdemli davranışlara örnektir. Karz-ı hasen sisteminin yaygınlaştığı bir toplumda faize olan ihtiyaç ve eğilim düşük boyutlarda seyreder (Özdemir A, 2012: 135). Böylece faizsiz yollarla finansman sıkıntısı çeken kişi veya kurumlara, işini büyütmek isteyen firmalara yardım sağlanmış olmaktadır.

Günümüzde karz-ı hasenle ilgili bakış açısı, yoksul ve dezavantajlı insanlara yardım ederek toplumun zenginleşmesini sağlayacak ve toplumdaki dengesizliğin önüne geçecek güçte olduğu yönündedir. Karz-ı hasen finansmanını fakirlere sağlamak onların sadece yoksulluklarını azaltmakla kalmayabilir; eğitim, bilgi ve ahlak gibi daha geniş yönleri de içeren entegre bir yaklaşıma ihtiyaç olduğu yönündedir (Widiyanto, Mutamimah & Hendar 'dan Aktaran Özdemir M, 2014: 201).

Obaidullah, İslâmi finansta karz-ı hasenle daha çok kamu kurumlarının desteklendiğini ve kısa süreli finans ihtiyaçlarını gidermede fayda sağlandığını belirtmektedir. Günümüzde firmaya ortak olan bankanın çalışma sermayesinin finansmanında, güvenilir bir müşterisinin nakit sıkıntısının çözümünde ve bankada yüksek mevduatı olan müşterilerine finansal yardımda bulunulması gibi durumlarda İslâmi bankalar karz-ı hasen yöntemini kullanmaktadırlar (Aktaran Çürük, 2013: 46).

Karz-ı hasan bugün küçük KOBİ'ler arasında kısa vadeli olmak üzere sıkça kullanılan bir finansman kaynağı olarak kullanılmaktadır. Sanayilerdeki bu tip yardımlaşma sosyal barışa da önemli oranda hizmet etmektedir.

3.2.9. Teverruk

Nakit bulmak amacıyla bir şahıstan vadeli olarak alınan malı bir başka şahsa peşin satmaya teverruk satışı denilir (katilimbanciligi.com). Teverruk iyne satışına benzetilmektedir. Dolayısıyla uygunluğu tartışılmaktadır. Iyne satışı, bir kimsenin vadeli olarak sattığı bir malı satış fiyatından daha ucuz bir fiyata peşin olarak geri almasıdır. Iyne satışıyla teverruk arasındaki temel fark; işlemde üçüncü kişinin varlığıdır. Iyne satışında alım satım işlemi aynı iki kişi arasında yapılırken, teverrukte üçüncü bir taraf da vardır (Yanpar, 2014: 172).

Teverruk , katılım bankaları tarafından ödeme gücünü çeken müşterilerine borçlarını ödemelerine yardımcı olmak amacıyla kullanılmaktadır (Sümer ve Onan, t.y.: 301). Ancak katılım bankacılığında teverruk tartışmalara neden olan bir yöntemdir. Bu yanlış İslâm hukuku açısından değil de bankalarda uygulanış şekli bakımında eleştirilmektedir.

3.3.İSLÂMİ MODELLERLE KONVANSİYONEL MODELLERİN MUKAYESESİ

Çalışmada, KOBİ'lerin finansal sorunlarına çözüm arayışları, hem konvansiyonel modeller açısından, hem de İslâmî modeller açısından ele alınmıştır. Önceki bölümlerde verilen bilgiler doğrultusunda bu iki sistemin mukayesesini ülkemizde en çok tercih edilen konvansiyonel birim olan geleneksel bankalar ile İslâmî birim olan katılım bankaları arasında yapılmaya çalışılacaktır.

Konvansiyonel ve katılım bankaları devlet karşısında aynı ölçüde sorumlu ve bağımlı pozisyonda bulunmaktadırlar. Her iki banka türü de kuruluş ve faaliyetler için özel izin alma zorunlulukları, faaliyetlerin ve mali durumun denetlenmesi zorunlulukları, mali duruma ve yönetime müdahale yetkisi gibi konularda benzer kurallara uyma zorunlulukları ve risk yönetimi bakımından birbirlerine benzemektedirler. Ancak farkları çok daha çarpıcı boyuttadır (Ustaoğlu, Didar, 2014: 58).

Konvansiyonel sistemin, İslâmî sistemden en büyük farkı “faiz”dir. Konvansiyonel birimler parayla para kazanırken, parayı faiziyle satarken; İslâmî birimler müşterilerinin kârlarına da zararlarına da ortaklırlar. Yani konvansiyonel sistem

risk almazken, İslâmi sistem risk taşımaktadır. İşte bu da İslâmi sistemin uygunluğunun kanıt noktasıdır. Çünkü İslâmiyet'te risksiz yollarla, emek harcanmadan para kazanılması yasaklanmıştır.

Banka klasik bir firma olarak değerlendirilirken, tasarrufları müşterilerinden belli bir faiz getirisi karşılığında toplayıp yine belli bir faiz maliyeti karşılığında yatırımcılara kredi şeklinde nakit kullandırmaktadırlar. İslâmi bankacılıktaysa banka, parasal işlemlerle mal ve hizmet hareketlerinin birbirine bağlanmasında köprü görevi görmektedir. Bu bankalardaki para hareketi, mal veya hizmet hareketine karşılık gelmekte, elde edilen gelir kâr ve zarar ortaklığı şeklinde paylaşılmaktadır (Germir, 2014: 91).

Burada kâr ve faiz kavramları farkına kısaca değinmek faydalı olacaktır. Önceki bölümlerde anlatıldığı üzere faiz, bütün riskleri direkt olarak borçluya, dolaylı olarak da topluma yansıtan, üretim süreci içindeki borç sermayenin, borçlunun zimmetine geçtiği şekliyle mahiyet değiştirmeden getirdiği artı gelirdir. Kârısa, bir üretim içinde, emeğin eşliğindeki sermayenin, paradan mala, maldan tekrar para veya başka bir hale çevrilmesidir. Kârda bu üretim sürecinin, yani girişimin zararlı sonuçlanması halinde negatif olan ve dolaylı da olsa bütün toplumun etkilendiği bu sonuçtan bir riskten sermaye sahibi doğrudan etkilenir. Konvansiyonel bankacılıkta fiktif/nominal bir ekonomik faaliyet söz konusuysen İslâmi bankacılıkta reel ekonomik faaliyet olarak karşımıza çıkmaktadır.

Faizle kârın arasındaki temel farklardan birisi de faizin doğmamış ve ortada olmayan bir gelirin paylaşımı; kârınsa doğmuş, varlığı kesin olarak ortaya çıkmış ve miktarı tam olarak bilinen bir gelirin paylaşımının olmasıdır (Sümer, t.y.:304).

Bankaların sahip sayıları sınırlıdır. Bankanın sağladığı bütün faiz ve diğer gelirlerin sahipleri sadece bankanın ortakları olmaktadır. Buna karşılık İslâmi bankalarda mudaribe verilecek bir bedelin dışında kalan bütün kârlar vergisi ödendikten sonra bütün ortaklarca paylaşılmaktadır. Böylece konvansiyonel bankalarda az sayıda kimse büyük ölçülerde zenginleşirken İslâmi bankalarda kâr dağılımının adil olması sebebiyle gelir dağılımı adil olmakta ve kişilerin ya da kurumların ölçsüz zenginleşmeleri ortaya çıkmamaktadır.

Günümüzde tartışma konusu olan diğer bir konuysa, İslâmi bankalarca uygulanan kâr payı oranlarının, konvansiyonel bankaların uyguladıkları faiz oranlarına yakın olmasıdır. Katılım bankaları (İslâmi bankalar) bunun en önemli nedeni olarak, konvansiyonel bankalarla aynı piyasada ve ekonomide olmayı göstermektedirler (Terzi,t.y.:6). Ve bu ekonomik sektörün temel ürün ve hizmet pazarı, fon kullandırma yani kredidir. Rekabet koşulları gereği, faiz ve kâr oranlarını belirleyen aynı piyasa olduğu için birbirine yakın olmaktadır. Reel ekonomik piyasada kâr oranlarını ekonominin kendisinin belirlemesinden dolayı, bu piyasanın kazanç seyrinin dışına çıkılması mümkün olmamaktadır. Ayrıca oranlar birbirinden uzaklaştığında bir taraf bankanın diğerinden daha avantajlı olması durumu rekabet açısından eşitliği ortadan kaldırmaktadır. Kısa vade için her iki kurumdaki bu benzerlik uzun vadeli faaliyetlerde İslâmi bankaların aleyhine değişmektedir. Bunun sebebi konvansiyonel bankalar $Y=abx$ üssel fonksiyonuna uygun bileşik faiz uygularlarken; İslâmi bankalar $Y= a(1+kn)$ aritmetik artış fonksiyonuna uygun kâr uygulayabilmeleridir, çünkü bileşik faiz tarzı kârı artırmak faize gireceği için bu bankalara yasaklanmıştır.

İki sistem müşteri portföyü yönünden de ciddi fark taşır. Konvansiyonel yöntemler dini hassasiyeti yüksek kitleye hitap etmemesi, bu kitle tarafından benimsenmemesine karşın, İslâmi yöntemler herkese açıktır. Ayrıca, İslâm imkânı olan herkese servetini çoğaltmayı emretmektedir. Dolayısıyla başkaları da bu yatırımdan istifade edecek ve toplumda bir hareketlenme meydana gelecektir (Kılınç, 2014: 45).

Konvansiyonel ve İslâmi bankaların müşterilerine bakış açısı olarak da mukayese yapılabilir. İslâmi banka müşterisiyle ortak, yatırımcı, tüccar şeklinde bir yakınlık kurarken, geleneksel bankalarda bu ilişki sadece alacaklı ve borçlu şeklindedir (Tuhan, 2014: 69).

Konvansiyonel bankaların yapmış oldukları hizmetlerin büyük bir kısmını yerine getiren faizsiz bankaların konvansiyonel bankalar gibi standart özelliklerinin olduğunu söylemek güçtür. Bunun birçok sebebi olmakla beraber, faizsiz bankaların bazı ülkelerde devlet garantilerinin olmaması ve reel ticarete endeksli bir işleyişe sahip olmaları sebebiyle buldukları ülkelerin yatırım ve pazar ihtiyaçlarına göre şekillenmişlerdir ve bu bankalar şer'i kurallara uyumlu bir şekilde çalışmasını sağlayan fihhi danışma kurullarının farklı bakış açılarını yansıtmaktadır (Kızılkaya, 2012: 142).

Bu sebeple İslâm'daki mezheplerin farklı görüşleri ve bakış açıları uygulamaya yansıtacağı için islâmi bankaların aynı standartlar dâhilinde faaliyet göstermeleri beklenemez.

Geleneksel bankalarının esas faaliyeti paranın dolaşımını sağlamaktır. Katılım bankalarındaysa esas olan malın dolaşımıdır. Katılım bankaları topladıkları fonlarla mal/ürün alır, bu malları ihtiyaç sahiplerine taksitli olarak kullanır. Bir başka deyişle geleneksel bankalar şahıslara kredi kullanırken, katılım bankaları ihtiyaç duyulan ürünü şahıs adına satın alır ve vadeli olarak ihtiyaç sahibine satar (Kalav, 2014: 44). Katılım bankalarının hizmetlerinde müşterilerine kesinlikle para vermek gibi bir durum söz konusu değildir. Katılım bankalarının hizmet sunabilmeleri için belgelenebilir bir malın olması gereklidir. Oysa klasik bankacılığın böyle bir kuralı yoktur (Karhan, 2015: 65). Bu sebeple KOBİ'lerin nakit kasa ihtiyaçlarını kendilerinin sağlaması gerekmektedir.

İki banka işlemlerinde kullandıkları finansal enstrümanları bakımından da farklıdır. Faizsiz bankalar, konvansiyonel bankalarla karşılaştırıldığında kullanılan finansal enstrümanların yeni, az çeşitli olmaları açısından dezavantajlıdır. Çünkü bu kuruluşların çalışma sistemleri konvansiyonel bazı enstrümanların kullanımına uygun değildir. Fakat ilmi çalışmalarla İslam'a uygun enstrümanlar geliştirilmesi konusunda finansçılar ve fıkıhçılarca önemli akademik ve sistemli çalışmalar yapılmaktadır. Ancak konvansiyonel bankalar yeni geliştirilen enstrümanları kârlı bulurlarsa, bunları herhangi bir kısıtlamaya gidilmeksizin kullanılabilirler (Özulucan ve Deran, 2009: 66).

İki bankanın makro ve reel ekonomiye etkileri de farklıdır. Katılım bankaları faiz kaygısı nedeniyle bankacılık sistemi içerisinde yer almayan tasarrufları toplayarak ve kullanarak ekonomiye taze kaynak oluşturmaktadır. Konvansiyonel bankalarsa müşterilerine nakit kredi vermektedir. Bu krediler arkasında mal ve hizmetleri sürüklediği takdirde yani tarımda, sanayide, ticaret ve hizmet sektörlerinde kullanılmadığı takdirde, bu bankaların ekonomiye direkt etkisi söz konusu olmamaktadır (Özkan, 2012: 77). Bu sebeple İslâmi bankalar ekonomik ve finans vizyonlu faaliyet gösterirken konvansiyonel bankalar sadece finans vizyonlu faaliyet göstermektedirler.

3.3.1. Ortaklık Modelleri Bakımından Mukayese

Müslümanlar, İslâmiyet'in ilk dönemlerinden itibaren sermaye ihtiyaçlarını büyük ölçüde iş ortaklığı yöntemleriyle karşılamışlardır. Bu iş ortaklıklarının en önde geleniyse mudarabadır (Kumaş, 2007: 369). Mudaraba konusunun detayları önceki bölümlerde anlatılmıştır. Burada önemli olan günümüzde kullanılan risk sermayesinin köklerinin mudarabadan gelmesidir. Ancak bu yöntem faizli ve konvansiyonel yapılaş biçimleri bakımından farklılık gösterir.

Risk sermayesi şirketleriyle İslam'daki mudaraba arasında büyük benzerlik vardır. Risk sermayesi şirketi kamu veya özel sektörden titizlikle seçeceği projelere sermayesini yatırmaktadır. Buna göre iç içe çalışan güçlü bir şirket yapısı ortaya çıkmaktadır. Risk sermayesi şirketi mudarib (işletmeci), proje üreten girişimci şirket alt mudarib (2. İşletmeci), finansman sağlayan kamu veya özel sektör de sermaye sahibi (rabhu'l-mal) durumundadır (Döndüren, 2008: 99).

Kâr/zarar ortaklığı esasına dayalı olan mudaraba finansmanında; iş riski dâhil girişimcilerin tüm risklerinin paylaşılması söz konusu olduğundan, beklentileri ve dolayısıyla yatırımları olumlu etkileyeceği açıktır. Konvansiyonel bankalardan farklı olarak komple bir yatırım kurumu olarak düşünülen katılım bankaları, müşterek sorumluluk anlayışı içinde iş görme özlemi çeken, ciddi ve yetenekli girişimcilere hem özsermaye hem de teknik destek sağlayarak büyüme potansiyeli taşıyan girişimcilerin piyasaya girmelerine imkân tanır.

Ayrıca iki sistemin kâr dağıtım oranları birbirine çok yakındır. İki yöntemde de çoğunlukla kârın %20-25'i girişimcilere, %75-80 ise sermaye sahiplerine verilmektedir (Özsoy, 2012: 176).

Bu benzerliklerden sonra konvansiyonel banka ve İslâmi banka arasındaki risk sermayesi uygulamaları bakımından farklılıklar taşımaktadır. İki uygulama arasındaki en önemli fark; İslâmi banka kendisine emanet edilen fonları, kâr-zararın bölüşüldüğü ortaklıklarda değerlendirirken, konvansiyonel bankaların faiz oranı sistemiyle işletilmesidir. İslâmi bankalar, kendilerine yatırım yapan tasarruf sahipleri ve finanse edilen girişimcilerin performansından doğrudan etkilenirken, konvansiyonel bankalar

tasarruf sahipleriyle finanse ettikleri girişimci arasına set çekerler. Bu bankalar, tasarruf sahiplerine sabit bir faiz öderken, girişimcilerden sabit ama daha yüksek faiz alırlar. Yani ne finanse ettikleri şirketlerin fiili kârına tam ortak olurlar, ne de bu kârı tasarruf sahiplerine yansıtırlar. İslâmi banka, girişimciyle gerçek ortaklar gibi hareket eder.

İslâm bankası sisteminde herhangi bir kusur veya ihtimali olmadığı müddetçe, zararı sermaye sahibi üstlenmek durumundadır. Tüm yükümlülük bankaya, dolayısıyla paralarını bu şirkete yatıran sermaye sahiplerine aittir. Ancak geleneksel bankalar, her türlü zararı girişimciye yüklemektedirler (Kumaş, 2006: 294)

Sonuç olarak, risk sermayesinin kimi ileri ekonomilerde vücut bulması, günümüz ekonomik şartlarına uygun mali araçlarla desteklenmesi halinde mudaraba ortaklık türünün önemli bir finansman yöntemi olarak KOBİ'lerde kullanılabileceğini göstermektedir (Kumaş, 2006: 381).

3.3.2. Finansal Kiralama Bakımından Mukayese

Finansal kiralama (kiralama) konvansiyonel sistemde, icara İslâmi sistemde kiralama yoluyla müşterilere fon kullandırma metodudur. Kiralama usulü günümüzde gittikçe önem kazanmaktadır. Kiralama işlemleriyle geniş kapsamlı ve büyük yatırımları gerçekleştirmek mümkündür (Ege ve d, 2012: 160). Kiralama sistemleri önceki bölümlerde detaylıca anlatılmıştır. Burada konvansiyonel ve İslâmi sistemdeki kıyası yapılacaktır.

Obaidullah'a göre; icarede malın mülkiyeti kiraya verende kalmaya devam eder ve kiraya verilen varlık karşı tarafta emanet olarak verilir. Emanette varlığın zarar görmesi durumunda tazmin etmek gerekmez. Fakat kasti olarak yapılan hareketlerde ve ihmallerde tazmin gerekir. Dolayısıyla kiralama süresi boyunca kiralanan varlığa ilişkin risklere ve kiralayanın kontrolü dışındaki nedenlerle ortaya çıkan kayıp kiraya veren tarafından (Aktaran Çürük, 2013: 60).

Konvansiyonel ve İslâmi finansal kiralama arasındaki farklardan birisi de bankacılık faaliyetleri açısındandır. Katılım bankaları finansal kiralama yöntemiyle müşterilerine doğrudan kaynak aktarabilirlerken, yani finansal kiralama yapma

yetkisine sahiplerken, geleneksel bankalar finansal kiralama yapamazlar ancak finansal kiralama şirketi kurabilirler (Keskin, 2014: 20).

Buna ek olarak İslâmi finanstaki icaranın konvansiyonel kiralama/kiralama işleminden şu özellikleriyle de ayrılır: Öncelikle İcarada kiraya veren, varlığın kiralama dönemi bitene kadar esas sahibidir. İcarada gününde ödenmeyen kira bedeli için faiz uygulanamaz. Ayrıca malın kullanımına ilişkin şartlar sözleşmede açıkça belirtilirken, bu sözleşme şartları kiraya konu olan malın kiracıya teslimiyle başlar (Yanpar, 2014:161).

3.3.3. Finansman Desteği Bakımından Mukayese

İslâmi finans enstrümanları içerisinde en yaygın yöntem murabaha'dır. Murabaha, Türkiye literatüründe “bireysel finansman desteği” (Güney, t.y.:207), “üretim desteği” (Tunç, 154: 2014) veya “kurumsal finansman desteği” (Tunç, 2014: 135) olarak çeşitli şekillerde isimlendirilmektedir. Murabaha, müşterinin talimatıyla bir malın, hizmetin ya da hakkın finans kurumu tarafından peşin alınıp üzerine belli bir kâr ilave ederek müşteriye taksitle satılmasıdır (Güney, 2012: 207). Günümüzde uygulanan murabaha klasik anlam ve biçiminden uzaklaşmış, çağdaş murabaha adını almıştır. Bu işlemi, konvansiyonel bankaların faiz oranları baz alınarak yapılmasından dolayı, malın belirlenmesinde finansal açıdan, faizle kredi vermeye benzetilmektedir. Ancak murabaha işleminde bir borç verme değil, reel bir malın satışı söz konusudur. Yani murabaha bir kredi işlemi değil ticaret işlemidir ve malın değerinin belirlenmesi açısından böyle bir finansal hesaba da ihtiyaç duyulur.

Konvansiyonel bankanın amacı her ne gerekçeyle olursa olsun kendisinden kredi talebinde bulunan kişiye, istediği meblağı “borç” olarak verme ve bu parayı faiziyle birlikte tahsil etmektir. Murabaha işlemindeyse “gerçek” bir mal ya da mali hakkın satıcısından peşin bedelle alımı ve müşteriye taksitli fiyattan satımı söz konusudur. Yani kredide iki taraf bulunurken, murabahada üç taraf söz konusudur. Dolayısıyla gerçek bir mal, hizmet ya da hakkın gerçekten peşin alınarak taksitli satılması söz konusu olduğundan, böylesi bir ticarete faiz mevzu bahis olmamaktadır. Veresiye satışta ortaya çıkan vade farkıysa faiz değildir (Aktepe, 2010: 78). Yani faizli krediyle murabahanın temel farkı birinin sonucu faizken, diğerininki vade farkıdır. Vade farkı bir malın satım

esnasında, satışın peşin veya vadeli olması haline göre ayrı ayrı fiyat belirlemektir ve İslâmi finans anlayışına göre bir mahzur yoktur. İslâm Âlimlerinin büyük çoğunluğu bu görüştedir. Bu görüşün tabii sonucu olarak da, vadenin kısa olması halinde bu farkın az, uzun olması halindeyse fazla tespit edilerek satış yapılmasında yine herhangi bir mahzur yoktur (Gözübenli, t.y.: 20).

Murabahanın faizli banka kredilerine değil de, ticari faaliyetlere benzetilmesi en doğrusu olacaktır. Yani katılım bankaları mal alıp satan ticarethanelere benzemektedir. Çünkü katılım bankalarına sadece mal siparişi verilebilir. Bu bankalardan doğrudan kredi şeklinde nakit alınamaz (Bulut, 2014: 37). Ancak kredi işleminde ticari bir işlem yapılmış sayılmaz, iki taraf arasında ikraz (borç verme) işlemi yapılmıştır.

Murabahada banka tarafından ödenen para müşteriye değil de doğrudan satıcıya verilmektedir. Böylece bu paranın başka amaçlar için kullanılma şansı yoktur. Müşteri para değil de mal almış, bunun tutarını bankadan tahsis etmiş olur. Ancak kredide konut ve taşıt kredileri hariç müşteriye verilen paranın ne amaçla kullanıldığı hakkında herhangi bir kesin fikir sahibi olunamaz (Özsoy, 2012: 170). Ayrıca murabaha yoluyla bankadan finanse edinilen para sadece firmanın ihtiyacını giderecek miktardadır ancak kredi bu miktarlardan az ya da çok olabilir.

3.3.4. Sermaye Piyasası Araçları Bakımından Mukayese

Kira sertifikaları (sukuk) ülkemizdeki mevzuatta şöyle tanımlanmıştır: “Kira sertifikaları her türlü varlık veya hakkın finansmanını sağlamak amacıyla varlık kiralama şirketleri tarafından ihraç edilen ve sahiplerinin bu varlık veya haklardan elde edilen gelirlerden payları oranında hak sahibi olmalarını sağlayan, nitelikleri kurulca belirlenen sermaye piyasası araçlarıdır.”

Finansta; mevcut yahut proje halindeki mal veya menfaatin ortaklık esaslı eşit değerli sertifika haline getirilerek yatırımcılara arz edilmesi işlemine menkul kıymetleştirme, bu değeri temsil eden belgeye sukuk denir (Halaçoğlu, t.y.: 1).

Sukuk sahiplik temsil eden finansal araç olmasına karşın, uygulamada borca dayalı olarak işlem görmektedir. Faizli sistemdeki tahvilin sanki İslâmi finanstaki eşdeğeri olarak görülür.

Konvansiyonel sistemdeki ipotekli konut finansmanı mortgage sistemi sukuk anlayışına dayanır. Bu sistemiyle hedeflenen sonuca menfaat ve mal satımına dayalı sukuk yöntemiyle ulaşılabilir (Bayındır, 2015: 117).

Faizsiz bankaların başarıyla büyümeleri ve bilançolarında akışkanlığı yönetebilmeleri için sermaye piyasası araçları talep etmişlerdir. Bu talebe karşılık olarak İslâm Konferansı Örgütü'nün Fıkıh Akademisi 1988 yılında sukuk kavramını meşru kılmıştır. Böylece İslâmi kurallara uygun olarak, konvansiyonel borca dayalı menkul değerlere yatırım yapmaları mümkün olmayan yatırımcıların ve borç almak isteyen kesimlerin (menkul değer çıkarıcılar) ihtiyacı olan çeşitlendirilmiş risk-getiri profillerini karşılayacak alternatif finansman kaynaklarının önü açılmıştır (Şensoy, 2012: 334).

Sukuku bonodan, hisse senedinden ve tahvilden ayıran yönleri aşağıda sıralanmaktadır.

Sukukun yukarıda geçen özelliklerine ek olarak, klasik bonodan farklarını şu şekilde sıralamak mümkündür (Aktaran Karabacak, 2015: 64):

- Bonoda, sözleşmede ihraç edenin belirli tarihlerde faiz ve anaparayı bono alıcısına ödemesi garanti edilmiştir. Sukuktaysa sukuk alıcısı, ilgili varlıkta tam bir tasarruf hakkı kazanmaktadır.
- Bono iki taraflıdır. Bunlar ihraççı ve yatırımcıdır. Sukuktaysa kaynak kuruluş (mal sahibi), varlık kiralama şirketi (ihraççı) ve yatırımcı olmak üzere üç taraf vardır.
- Sukuk, gelir ortaklığına dayandığından anti enflasyonist bir özelliği vardır.
- Mülkiyete, kâra veya kiraya dayalı bir ödeme olduklarından dolayı ihraç eden için olumsuzluklar taşımazlar.

Sukukun, hisse senetlerinden de farklı yönleri bulunmaktadır. Bunları şu şekilde sıralamak mümkündür (Aktaran Karabacak, 2015: 65)

- Hisse senedinde; hisse sahibinin hissesi oranında şirkete ortaklık hakkı vardır ve bu ortaklığın belli bir süresi yoktur. Sukuktaysa, sukuk sahibinin sadece sukuka konu edilmiş varlıklar üzerinde sahiplik hakkı vardır ve bu hak, anlaşmada önceden belirlenmiş olan tarihe kadar geçerlidir.

• Hisse senedi, sahibine ortaklık hakkı verdiğiinden, şirket yönetimine katılma, oy kullanma, rüçhan hakkı gibi haklara da sahip olunur. Oysa sukuk sahibi, böyle hakların sahibi olamaz.

• Hisse senedi ihracında, senet sahibinin anaparasının korunması için teminat verilmezken, sukuk sahiplerine varlık veya proje üzerinden teminat sağlanır.

• Hisse senedi ihracında iki taraf varken, sukuk ihracında bu iki tarafa ek olarak üçüncü bir taraf olarak VKŞ (Varlık Kiralama Şirketi) de eklenmektedir.

Sukuk ve tahvil arasındaki farklar Tablo 18’de gösterilmektedir.

Tablo 18. Sukuk ve Tahvil Arasındaki Farklılıklar

	Tahvil	Sukuk
Kredi Riski	İhraççının Riski	İhraççının Riski
Şartları	Standart Bono Uygulaması	Tahville Aynı
Fiyatlama	Kredi Derecelendirmesine ve talebe bağlı	Konvansiyonel bonolar gösterge olarak alınmakta
Faiz Ödemesi	Düzenli kupon ödemesi	Kupon ödemesi gibi düzenli ödeme
Kredi Derecelendirilmesi	Borçlu şirketin kredi profiliyle aynı	Borçlu şirketin kredi profiliyle aynı
Yatırımcı profili	Konvansiyonel yatırımcı	Genel olarak İslâmi yatırımcılar olmakla birlikte bu profil zamanla değişmekte
Hedging	CDS/interest rate swaplar	Sukukların doğrudan hedge edilmesi için bir enstrüman bulunmamakta
Vade	Kısa, orta ve uzun vadeli olabilir	Genellikle 3-5 yıl gibi orta vadeli olup vadeleri yavaş yavaş uzamakta

Kaynak: Commerzbank Corporates&Markets, The Sukuk Market, Emerging Market, 2012:8
(iibfergisi.ksu.edu.tr)

3.3.5. Sosyal Yardımlaşma ve Toplum Düzeni Bakımından Mukayese

İslâmiyet, finansal piyasalarla ilgili uygulamalarda sadece Müslüman nüfusta değil tüm toplumlarda genel olarak geçerli olacak yönlendirmelere sahiptir (Jafari ve

Sandıkçı, 2014: 73). Böylece toplumsal faaliyetler ve günlük hayat faaliyetleri toplumsal adalet çerçevesinde gerçekleşmiş olacaktır.

İslâm ekonomisinin dikkat çeken belirleyici özelliği paylaşmayı ve yardımlaşmayı belirgin biçimde öne çıkaran sosyallığıdır. İslâm ekonomisinin temel amacı; sağlıklı, dinamik ve büyüme-yönelimli bir ekonomi modelini uygulamaktır. Burada önemli olan, modelin, dinin sınırlarını aşmaması ve hemen her alanda iktisadi adaletin ve hakkın sahibine teslimini sağlamasıdır. İslâmiyet çerçevesinde hak ve hukukun korunduğu, ekonomik adaletin gözetildiği, zengin ve refah içerisinde yaşayan bir toplum hedeflenmektedir. İslâm iktisatçılarının, İslâmiyet'in bireysel ekonomik karar birimlerinden hassasiyet beklediği davranışlar şunlardır (Siddiqi'den Aktaran Erdem, 2014: 18-19):

- Tüketim, tasarruf, istihdam, yatırım konularında ekonomik birimlerin sosyal amaçlara hizmet etmeleri gerekmektedir. Bu sosyal amaçlar şunlardır:
 - Tüm insanların temel ihtiyaçlarının giderilmesi,
 - Gelir ve servet dağılımında eşitlik ve dengenin gözetilmesi,
 - İstikrarın sağlanması,
 - Ekonomik kalkınmanın sağlanmasıdır.
 - Yukarıda bahsedilen sosyal amaçlar; ekonomik birimler, kişisel çıkar ve kazançla (fayda ve kâr maksimizasyonu) motive edilirler.
- Bireyler, haram olandan kaçınan makul bir tüketimle israftan kaçınmakla sorumludurlar.
- Bireyler, sosyal amaçlar çerçevesinde (çalışanlar ve yöneticiler, tüketiciler ve üreticiler, hükümet ve iş dünyası arasında) karşılıklı istişareye ve işbirliğine yatkındır.
- Bireysel gelir sahiplerinin tasarrufları yatırım amaçlıdır.

İslâmi finans araçlarının, tüm bu amaçlar doğrultusunda toplumdaki sosyallikleri gerçekleştirmesi için sosyal kurumların desteklenmesi gerekmektedir. Zekâtın (zenginden fakire kaynak aktarımı) toplumda yaygınlaşmasını ve toplumun tüm bireylerinin asgari bir gelir düzeyinde yaşamasının sağlanmasıyla sosyal yardımlaşmaya

öncü olması beklenmektedir. Ayrıca faiz yerine kâr ortaklığı sisteminin var oluşu, yatırım ve üretim tarafına vereceği destekle topluma düzen getirmektedir (Erdem, 2014: 18-19).

Toplumda sosyal barışın sağlanabilmesi için bireylerin gelir durumları arasındaki eşitsizliğin ortadan kalkması gereklidir (Türkmenoğlu, 2007: 18). Faizsiz bankacılıkta kullanılan enstrümanlar, toplumsal bütünleşmenin ve sosyal barışın sağlanmasında büyük önem taşımaktadır. Örneğin; faizsiz bankacılıkta uygulanan murabaha ve muşaraka sözleşmeleri, kâr ve kazançların, yatırım veya girişimin ortakları arasında dengeli bir şekilde dağıtıldığı adil bir paylaşım prensibine dayanır (Valentino, 2014: 55).

Katılım bankalarını sosyal düzen açısından yararına baktığımızda; olumsuz (alkol, tütün, faiz) ve olumlu (yenilenebilir enerji, sosyal konut projesi) öğeleri noktasında ve sosyal yarar sağlaması beklenen ve islâmi esaslara uygun işlemlerin olduğu görülmektedir. Ayrıca zekât, vakıf ve devlet fonlarını iktisadi hedefi olan yatırımlara yönlendirmeleri önemlidir (Dünya İslâm Bankacılık Rekabet Raporu, 2013-2014: 33).

Buna karşın kapitalist düzenin vazgeçilmezi olan faiz, İslâm ekonomisinde kesinlikle yasaktır. Çünkü faiz, toplum bireyleri arasında yardımlaşmayı, dostluğu, akrabalık ve komşuluk bağlarını, ahlaki yaşantıyı ve kutsal değerleri yok etmeye yönelik sonuçlar doğurur (Güngör, 2015: 27).

Konvansiyonel sistem, insanları hep daha fazla kazanmaya ve parasını biriktirmeye yönlendirir. Kazanılanı kendi isteğiyle paylaşmaya yöneltecek bireysel ve kurumsal yapıları içermez. Buna karşın islâmi düzen parayı biriktirmeye değil, parayı işletmeye yönlendirmektedir.

Konvansiyonel bankalar ekonomik durum neyi gerektiriyorsa onu uygulurlar. Kapitalist sistem o anda ne yapmayı gerektiriyorsa onu yapmaktan çekinmezler. Ancak katılım bankaları bu noktada özgür davranamazlar. Çünkü katılım bankaları daima dini beklentilere ve emirlere göre hareket etmek zorundadır (Çelik, t.y: 80-97).

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Ekonominin temelini teşkil eden küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler) özellikle son krizlerde (1994, 1997, 2001, 2008) dikkatleri yeniden üzerlerine çekmeyi başarmışlardır. KOBİ'ler kriz dönemlerinde ekonomik ömürlerini devam ettirmedeki başarıları, genç, dinamik ve teknolojiye hızlı uyum sağlayan yapıda olmaları ve kriz yönetimine kısa zamanda olumlu tepki vermeleri gibi özellikleriyle ekonominin belkemiğini oluşturmaktadırlar. KOBİ'ler Türkiye ekonomisinin %99,8'ini, istihdamın %74,2'sini oluşturmaktadır ve istihdam bakımından önemli kuruluşlardır. Kriz dönemlerinde küçülmeye giderek çalışanların belli bir kısmının işine son vermek zorunda kalan büyük işletmelerin güç kaybını fırsat bilerek atağa geçip kurdukları yeni girişimlerle istihdam oluşturdıkları için, ekonomide resesyona ve durgunluğa imkân vermemişler ve Türk ekonomisi kriz döneminde dahi büyümeye devam etmiştir.

Ülkemizde işletmeleri yani KOBİ'leri sınıflandırmak için kullanılan ölçüt işletmenin istihdam ettiği kişi sayısıdır. Buna göre bünyesinde yıllık 10 kişiden az kişi istihdam eden işletmeler mikro, elli kişiden az istihdam eden işletmeler küçük ve iki yüz elli kişiden az istihdam eden işletmeler orta büyüklükteki işletmeler olarak sınıflandırılmaktadır. Avrupa Birliği'nde de sınıflandırılma aynı şekildedir.

KOBİ'ler aynı zamanda esnek üretim yaptıkları için moda, tarz, teknoloji değişikliklerine hızlı ve kolay uyum sağlayabilme özelliğine sahiptirler. Ayrıca mekanik esneklik, çalışma biçimindeki ve işletmecilik alanında esneklik ve ekonomik özellikleriyle adeta omurgasız bir vücut gibi istedikleri şekle girebilmektedirler. Yukarıda belirtilen özelliklerine ilaveten KOBİ'lerin avantajları; müşteri ve işletme personeliyle daha yakın ilişkiler içerisinde olmaları, pazarlama, üretim ve hizmet konularında büyük işletmelere göre daha elastiki yapıda olmaları, değişken teknolojiye daha kolay uyum sağlamaları, bireysel girişim ve tasarruflara teşvik etmeleri, ekonominin ve sosyal yaşamın denge ve istikrarında önemli rol oynamaları gibi üstünlükleri vardır. KOBİ'lerin bu avantajlarına karşın önemli dezavantajları da bulunmaktadır. Önemli eksiklikleri; kalite, markalaşma, kurumsallaşma, ileri teknoloji, verimlilik, kredi kullanma yeterliliği, sermaye piyasalarından yararlanma imkânları,

modern pazarlama teknikleri, verimli ürün geliştirme ve uzman finansman ekibinin yokluğu, beşeri sermaye noksanlığı, profesyonel yönetim eksikleri ve benzerleridir. Günümüzde KOBİ'lerin en büyük problemi finansman temin problemidir. Kredi bulmanın zorluğu yanında faiz oranlarının yüksekliği, borçlanma sebebiyle ortaya çıkan finansal risk ve bu riskin yönetimi bunları büyük ölçüde frenlemekte ve verimliliklerini menfi yönde etkilemektedir. Kredi temin etmede yaşanan sorunlar, özsermaye/işletme sermayesi yetersizliği, finansal yönetimdeki yetersizlikten kaynaklanan sorunlar, teşviklerden yeterince yararlanamama, sermaye piyasalarıyla ilgili sorunlar, alternatif finansman tekniklerinin yeterince kullanılamamasıdır. KOBİ'lerin sayılan finansal sorunlarına konvansiyonel ve İslâmi finans modelleriyle çözüm olarak sunulan önerileri 6 başlık altında sunulmuştur.

Kredi Temininin Kolaylaştırılması

Türkiye'de kredi kullanıp yatırıma başlama oranının dünya geneline göre oldukça düşük olduğunu bilinmektedir. Ülkemizde girişimciler işletme kurarken en çok kendi öz kaynaklarından yararlanmaktadırlar. İstanbul Ticaret Odasının yaptığı araştırmaya göre 2013 yılında kurulan KOBİ'lerin %78,56'sı işletmesini kendi öz kaynaklarıyla, %7,71'lik kısmının da banka kredileriyle finanse ettiği görülmüştür. Çünkü işletmeler kuruluş aşamasında banka kredilerini kullanmak istediklerinde çeşitli engellerle ve işletme riskleriyle karşılaşmaktadırlar. Bankaların genellikle küçük ve orta ölçekli işletmelere fazla ilgi göstermemelerinin nedeni, yüksek faiz oranları işletmelerin kurulmasını ve faaliyetlerini zorlaştırmasıdır. Bu risk işletmenin ölçeği küçüldükçe artmaktadır. Genelde KOBİ'lerin kayıt dışına açık olmaları, muhasebe sistemlerinin düzensiz oluşu ve KOBİ'lerin iş ortamlarının profesyonellikten uzak bulunmasından dolayı, bankalar nezdinde güven ortamı sağlayamamaktadırlar. Ayrıca bankaların şube ve personel sayıları, fon yetersizlikleri KOBİ'lere kredi sağlamak için yeterli değildir. Bankaların istihbarat maliyetlerinin de yüksek olması nedeniyle çoğu zaman araştırma kapsamına bile almadıkları işletmeler vardır.

KOBİ'ler bankalardan kredi almak istediklerinde karşılaştıkları en büyük sorun, teminat olarak ipotek edilecek gayrimenkul sağlanması şartının gerçekleştirilmesinin beklenmesidir. Genelde bankalarca işletmedeki araç gereçler, tezgâhlar, makineler

ipotek olarak kabul edilmemektedir ve ipotek gösterecek herhangi bir mal varlığı olmayan girişimcilerin de önü kapanmış olmaktadır.

Devlet 15 ayrı kuruluşu ile KOBİ'leri bankalar vasıtasıyla desteklemektedir ve bankalar bu konuda önemli fonksiyonlar yürütmektedirler. Sadece KOBİ'lerin ihtiyaçlarına cevap verecek KOBİ bankalarının kurulması halinde, girişimcileri işletme kurmaya yönlendirecek, büyümeye çalışan işletmelere gereken desteği sağlamış olacaklardır. Ayrıca tasarruf ve yatırım bankalarının da günümüzdeki kredi politikalarına ek olarak KOBİ'lere yönelik finansman-kredi stratejisi geliştirmeleri gereklidir. Mesela Türkiye Ziraat Bankası, Türk tarımının gelişmesine yardımcı olarak bu alanda çalışan işletmeleri desteklemek amacıyla kurulmuştur. Türkiye Halk Bankası, Türk esnaf ve sanatkârlarının gelişmesinde, bu yönde verilecek KOBİ kredilerinin karşılanmasında ihtisas bankasıdır. Yılların tecrübesiyle doğru yatırım yapabilecek KOBİ'lere teşvik vermek ve girişimciliğe tam destek olmak asıl görevidir. Uygulamada bu görevlerinin çeşitli sebeplerle aksadığı görülmektedir.

Konvansiyonel bankalara alternatif finansman kurumları katılım bankalarıdır. Katılım bankaları kredi vermek yerine KOBİ'lere alternatif yöntemlerle finansman imkânları sunmaktadırlar. Günümüzde katılım bankalarının en çok uyguladıkları finansman yöntemi murabahadır. Murabaha modeliyle fon sıkıntısı çeken işletmelere istedikleri bir mal, hizmet ya da hakkın alımı için olanak sağlanmaktadır. Bu yolla işletme, faizli bir ödeme şekli ile değil, vadeli mal alımı yöntemiyle finansal fon ihtiyacını doğrudan karşılamaktadır. Katılım bankaları müşteriye nakdi bir fon sağlamamaktadır. Bunun yerine ya kredili satış yaparak ya da KOBİ'nin projesine ortak olarak, daha çok azalan murabaha yöntemiyle gerekli finansmanı temin etmektedir. Katılım bankalarının işletmelere sağladığı ikinci bir fon tedarik yöntemi risk sermayesi yöntemidir.

Risk Sermayesi Yönteminin Yaygınlaştırılması

Ülkemizin sorunlarından kurtulup refaha ermesi için gelecek vaad eden genç girişimcilerin sahaya çıkmaları gerekmektedir. Girişimcilere, konvansiyonel bankalarca veya özel risk sermayesi şirketlerince Risk Sermayesi yöntemiyle iş kurmaları için sadece sermaye değil, aynı zamanda yönetsel destek de verilmektedir. Bu sistem, iyi bir iş kurma fikrine sahip ancak iş kuracak sermayesi olmayan girişimcilere veya

gelişme potansiyeli yüksek KOBİ'lere, fikirlerini hayata geçirmeleri için gerekli finansmanı ortaklık yoluyla sağlamaktadır. Bu fonlarla, KOBİ'lerin hem işletme hem de yatırım sermayesi ihtiyaçları karşılanmış olur. Günümüzde bu sistemde, riskin minimize edilmesi Kalkınma Bankası aracılığıyla mümkündür. Banka tarafından girişimcilere sadece yatırım sermayesi değil, ortaklık yoluyla fikir, ürün, hizmet katkısında bulunulması, ortaklık yoluyla küçük ve orta ölçekli işletmelerin risklerinin azaltılması sağlanmaktadır.

Aslında risk sermayesinin temeli İslâmi finanstaki mudaraba yönteminden gelmiştir. Mudaraba ve muşaraka yoluyla yetenekli girişimcilere hem özsermaye, hem de teknik destek sağlayarak onları ticaret hayatına kazandırmak amaçlanmaktadır. Günümüzde mudaraba ve muşaraka yollarıyla girişimcilere ortak olan katılım bankaları, işletmelerin yüksek risk taşıması sebebiyle bu yöntemden uzak durmayı tercih etmektedirler. Bu işlemlerin oranı ülkemizdeki toplamda hem konvansiyonel hem de katılım bankalarında %1'dir.

Mudarabada kâr da zarar da bankaya aittir. Girişimci sadece fikrini ve emeğini işe koymaktadır. Bu da banka açısından büyük risk teşkil etmektedir. Ancak muşarakada kâr ve zarar bankayla girişimci arasında paylaşılmaktadır. Bu yöntem hayata geçirildiğinde hem katılım bankalarının faaliyet alanları yaygınlık kazanmış olacak, hem de girişimciler faizsiz yollarla yeni ortaklık kurarak işletme sahibi olacaklardır. Fikirlerini hayata geçirmek için katılım bankasıyla ortak olan girişimciler kârı da zararı da sözleşmede belirtilen oranlarda paylaşmaktadırlar. Katılım bankası bünyesinde barındıracağı finansal analiz uzmanlarıyla projelerin kârlılık durumlarını değerlendirirken doğru yatırımlara karar vermesi çok önemlidir. Bu nedenle katılım bankalarının bünyesinde finans-yatırım analiz uzmanları çalıştırılmalı, yapılacak yatırım kesin ve doğru analizlerle karşılaştırılmalıdır. Ayrıca muşaraka sözleşmesi banka ve girişimcinin ortak kararıyla, iki tarafın da konforunu sağlayacak şekilde düzenlenmelidir. Sözleşmede her ayrıntı detaylı olarak açıklanmalıdır. Böylelikle doğru bir yatırımla banka kârını arttırabilir, piyasada söz sahibi olabilir ve girişimcilerin başarısıyla kendi başarısını birleştirip reklamını yapabilir. Ayrıca, muşaraka işlemi gerçekleştirildikten sonra sistemin doğru işlemesi için bir kontrol mekanizması

gereklidir. Bu kontrol mekanizmasıyla, kurulacak ortaklıkta yapılabilecek yolsuzlukların, yanlışlıkların önüne geçilmiş olacaktır.

Muşaraka sistemini günümüz katılım bankacılığı araçlarında popüler hale getirmek İslâmi bankaların geleceği için çok önemlidir. %90 oranında toplam işlem hacmi içindeki paya sahip murabaha işlemine verdikleri ağırlığı muşaraka sistemi üzerine yoğunlaştırmalı, bu yolda radikal atılımlarda bulunmalıdırlar.

Finansal Yönetimdeki Eksikliklerin Giderilmesi

KOBİ'lerin finansal alanda yaşadıkları diğer bir sorun finansal yönetimdeki yetersizliklerden kaynaklanan sorunlardır. Bu sorunlar işletme sahiplerinin kendi mesleğiyle ilgili olmayan bir alanda ya da ustası olduğu bir meslek dalında iş kurmalarından kaynaklanmaktadır. Finansal yönetim konusunda gerekli bilgiye sahip olmayan işletme sahipleri, finansal problemlerin çözümünde yeterlilik gösterememektedir. Ancak işletme sahipleri, işletmesinin finansal kararlarını yabancı birine bırakmamak ve de finans alanında uzman kişilere fazladan para ödememek düşüncesine sahiptir. Özellikle işletmeler doğru hamlelerle büyümek, finans alanında doğru hesaplamalarla doğru yatırımlar yapmak, gerekli finansal dış kaynakları bulmak için finans bölümünün geliştirilmesine önem vermelidirler. KOBİ sahip, ortak ve/veya yöneticileri profesyonel yönetim anlayışına gereken önemi verip, işletmelerinde çağdaş yönetim anlayışının oluşmasını sağlamalıdırlar. Bu yönde Ticaret Odası, Sanayi Odası, KOSGEB, üniversiteler gibi ilgili kamu kurumlarının ve özel girişimlerin eğitim faaliyetlerine katılmaları faydalı olacaktır. Burada öğrenilen bilgileri şirketlerinde uygulamaya çalışmalıdırlar. Bu alanda yapılan eğitim faaliyetlerinin devamlılığının olması ve her büyüklükteki işletmelere ayrı düzeylerde eğitim verilmesi önemlidir. Ayrıca işletmelerin muhasebe-finans bölümlerinin hassasiyetle kurulması, vergilerini zamanında ödeyerek şirkete ek mali yükümlülükler yüklenmesinin önüne geçilmesi, teşviklerden yararlanmaları, finansal risklerden kaçınmaları ve mümkün olduğu ölçüde faizden uzaklaşmaları gerekmektedir.

Teşviklerden Yararlanmayı Arttırmak

KOBİ'lerin devlet tarafından verilen teşviklerden yeterince yararlanmaları sağlanmalıdır. Bu konuyla ilgili devlet teşviklerinden işletmelerin haberdar edilmesi, başvuru ve uygulama konularında onların bilgilendirilmesi gerekmektedir. Teşvik

Belgesi alım konusunda onlara yardımcı olunmalıdır. Ülkemizde Halk Bank tarafından yürütülen teşvik işlemleri daha önceden de belirttiğimiz gibi şubeler bazında değil, çeşitli kurumların ya da özel bankaların bir departmanı olarak da bu işleri yapabilmelidir. Bu işlem Halk Bank'ın şubeleşmesinden daha kolay bir yoldur. Ülkenin hemen her yerinde hizmet veren bankaların ya da başka bir devlet kurumunun içerisinde ayrı bir departman olarak hizmet verecek Halk Bank bölümleri sayesinde teşvik hizmeti bütün bölgelere dağılmış olacaktır. Böylece KOBİ'lerin en önemli faydalarından birisi olan bölgelerarası sosyal ve ekonomik dengenin sağlanmasında büyük bir adım atılmış olacaktır. İslâmi finans sistemi de teşviklerden yararlanmayı teşvik etmekte ve burada sadece “dürüstlük- helâl/haram” kuralını ön plana çıkarmaktadır.

Sermaye Piyasalarında Var Olma

Ülkemizde küçük ve orta ölçekli işletmelerin halka açılarak sermaye piyasasından fon sağlayabilmeleri için gerekli niteliklere sahip olduğu söylenemez. KOBİ'lerin sermaye piyasasına girmeleri, onların ekonomik etkinliklerini arttırarak para aktarımını hızlandıracaktır. İşletmelerin büyük bölümü OYSH (Oydan Yoksun Hisse Senedi) araçlarından yararlanmak için yeterince bilgi sahibi değillerdir. İşletmeler, kredi garanti fonu kuruluşları aracılığıyla sermaye piyasasından faydalanabilirler. Bu alanlarda ülkemizde faaliyet gösteren kuruluşlar henüz olması gereken seviyede değildir. Onların bu alanda KOBİ'lere destek olmaları, verecekleri bilgilendirmelerle daha çok girişimciye ulaşmaları gerekmektedir.

Bu yolla konvansiyonel sistem içerisinde var olmak istemeyen işletmeler için İslâmi finasta sukuk yöntemi bulunmaktadır. Ancak ülkemizde sukuk sadece büyük altyapı projelerinin finansmanında kullanılmaktadır. Bu yöntemi, mikro ve küçük işletmeler için olmasa da, orta ölçekli işletmeler boyutuna taşımak İslâmi finans adına büyük bir adım olacaktır.

Alternatif Finansman Tekniklerinin Kullanılması

Kendilerini büyük oranda kendi öz kaynaklarıyla finanse eden KOBİ'ler, dış kaynak olarak en fazla kredilerden faydalanmaktadırlar. Ancak KOBİ'ler için alternatif finans kaynakları vardır. Bunlar konvansiyonel sistemde kiralama, faktoring, forfaiting şeklinde sıralanabilir.

Kiralama, belli bir süre için kiralayan tarafından satın alınan malın mülkiyetinin kiralayanda, kullanım hakkının kiracıda olduğu, kiralayan ve kiracı arasında imzalanan bir sözleşmeyle işletmelere fon sağlama yöntemidir.

Ülkemizde 2013 yılında küçük ölçekli işletmelerin %14,1'i, orta ölçekli işletmelerin %20'si kiralama yoluyla finansman sağlamıştır. Finansal kiralamayla çeşitli cihazlar, tesisler, vasıtalar, makineler, hastane, otel, büro donanımları alınabilir. Kiralama KDV oranının düşük olması sebebiyle vergi avantajı sağlamaktadır. Devletin, KDV oranında yapılacak düzenlemelerle işletmeleri finansal kiralamaya teşvik etmesi önemlidir. Burada düzenleme yapılacak husus şudur: Kiralama maliyetlerinin çeşitli komisyonlarla yükseltilmesinin önüne geçilmelidir. Ayrıca kiralama için istenilen teminatlar daha makul olmalıdır.

Konvansiyonel yöntemlerden kiralamayı tercih etmek istemeyen yatırımcılar katılım bankalarının uyguladığı icara yönteminden faydalanabilirler. Katılım bankalarının uyguladığı icara İslâmi finasta yaygın bir yöntemdir. Müşterinin ihtiyacı olan menkul veya gayrimenkul banka tarafından satın alınarak müşteriye kiralanır ve sözleşmede aksi yoksa müşteri kira süresi bitince malın sahibi olur. Kiralama daha çok orta ve uzun vadeli bir finansman türüdür. Sanayi sektöründeki KOBİ'lerin makine, tezgâh ve ekipman gibi, murabaha finansmanına kıyasla daha tutarlı ihtiyaçlarının karşılanmasında kullanılır. Katılım bankalarında icara yönteminin cazip hale gelerek yaygınlaşması için çalışmalar yapılmalıdır. Bu yolla katılım bankalarının cazibesi artarak, tercih edilme sebeplerinden birisi olacaktır.

KAYNAKÇA

- AAOIFI. (2012). Faizsiz Bankacılık Standartları. İstanbul: Erkam Matbaası
- Abdel- Rahman Yousri Ahmad (2010). İslamic Modes Of Finance and The Role Of Sukuk. İslamic Finance, Instruments and Markets, Bloomsbury Information Ltd.7-10
- Akdam, Ayşe ve Altan, Mikail.(2011). KOBİ'lerin Basel Kriterlerinin Etkileri Hakkındaki Görüşleri. Gümüşhane Üniversitesi, Sosyal Bilimler Üniversitesi, Elektronik Dergisi, Sayı:3, 2011
- Akgemci, Tahir. (2001). KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler. Ankara: BMS Matbaacılık
- Akgemci, Tahir. (2007). Stratejik Yönetim. Ankara: Gazi Kitapevi
- Akgüç, Öztin.(1998). Finansal Yönetimi. İstanbul: Avcıol Basım Yayın
- Aktepe, İ. Emin. (2010). İslâm hukuku Çerçevesinde Finansman ve Bankacılık. İstanbul
- Albez, Abdulkadir. (1997). Risk Sermayesi ve Türkiye'de Uygulanabilirliği, Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Erzurum
- Alparslan, Halil İbrahim. (2014). Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Sukuk (Kira Sözleşmesi) ve Muhasebeleştirilmesi. Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, Cilt: 6, Sayı: 11
- Altan, Mikail. (2001). Fonksiyonlar ve İşlemler Açısından Bankacılık. İstanbul: Beta Yayıncılık
- Altan, Mikail. (2005). Fonksiyonlar ve İşlem Açısından Bankacılık. Ankara: Nobel Dağıtım
- Altaş, Dilek. (2006). Türk Bankacılık Sektörünün İstatistik Tekniklerle Analizi, 2000 Krizi Öncesi ve Sonrası. İstanbul: Derin Yayınevi
- Altınoğlu, S. F. (1993). Kiralama, Finansal Kiralama, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü. İstanbul
- Altıntaş, M. Ayhan. (2012). Kredi Kayıplarının Makroekonomik Değişkenlere Dayalı Olarak Tahmini ve Stres Testleri Türk Bankacılık Sektörü İçin Ekonometrik Bir Yaklaşım, İstanbul: TBB Yayınları
- Amjid, Ali.(2010). Shariah Law-Bringing A New Ethical Dimension To Banking. İslamic Finance, Instruments and Markets, Bloomsbury Information Ltd. 3-6

- Apak, Sudi. (1993). Uluslararası Bankacılık-Finansal Sistemler
- Aras, Güler. (2001). “KOBİ’lerin Sermaye Piyasası Yoluyla Fon Sağlama Olanakları: Tezgah-üstü Piyasalar Ve Risk Sermayesi Finansman Modeli.” Orta Anadolu Kongresi: KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları. 18-21.
- Aras, Güler ve Müslümov Alövsat. Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde KOBİ’lerin Yeri Finansman, Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri
- Arslan, Mehmet ve Bulut, Şenol. (2014). Müşteri Tercihlerinin Belirleyicisi Olarak Ürün ve Hizmet Kalitesi: Katılım Bankaları İle Ticari Bankaların Karşılaştırmalı Analizi. Bankacılık ve Finansal Araştırmalar Dergisi (BAFAD), Sayı:2
- Aslan, Hakan. (2012). Alternatif Bir Yatırım ve Finansman Aracı Olarak Sukuk: Yapısı, İşleyişi ve Türkiye Piyasası İçin Öneriler, Yüksek Lisans Tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul
- Ata, Ali, Buğan, M. Fatih ve Çiğdem, Şemsettin. 2016. Kar Payı Oranları İle Mevduat Faiz Oranları Arasındaki Nedensellik İlişkisi. Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi. Cilt:25, Sayı:1. (17-28)
- ATO (Ankara Ticaret Odası) (2007), BASEL II: KOBİ’lerin Kredi Riski ve Derecelendirilmesi. Ankara: Yorum Basın Yayın Sanayii Ltd.
- Avcı, Tunahan ve Aktaş, Metin. (2015). Katılım Bankalarının Kar Payı Ödemeleri İle Mevduat Bankalarının Faiz Ödemelerinin Araştırılması. Niğde Üniversitesi, İİBF Dergisi, 8/4. 41-51. Ekim, 2015. Niğde
- Aykaç, Mustafa, Parlak, Zeki ve Özdemir, Süleyman. (2008). Küreselleşme Sürecinde Rekabet Gücünün Arttırılması ve Türkiye’de KOBİ’ler. İTO Yayınları: 24/2008
- Aypek, Nevzat.(2007). Katılım Bankalarının Finansal Etkinliği ve Mevduat Bankaları İle Rekabet Edebilirliği, Doktora Tezi, Afyonkarahisar Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyonkarahisar
- Ayrıçay, Yücel ve Kılıç, Meltem.(2012). 2. Bölgesel Sorunlar ve Türkiye Sempozyumu; KOBİ’lerde Kiralama, Faktoring ve Forfaiting. Kahramanmaraş
- Bağrıaçık, Atilla. (1989). Dışa Açılma Sürecinde Küçük ve Orta Boy Firmalar: Dünyada ve Türkiye’de. İstanbul: Dünya Yayınları
- Bayar, Yılmaz. (2012). Girişimcilik Finansmanında Risk Sermayesi ve Melek Finansmanı. Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 7/2
- Bayındır, Abdülaziz. (2007). Ticaret ve Faiz. İstanbul: Süleymaniye Vakfı Yayınları

- Bayındır, Servet. (2015). Fıkhi ve İktisadi Açından İslâmi Finans 2 (Para ve Sermaye Piyasaları) İstanbul: Süleymaniye Vakfı Yayınları
- Bayülken, Yavuz ve Kütükoğlu, Cahit.(2012). TMMOB Makine Mühendisleri Odası, Oda Raporu, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri (KOBİ'ler) 4. Baskı
- Bedük, Aykut, Mete, Okan ve Usta Sefa. Avrupa Birliği Sürecinde Türk KOBİ'lerinin Temel Sorunları: Karaman Gıda Sektörü Örneği. Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi
- Bulut, H. İbrahim ve Er Bünyamin.(2012). Katılım Finansmanı, Katılım Bankacılığı ve Girişim Sermayesi. TKBB, İstanbul
- Bulut, Şenol. (2014). Müşteri Tercihlerinin Belirleyicisi Olarak Ürün ve Hizmet Kalitesi: Katılım Bankaları İle Ticari Bankaların Karşılaştırılmalı Analizi, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü. Ankara
- Büyükakın, Figen ve Önyılmaz Onur. Faizsiz Finansman Bonosu Sukuk ve Türkiye Uygulamaları
- Can, İlker. (2007). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansında Risk Sermayesi. Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Kocaeli
- Ceylan, Atilla. (2007). Finansal Kiralama ve KOBİ'ler Açısından Değerlendirilmesi, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü. İstanbul
- Chugh Ritesh ve Gupta Pramila. (2010). Mams- A Unified Approach For Assessing E-Readiness Of SMEs. International Conference on Information Resources Management, Jamaica
- Civan, Mehmet, Tekinkuş, Mehmet. (2002). Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Avrupa Birliğine Uyum Süreci: Gaziantep Örneği. ERC/ODTÜ Uluslararası Ekonomi Kongresi 6. Bildiri Kitabı. Ankara. 11-14 Eylül, 2002
- Civil, Buket. (2000). KOBİ'lerin Finansal Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesi Finansman Modeli ve Trabzon İlinde Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Trabzon
- Çakan, Cemal. (2006). Finansal Kiralama (Kiralama) ve Türkiye Uygulaması, Yüksek Lisans Tezi, İnönü Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Malatya
- Çalışkan, İbrahim. İstisna Akdinin Mahiyeti ve Unsurları. 349-365

- Çatal, M. Faruk. Bölgesel Kalkınmada Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Rolü
- Çeker, Orhan. İslâm Hukukunda Siparişler (373-385)
- Çelik, Adnan ve Akgemci, Tahir. (2010). Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler. Ankara: Gazi Kitapevi
- Çelik, İsmail.(2007). Basel 2 Bağlamında KOBİ'lerin Finansman Sorunları: Tekstil Sektöründe Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi. Isparta
- Çetin, A. Cüneyt ve Bıtırak, İ. Anıl. Antalya İlindeki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerinde Finansal Yöntem, İşletme Sermayesi ve Yatırım Bütçelemesi Uygulamaları. 119-137
- Çetin, Canan. (1996). Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özellikleri. İstanbul: Per Yayınları
- Çonkar, Kemalettin. (2001). Risk Sermayesi Finansman Yönetiminin Küçük ve Orta Boy İşletmeler Açısından Önemi ve Uygulanabilirliği. 1. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları. Ankara: KOSGEB Yayını
- Çolakoğlu, H. Mustafa. (2002). KOBİ Rehberi. TOBB Genel Yayın No Genel:359
- Çümen, Aslı.(2010). Basel 2 Sürecinde Kredi Derecelendirme ve KOBİ'lere Etkileri ve Denizli'de Faaliyet Gösteren Bir KOBİ'de Uygulaması, Yüksek Lisans Tezi, Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Manisa
- Çürük, Suna. (2013). İslâmi Finansın Türkiye'deki Gelişimi, Mevcut Sorunları ve Çözüm Önerileri, Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Konya
- Çürük, Suna ve Parlakkaya Raif. (2015). Bir Yoksullukla Mücadele Aracı Olarak İslâmi Mikrofinans ve Türkiye'de Uygulanabilirliği. International Journal Of Islamic Economies and Finance Studies, Yıl:1, Cilt:1, Sayı: 2
- Demir, Remzi. (2013). Faktoring Sözleşmesi. Yaşar Üniversitesi Elektronik Dergisi, 8/2013. 877-903
- Demirelli, Erhan. (2004). Alacakların Yönetiminde Finans Tekniği Olarak Faktoring Yöntemi ve Uygulaması, Yüksek Lisans Tezi, 9 Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir
- Dinçer, Ömer. (2003). İşletme Yönetimine Giriş. İstanbul: Beta Yayınları

- Doğan, Arzu. (2007). Türkiye’de Finansal Kiralama Uygulamaları ve Finansal Kiralamanın Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansman Sorunlarını Çözümündeki Rolü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul
- Döndüren, Hamdi. (2005). Delilleriyle Ticaret ve İktisat İlmihali. Erkam Yayınları
- Devlet Planlama Teşkilatı (DPT). (2010). Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, 8. Beş Yıllık Kalınma Planı, Ankara: DPT Yayını
- Durmuş, Abdullah. (2010). Modern Bir Finansal Araç Olarak Sukuk ve Fıkhi Açından Tahlili. İslâm Hukuk Araştırmaları Dergisi. Sayı:16, 141-156
- Durmuş, Abdullah.(2011). İslâm Hukuk Açısından Günümüz Kredi ve Finans Yöntemleri. İslâmi İlimlerde Metodoloji-3. İstanbul: Ensar Neşriyat
- Dünya İslami Bankacılık Rekabet Raporu, 2013-2014. (Sektörel Dönüşüm).
- Düzce, Çetin. (2007). Türkiye’de KOBİ’lerin Finansal Sorunları ve Alternatif Finansman İmkanları, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul
- Ege, İlhan, Topaloğlu, E. Esat, Gizer, Zeynep. (2012). Finansal Krizlerin Türk Bankacılık Sistemindeki Kiralama ve Faktoring İşlemlerine Etkisi (2001-2010 Dönemi). Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi, 4/1
- Ekinci, Ekrem Buğra.(2010). İslâm Fıkhiında Alışveriş Bilgileri. İstanbul
- Ekinci, M. Behzat.(1999). Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Gelişimi ve Finansal Sorunları, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul
- Erdem, Ekrem. (2014). Müslüman Bireyin İktisadi Davranış Hususiyetleri ve İslam Piyasa Geleneği. İslam İktisadı ve Piyasa. İgiad Yayınları:17. 11-39. İstanbul
- Erdoğan, H. Hümeyra. (2010). Global Mali Krizin KOBİ’lerin Finansal Yapıları Üzerine Etkileri: İzmir İli Tekstil Sektöründe Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Isparta
- Ernst&Young. (2012). Günümüzün Gözde Finansman Aracı Sukuk
- Ertuğrul, Nazlıhan. (2011). Dış Ticaretin Finansmanında Faktoring ve Türkiye Uygulamasının Analizi, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul
- Germir, Hatice Nur. (2014). İslâmi Bankalar İle Konvansiyonel Bankaların Müşterilerine Sundukları Hizmet ve Ürünler İtibariyle Karşılaştırılması. Uheyad, Sayı:2 Cilt:1 90-101

- Gökçe, M. Uğur.(1997). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm İçin Bir Öneri. Maliye Postası, 18/406
- Gözübenli, Beşir. İslâm Borçlar Hukukuna Göre Vadeli Satışlar ve Selem. Vadeli Satışlarda Vade Farkı Problemi
- Güler, Ramazan. (2014). Türkiye’de Katılım Bankaları İle Ticari Bankaların Fon Toplama ve Kullandırma Yöntemlerinin Karşılaştırılması, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara
- Güler, Sevinç. (2010). İstanbul Menkul Kıymet Borsasına Kayıtlı KOBİ’lerin Sermaye Yapıları Üzerine Bir Uygulama. Süleyman Demirel Üniversitesi, İİBF Dergisi. 15/3. 353-371
- Güney, Alptekin. (2010). Banka İşlemleri. İstanbul: Beta Yayıncılık
- Güngör, Kamil. (2015). Farklı Yönleri ve Katkılarıyla Katılım Bankacılığı. Business&Management Studies: An International Journal, Vol:3, Issue:1. Year:2015. 17-38.
- Güngören, Muaz. (2013). Bir Finansal Enstrüman Olarak Sukuk Katılım Bankalarına Uyum Modellemesi. İTO Yayınları, 2012-38. İstanbul
- Güzel, H. Tülay.(1996). Sorularla Forfaiting (Türkiye Uygulaması). İTO, Yayın No: 1996-43. İstanbul
- Güzeldere, Harun ve Sarıoğlu, S. Eren.(2014). Journal Of Economics, Finance and Accounting, Financing Problems and Use of Credits of Small and Medium Sized Enterprises in Turkey. Evaluation of Survey Implemented on SMEs Operating in İstanbul.
- Güreş, H. Yener. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ’ler). (tuca.org)
- Hacak, Hasan. (2012). Fıkhi Açıdan Finans ve Altın İşlemleri. İstanbul: Ensar Yayıncılık. 231-242
- Halaçoğlu, Bekir. Kira Sertifikaları. Sukuk Konusunda Tartışılan Temel Sorunlar Halkbank, 2014 Yılı Faaliyet Raporu
- ICIBF. (2016). UQU First International Conference On Islamic Banking And Finance. 6-8 Mart, 2016
- İbicioğlu, Mustafa ve Karan M. Baha.(2009). Türkiye’de Faiz Oranlarının Tüketici Kredileri Üzerinde Etkisi. BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar. Cilt:3, Sayı:2
- İKV (1991). 21. Yüzyıl Ekonomilerine Doğru Bir Kalkınma Aracı, KOBİ’ler. İstanbul

- İlhan, Süleyman. (2006). KOBİ'ler: Sosyo-Ekonomik Bir Perspektif. Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi 16/2. 269-289. Elazığ
- Jafari, Aliakbar ve Sandıkçı, Özlem. (2014). Sosyal Adalet, Tüketici Refahı ve Sürdürülebilir Piyasa Geliştirimi. İslam İktisadı ve Piyasa. 59-72. İstanbul
- Jurgens, Klaus. (2007). An Integrated Approach Towards SME Restructuring Turkey and The European Union. Marmara Journal Of European Studies. 15/1
- Kalay, Ömer. (2014). Kriz Sürecinde İşletmelerin Finansmanında Katılım Bankalarının Rolü ve Mevduat Bankaları İle Mukayesesi: Bir Uygulama, Doktora Tezi, Okan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul
- Karabacak, Alper. (2015). Katılım Bankacılığı Ürün ve Hizmetleri Kapsamında Türkiye'deki Sukuk Uygulamaları, Yüksek Lisans Tezi, Turgut Özal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara
- Karagöz, Melahat.(2008). KOBİ'lerin Teşvik Temel Sorunları, Bu Alanda Sağlanan Destekler ve Çözüm Önerileri, İl Genel Meclisleri Yerel Siyaset Dergisi
- Karhan, Coşkun. (2015). Katılım Bankacılığı ve Türkiye'deki Katılım Bankalarının Etkinlik ve Verimliliklerinin Ölçülmesi, Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Erzurum
- Katılım Bankaları 2015- Final. (tkbb.org.tr)
- Kaya, Gamze.(2014). Elazığ İlinde KOBİ'lerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerilerine İlişkin Bir Araştırma. Fırat üniversitesi, Harput Araştırmaları Dergisi, 1/1
- Keskin, Meltem (2014). Katılım Bankalarında Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Yüksek Lisans Tezi, Sebahattin Zaim Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul
- Kılınç, Ö. Faruk. (2014). Türkiye'de Katılım Bankacılığı ve Müşteri Tercih Kriteri Üzerine Bir Uygulama: Isparta İli Örneği, Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Isparta
- Kızılkaya, Necmettin.(2012). Modern Dönemde Faizsiz Bankacılık ve Fıkhi İşleyişi. İslâm Hukuk Araştırmaları Dergisi. Sayı:20. 135-150
- Kilimoğlu, Senem. (2006). KOBİ'lerin Risk Sermayesi Finansman Modelinden Yararlanma Olanakları ve Beklenen Faydalar, Yüksek Lisans Üniversitesi, Osmangazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Eskişehir

KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı. KSEP 2015-2018. Ankara

Kolçak, Menşure ve Bilici, Nilgün.(2013). KOBİ'lere Sağlanan Finansal Desteklerin Üretim ve İstihdama Etkileri. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi 17/3. 291-312

KOSGEB (2015). Faaliyet Raporu (kosgeb.gov.tr)

Kuşu, T. Deniz. (2004). Finansman Yöntemi Olarak Risk Sermayesi. Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 11/2. Manisa

Kumaş, M. Salih. (2006). Bir Finansman Yöntemi Olarak İş Ortaklığı Uygulaması. Mudaraba-Commenda Karşılaştırması. Uludağ Üniversitesi, İlahiyat Fakültesi Dergisi. 369-383

Kumaş, M. Salih. (2007). Faizsiz Bir Finans Yöntemi Olarak Venture Capital Sistemi ve İslâm Bankacılığı İle Mukayesesi. Uludağ Üniversitesi, İlahiyat Fakültesi Dergisi. Cilt:16, Sayı:1. 279-298

Kutlu, H. Ali ve Demirci, N. Savaş. (2007). KOBİ'lerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerileri. 4. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul Kültür Üniversitesi, 7-8 Aralık, 2007

Küçük, Orhan. (2005). Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi. Ankara: Seçkin Yayıncılık

Küçükşen, Kübra. (2012). Dindarların Para İle İmtihanı- Holding Tecrübesi. Çizgi Kitapevi

Marangoz, Ahmet. (2012). Bankacılık Sisteminde Faktoring Uygulamaları ve Finansal Piyasalardaki Önemi, Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü. İstanbul

Masum, Altan. (1995). Bir Finansman Yöntemi Olarak Risk Sermayesi Türkiye Uygulaması Sorunları ve Çözüm Önerileri, Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul

Mercan, Sevdağ. (2006). Uzun Vadeli Bir Finansman Tekniği Olarak Finansal Kiralama (Kiralama) ve Aydın İlindeki KOBİ'lerde Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Aydın

Met, Önder. (2011). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları, Kırgızistan'da Bir Araştırma. Sosyoekonomi Dergisi. 127-144

Mucuk, İsmet. (1998). Modern İşletmecilik. İstanbul: Türkmen Kitabevi

Muslumov, Alovat. Small and Medium Sized Enterprises in Turkey: Opportunities and Challenges

- Müftüoğlu, M. Tamer. (2013). Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, KOBİ’ler Sorunlar-Öneriler. Ankara: Turhan Kitabevi
- Narin, Müslüme ve Akdemir, Sevim. (2005). Türkiye’de KOBİ’lere Sağlanan Destekler. Ekonomik Yaklaşım Dergisi, 16/55
- Narin, Müslüme ve Akdemir, Sevim. (2005). Türkiye’de KOBİ’lere Sağlanan Destekler. Ekonomik Yaklaşım, 16/55. Ankara
- Nurrachmi, Rininta, Abd Samad khairunnisa ve Foughali İbrahim. (2012). International İslamic University Malaysia. MPRA, Munich Personal Repec Archive, Paper No:46817, 8, 2013
- Obaidullah, Mohammed. (2005). İslamic Financial Services. King Abdulaziz University. Jeddah, Saudi Arabia
- OECD (2004). Türkiye’deki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Mevcut Durum ve Politikalar. İstanbul
- Odabaşı, Mehmet. Katılım Bankaları Tarafından Uygulanan Murabaha Finansmanına Yönelik Bazı Eleştirilere Cevaplar
- Odabaşı, Mehmet ve İshak Emin Aktepe. (2012). Faizsiz Bankacılık Standartları. İstanbul: Erkam Matbaası
- Okka, Osman. (2009). Analitik Finansal Yönetim, Teoriler ve Problemler. Ankara: Nobel Yayıncılık
- Oktay, Ertan ve Alptekin, Güney.(2002). Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri. 21. Yüzyılda KOBİ’ler, Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu. 3-4 Ocak, 2002
- Öçal, Tezer. (2006). Para ve Banka Uluslararası İktisat Altın Seri. Ankara: Savaş Yayınları
- Öçal, Tezer ve Çolak, M. Faruk. (1999). Finansal Sistem ve Bankalar. Ankara: Nobel Yayıncılık
- Ölmez, İsa. (2012). Türkiye’de Faktoring ve Faktoring İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Aydın Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul
- Önal, B. Yıldırım. Yeni Finansman Teknikleri. (selcuk.edu.tr). Ders Notları 2, Faktoring.
- Özbek, Zerrin. KOBİ’lerin Türk Ekonomisine Etkileri. (mfa.gov.tr) 49-57
- Özdemir, Ahmet. Karz Akdinin Mahiyeti ve Faizli İşlemlerin Önleme Fonksiyonu. Çukurova Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi, 12/1: 125-145

- Özdemir, Mücahit. (2014). Yardım Kredisi'ne (Karz-ı Hasen) Peşin Ödemeli Mesbah Noktası Kullanarak Yeni Bir Bakış. *International Journal Of Economics*, 01/03: 45-48
- Özdemir, Süleyman, Ersöz, H. Yunus, Sarıoğlu, İbrahim.(2006). İşsizlik Sorununun Çözümünde KOBİ'lerin Desteklenmesi. Yayın No: 45. İstanbul
- Özdemir, Zekai. (2005). Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri. *Kocaeli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2005/2:194-224
- Özkan, Hamza. (2012). Katılım Bankacılığının Klasik Bankalarla Karşılaştırması ve Muhasebe Uygulamaları, Yüksek Lisans Tezi, Niğde Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Niğde
- Özsaraç, Yakup. (2008). Para Vakıfları ve Risk Sermayesi Örnek Olay (Vakıf Risk Sermayesi A.Ş.) Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü. Ankara
- Özsoy, İsmail. Fıkhi Açından Finans ve Altın İşlemleri. (Editör: Halit Çalış). Ensar Yayınları. İstanbul. 76-132
- Özsoy, M. Şerafettin. 2012. Sağlam Bankacılık Modeli İle Katılım Bankacılığına Giriş. Winomy Yayıncılık. İstanbul
- Özulucan, Abitter ve Deran, Ali.(2009). Katılım Bankacılığı İle Geleneksel Bankaların Bankacılık Hizmetleri ve Muhasebe Uygulamaları Açısından Karşılaştırılması. 6/11. 85-208
- Paçacı, Mehmet, Görmez, Mehmet ve Çalışkan İbrahim. (1999). İslâm Dininin Temel Kaynakları, İlahiyat Önlisans Programı, T.C. Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi. Eskişehir
- Parasız, İlker. (2009). Para ve Banka ve Finansal Piyasalar. Bursa: Ezgi Kitabevi
- Parlakkaya, Raif ve Çürük Suna. (2011). Finansal Rasyoların Katılım Bankaları ve Geleneksel Bankalar Arasında Bir Tasnif Aracı Olarak Kullanımı: Türkiye Örneği. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 11/3.397-405
- Polat, Ali. 2008. Uluslararası Ticarete Risk Yönetimi. İTO, Küresel Ekonomik Yayınları, Yayın No: 2008-53
- Qudeer Laitf ve Crawford Susi. (2010).. *İslamic Finance, Instruments and Markets*, Bloomsbury Information Ltd.11-15
- Rasul, Bilal. (2010). Identifying The Main Regularatory Challenges For İslamic Finance. *İslamic Finance, Instruments and Markets*, Bloomsbury Information Ltd. 21-24

- Sarıaslan, Halil. (1996). Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler, İmalat Sanayi İşletmelerinde Sorunlar ve Yeni Stratejiler. Ankara: TOBB Yayını
- Savcı, Yasin.(2009). KOBİ'lerin Dış Ticarete Karşılaştıkları Sorunlar. Trakya Üniversitesi, Edirne
- Serpam Araştırma Notlar-1. (2013). İslâmi Finans Kavramı, Ürünler, Dünyada ve Türkiye'de Gelişimi ve Geleceği. İstanbul
- Söğüt, Mehmet Atilla. Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Alternatif Finansman Yöntemleri
- Sümer, Gökhan, Onan, Fatih. Dünyada Faizsiz Bankacılığın doğuşu, Türkiye'deki Katılım Bankacılığının Gelişme Süreci ve Konvansiyonel Bankacılıktan Farkları. Gazi Üniversitesi, İİBF Dergisi. 296-308
- Şener, Mehmet. (1989). İslâm Hukukunda Karz-ı Hasen, Dokuz Eylül Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi, Sayı:6, 391-403. İzmir
- Şensoy, Necdet. (2011). İslâmi Kurallara Uygun Finansal Sistem Bağlamında Bir Finansal Araç Olarak Sukuk Uygulamaları. Fıkhi Açıdan Finans ve Altın İşlemleri. (Editör: Halit Çalış). Ensar Yayınları. İstanbul. 329-346
- Tabakoğlu, Ahmet. (2011). İslâm Hukuku Açısından Tarihten Günümüze Kredi ve Finans İşlemleri. (Editör: Hasan Hacak). 1. Baskı. İstanbul: Ensar Yayınları. 137-169
- Terzi, Ahmet. Katılım Bankacılığı: Kitaba Uymak mı, Kitabına Uydurmak mı?
- Topoğlu, Emre. (2013). Modüler İktisat Sektörüne Göre Ödünç İlişkisi (İslâm Ekonomisinde Kaz-ı Hasen Örneği). Akademik Bakış Dergisi, 34/2013
- T.J.Peters, Waterman,R.H. (1987). Yönetme ve Yükselme Sanatı: Mükemmeli Arayış. (Çeviren: S. Sargut) İstanbul: Altın Kitaplar Yayınevi
- Tıraş, Onur. (2011). KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Banka Kredilerinin KOBİ'lere Etkisinin İncelenmesi, Yüksek Lisans Tezi, Atılım Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara
- Toraman, Cengiz, Ata, Ali ve Buğan, M. Fatih. 2015. Mevduat ve Katılım Bankalarının Karşılaştırmalı Performans Analizi. Çukurova Üniversitesi, İİBF Dergisi. Cilt:16, Sayı:2 (301-310)
- Tosun, Derya. (2007). Bir İhracat Finansman Yöntemi Olarak Faktoring: Dünya ve Türkiye Uygulaması. Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Kocaeli

- Tuhan, Ahmet. (2014). Katılım Bankacılığı ve Türkiye Uygulamaları, Yüksek Lisans Tezi, Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Bilecik
- Tunç, Hüseyin. (2013). Katılım Bankacılığı, Felsefesi, Teorisi ve Türkiye Uygulaması. İstanbul: Nesil Yayıncılık
- Türker, Hülya. (2010). İslâmi Finans Sisteminde Finansal Aracılık: Dünyadaki Gelişmeler ve Sermaye Piyasasının Geliştirilmesi Açısından Türkiye İçin Öneriler. Ankara
- Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi. (2014). TDV İslam Araştırmaları Merkezi
- Türkiye Katılım Bankacılığı Strateji Belgesi, 2015-2025. Yayın No:5, Mart 2015. İstanbul
- Türkmenoğlu, R. Ebru. (2007). Katılım Bankacılığı ve Türkiye'deki Finansal Yapı, Yüksek Lisans Tezi, Kırıkkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Kırıkkale
- Türköz, Perihan.(2008). KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Bankaların KOBİ'lere Yaklaşımı: Isparta Alan Araştırması, Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi. Isparta
- Uludağ, İlhan ve Vildan, Serin. (1990). Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler. İstanbul: İTO Yayınları, 1990/25
- Ustaoglu, Didar. (2014). Türkiye'de Katılım Bankacılığı, Sektördeki Yeri ve Önemi, Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. Aydın
- Valentino, Cattelan. (2014). Piyasa İktisat Teorisinde Adalet, Kimlik ve Çoğulculuk. İslam İktisadı ve Piyasa, İgiad Yayınları (17). 41-56. İstanbul
- Yanpar, Atilla. (2014). İslâmi Finans, İlkeler, Araçlar ve Kurumlar. İstanbul: Scala Yayıncılık
- Yardımcıoğlu, Mahmut, Ayriçay, Yücel, Coşkun, Sedat. İslâm Finans Çerçevesinde Menkul Kıymetleştirilmiş Varlık: Sukuk Dünya ve Türkiye Piyasası İncelemesi
- Yazman, İrfan. (1964). Mecelle Hukukunda Selem Akdi. Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi, Cilt: 21, Sayı: 1-4, (282-284)
- Yenidünya, Seçkin Tuna. (2006). Risk Sermayesinin Türkiye'de Uygulama Olanakları, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul

- Yıldırım İsmail ve Çakar Recep. (2013). "A Study On The Factors Influencing The Preference Academia, Procedia Global Business Research Congress (GBRC). Mayıs, 26-27, İstanbul. (552-563).
- Yıldırım, Kemal ve Özer, Mustafa. (2006). İktisat Teorisi. Anadolu Üniversitesi Yayını. Eskişehir
- Yılmaz, Erdal. (2014). Yeni Bir Finansal Araç Olarak Sukuk: Çeşitleri, Türkiye Uygulaması ve Vergilendirilmesi. Muhasebe ve Finans Dergisi, Ocak, 2014
- Yılmaz, Figen. (2003). Türkiye’de Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ’ler). İktisadi Araştırmalar ve Planlama Müdürlüğü
- Yılmaz, Songül. (2011). Ticari Bankalarda Kredi Portföyü ve Kredi Riski Yönetim Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul
- Yörük, Nevin. KOBİ’lerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunları ve Tokat İlinde Bir Uygulama. Selçuk Üniversitesi, İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi. (187-204)
- Zaim, Sabahattin. (1997). Çalışma Ekonomisi. İstanbul: Filiz Kitabevi
- Zaim, Sabahattin. İktisadi ve Sosyal Kalkınmada Özel Finans Kurumlarının Yeri. 343-348
- Zengin, Barış. (2015). Küreselleşme Sürecinde KOBİ’lerin Durumu ve KOBİ Destekleri, Türkiye Üzerinde Bir Uygulama, Doktora Tezi, Kadir Has Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul

İnternet Kaynakları

- http://archive.ismmmo.org.tr/docs/yayinlar/MevzuatSerisi/Mevzuat10/006_K%C4%B1s%C4%B1m_2_bolum_2_Finansman_Araclar%C4%B1.pdf E.T: 04/02/2016
- http://www.dunyadinleri.com/tr-TR/dunya-dinleri/muslumanlik-ve-hukuk-hayat/oku_Islam-hukukunda-karz-karz-i-hasen- E.t. 18.05.2016
- <http://www.fider.org.tr/pageStructure.aspx?intPageStructureNo=13>HYPERLINK E.T: 04/02/2016
- http://www.iefpedia.com/english/wp-content/uploads/2010/01/Mudarabah-Passive-Partnership_1.pdf E.T: 03/03/2016
- [http://www.ifs.org/docs/IFSI%20Stability%20Report%202016%20\(final\).pdf](http://www.ifs.org/docs/IFSI%20Stability%20Report%202016%20(final).pdf) E.T: 03/03/2016
- <http://www.factoringderneği.org.tr> E.T: 04/02/2016

- <http://www.fkb.org.tr/sektorler/finansal-kiralama/> E.T: 16/06/2015
- <http://www.katilimbancaciligi.com/teverruk-nedir/> E.T. 18/05/2016
- <http://www.kosgeb.gov.tr> E.T:04/04/2015
- <http://www.okanacar.com/2012/08/selem-ve-istisna-nedir.html> E.T:11/04/2016
- https://www.tbb.org.tr/modules/banka-bilgileri/banka_Listesi.asp?tarih=1/6/2016 E.T. 25/05/2016
- http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/TBSSGG/15178tbs_temel_gostergeler_mart_2016.pdf E.T:10/08/2016
- <http://www.turkiyefinans.com.tr/tr-tr/hakkimizda/katilim-bancaciligi-sistemi/Sayfalar/finansman-yontemleri.aspx> E.T:11/04/2016
- <https://www.vakifbank.com.tr/hakkimizda.aspx?pageID=182> E.T: 28/04/2016
- http://www.gmka.org.tr/uploads/downloads/dosya/girisim_ve_risk_sermayesi_bilgi_notu.pdf E.T: 15/01/2016
- serpam.istanbul.edu.tr E.T: 21/03/2016
- www.imkb.gov.tr E.T: 03/04/2015
- <http://www.HYPERLINK> E.T: 04/10/2015
- www.bddk.org.tr E.T: 05/05/2015
- www.tbb.org.tr E.T: 20/04/2016
- www.spk.gov.tr E.T:04/02/2015
- http://www.selcuk.edu.tr/dosyalar/files/074/1_%20factoring.pdf E.T: 03/02/2017
- www.tkbb.org.tr E.T: 02/11/2016

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Adı Soyadı : İsabet Ebru Yazıcıoğlu

Doğum Yeri ve Tarihi : Elazığ/1986

Eğitim Durumu

Lisans Öğrenimi : Yeditepe Üniversitesi İktisat Bölümü (İngilizce)

Yüksek Lisans Öğrenimi : KTO Karatay Üniversitesi İşletme-Finans Bölümü

Bildiği Yabancı Diller : İngilizce

İş Deneyimi

Stajlar : Garanti Bankası Elazığ Şubesi

Projeler : İslâmi Finansta Fon Kullandırma Modelleri

Çalıştığı Kurumlar : Garanti Bankası, Damat Tween Giyim

İletişim

E-Posta Adresi : ebrugltn@gmail.com

Tarih : 20/04/2017